

31  
2º

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**  
**FACULTAD DE ECONOMIA**

**ALADI: UN MERCADO IMPORTANTE PARA**  
**EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO**

**TESIS**

Que para obtener el título de  
**LICENCIADO EN ECONOMIA**

Presenta

**OSCAR MANUEL FLORES BELTRAN**

México, D.F.

1993

**TESIS CON**  
**FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

# INDICE

---

---

INTRODUCCION . . . . .	9
CAPITULO 1. EVALUACION COMPARATIVA ALALC-ALADI	
1.1 Aspectos generales . . . . .	13
1.2 Mecanismos de cooperación . . . . .	18
1.2.1 Multilaterales . . . . .	19
1.2.2 Parciales . . . . .	24
1.3 Tratamientos diferenciales . . . . .	27
1.4 Acciones de apoyo a los países considerados de menor desarrollo económico relativo . . . . .	28
1.5 Convergencia con otros países y procesos de integración . . . . .	30
1.6 Organos políticos y técnicos . . . . .	32
CAPITULO 2. SITUACION ACTUAL DEL COMERCIO CON LA REGION, LOS ACUERDOS VIGENTES SUSCRITOS POR MEXICO EN EL MARCO DE LA ALADI Y LAS PERSPECTIVAS DE NEGOCIACION DE LOS MISMOS	
2.1 La política de apertura comercial y el comercio exterior de México (1980-1990) . . . . .	35
2.1.1 La política de apertura comercial . . . . .	35
2.1.2 El comercio exterior de México (1980-1990) . . . . .	37
2.1.2.1 Balanza comercial . . . . .	37
2.1.2.2 Estructura de las exportaciones . . . . .	39
2.1.2.3 Estructura de las importaciones . . . . .	43
2.2 Relaciones comerciales México-Aladi . . . . .	46
2.2.1 Intercambio comercial de los países miembros de la Aladi . . . . .	46
2.2.2 El comercio de México global y por país . . . . .	54

2.2.2.1	Comercio global México-Aladi: Balanza comercial, principales productos exportados e importados y principales socios comerciales . . . . .	54
2.2.2.2	Comercio México-Argentina: Balanza comercial y principales productos . . . . .	61
2.2.2.3	Comercio México-Bolivia: Balanza comercial y principales productos exportados e importados . . . . .	64
2.2.2.4	Comercio México-Brasil: Balanza comercial y principales productos exportados e importados . . . . .	66
2.2.2.5	Comercio México-Chile: Balanza comercial y principales productos exportados e importados . . . . .	69
2.2.2.6	Comercio México-Colombia: Balanza comercial y principales productos exportados e importados . . . . .	72
2.2.2.7	Comercio México-Ecuador: Balanza comercial y principales productos exportados e importados . . . . .	75
2.2.2.8	Comercio México-Paraguay: Balanza comercial y principales productos exportados e importados . . . . .	78
2.2.2.9	Comercio México-Perú: Balanza comercial y principales productos exportados e importados . . . . .	81
2.2.2.10	Comercio México-Uruguay: Balanza comercial y principales productos exportados e importados . . . . .	84
2.2.2.11	Comercio México-Venezuela: Balanza comercial y principales productos exportados e importados . . . . .	87
2.3	Características e interpretación de los acuerdos vigentes . . . . .	90
2.3.1	Acuerdos de alcance regional . . . . .	90
2.3.1.1	Preferencia Arancelaria Regional . . . . .	90
2.3.1.2	Programa para la Recuperación y Expansión del Comercio . . . . .	97
2.3.1.3	Nóminas de Apertura de Mercado . . . . .	100
2.3.2	Acuerdos de alcance parcial . . . . .	102
2.3.2.1	Acuerdos de alcance parcial de naturaleza comercial . . . . .	103
2.3.2.2	Acuerdos de alcance parcial de renegociación de las preferencias otorgadas en el período de 1962-1980 . . . . .	109
2.3.2.3	Acuerdos de alcance parcial de complementación económica . . . . .	115

2.3.2.4	Evaluación global del comercio con los países miembros de la Aladi . . . . .	123
2.3.2.5	Acuerdos de alcance parcial con países latinoamericanos no miembros de la Aladi . . . . .	130
2.3.2.6	Perspectivas de negociación de México con los países miembros de la Aladi y América Central y el Caribe . . . . .	134

**CAPITULO 3. COMO APROVECHAR LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS NEGOCIADAS POR MEXICO EN EL MARCO DEL TRATADO DE MONTEVIDEO 1980, LOS APOYOS GUBERNAMENTALES DE MEXICO AL COMERCIO EXTERIOR Y LAS REUNIONES EMPRESARIALES DE LA ALADI**

3.1.	Como aprovechar las preferencias arancelarias negociadas por México en el marco del Tratado de Montevideo 1980 . . . . .	137
3.1.1.	Identificación de los mecanismos de concertación en materia arancelaria y los requisitos que deberán cumplirse para obtener su beneficio . . . . .	137
3.1.2.	Incidencia del margen preferencial en la fijación del precio de los productos . . . . .	143
3.1.3.	Procedimiento de captación de oportunidades comerciales . . . . .	146
3.2.	Apoyos gubernamentales: Altex, Ecex, Pitex y Draw Back . . . . .	148
3.2.1.	Empresas Altamente Exportadoras (Altex) . . . . .	149
3.2.2.	Empresas de Comercio Exterior (Ecex) . . . . .	150
3.3.3.	Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (Pitex) . . . . .	152
3.3.4.	Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores (Draw Back) . . . . .	155
3.4	Reuniones empresariales de la Aladi . . . . .	156
	CONCLUSIONES . . . . .	161
	RECOMENDACIONES . . . . .	175
	BIBLIOGRAFIA . . . . .	183

# INTRODUCCION

---

---

Al tocar el tema de integración de América Latina, por lo general se le relaciona directamente al espíritu ancestral de Simón Bolívar cuyos pensamientos estuvieron orientados a lograr la unión de la totalidad de las naciones del continente. La realidad es que en el presente, el ideal Bolivariano tendrá que gestarse más por necesidad que por voluntad.

Dentro de la región, diversas han sido las acciones tendientes a coadyuvar los permanentes intentos malogrados del proceso integracionista por más de cuarenta años, en el marco del Mercado Común Centroamericano, la Comunidad Económica del Caribe y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalce) actualmente Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), así como por los procesos subregionales de integración tales como el Grupo Andino, Mercosur y acciones bilaterales de México, Chile, el Grupo de los Tres (integrado por México, Colombia y Venezuela) con países centroamericanos y del Caribe.

Sobre los resultados del desarrollo histórico de los organismos que se citan, bien se justifica la elaboración de todo tipo de ensayos e investigaciones como la que nos ocupa, con la salvedad y el compromiso de llegar a proponer alternativas que por una parte, sean tangibles y por otra, redunden en provechosos vínculos de cooperación.

En la actualidad y a raíz de la culminación de la guerra fría, así como por los adelantos observados dentro del desarrollo en las diversas formas de producción, son factores que han marcado el cambio del entorno internacional tendiente a lograr el control del poder de los sectores productivos, del comercio, la concentración de capitales y la innovación tecnológica; sus efectos colaterales que son palpables al revolucionar los sistemas de productividad y los patrones de consumo, intrínsecamente propician que la división del trabajo se transforme y se flexibilice, así como que las interdependencias se hagan más estrechas entre sí y sea posible una mayor cooperación y vinculación entre los países.

Por ello, resulta importante entender que las fronteras internas de cada país tengan que ser rebasadas y asociadas con las de otros países, para poder aprovechar las ventajas comparativas dentro de espacios económicos multilaterales.

Sobre aspectos de integración económica resulta ser el continente europeo el que dispone de una nutrida y basta experiencia y donde propiamente destaca el de la Comunidad Económica Europea que tuvo su origen mediante la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, al trazar una meta de acercamiento con formas de integración sectoriales que se constituyen de manera más amplia en sus metas integracionistas mediante el Tratado de Roma; en el presente los países miembros de dicho proceso, mani-

fiestan avances importantes a través de sus voluntades políticas y económicas que han sido ampliamente consolidadas y respaldadas a través del Tratado de Maastricht. Al tocar el viejo continente, es referirse a uno de los mayores espacios económicos del mundo, donde al conjuntarse la Comunidad Económica Europea con la Asociación Europea de Libre Comercio y sumarse a ellas los países occidentales del centro y este, es lograr un enlace de magnitudes considerables por cuanto se refiere a segmentos de mercado e inversión y de eficiencia y desarrollo por lo que corresponde a infraestructura tecnológica y mano de obra calificada.

Destaca también dentro de la conformación de bloques económicos el correspondiente a la Cuenca Asiática del Pacífico, que sin encontrarse plenamente formalizada, se constituye como un grupo de países ampliamente organizados entre sí, con una participación destacada dentro del comercio mundial y amplias perspectivas como punta de lanza en el avance tecnológico.

En este sentido la citada Cuenca se ha distinguido a nivel intraregional y mundial por su dinamismo constante en los procesos de crecimiento de sus economías, al poder lograr formas óptimas en sus cadenas productivas, introducir y difundir nuevas tecnologías y contribuir de manera ágil y oportuna en diversos procesos de capacitación; donde han destacado como primera instancia el liderazgo de Japón al constituirse como el pivote principal, por una segunda mediante los denominados tigres: Corea del sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan; y por una tercera integrada por los llamados jaguares: Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia.

Como complemento dentro del continente americano, es importante destacar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ya rubricado por los representantes comerciales de los Estados Unidos de América, Canadá y México, así como por la Iniciativa para las Américas, propuesta en 1990 por el Presidente norteamericano. En términos pragmáticos, ambas opciones se constituyen como un desafío que permita enfrentar el crecimiento económico de la zona sobre bases estables y sostenidas, al constituirse con el citado Tratado el mercado más grande del mundo y mediante la iniciativa, como una posibilidad real que permita lograr un sistema de libre comercio hemisférico.

Como respuesta concreta por parte de México y su acción de vanguardia dentro de los grupos de países señalados dentro de su política de diversificación de sus relaciones económicas internacionales, en 1992 suscribió con la Comunidad Económica Europea un Acuerdo Marco mediante el cual se ha establecido diversos compromisos para solucionar todo tipo de controversias e impulsar las relaciones comerciales, industriales, científicas y tecnológicas; amén de los acuerdos bilaterales formalizados con España, Italia y Suiza.

Con la referida Cuenca, se ha incorporado formalmente como miembro de las Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico, que se constituye por excelencia como el foro de consulta y coordinación intergubernamental, además de los múltiples contactos que se realizan a nivel bilateral que tiene como meta concretar los proyectos de

cooperación en las áreas de acuicultura, autopartes, computación, textiles y productos químicos, por citar los más importantes.

Para el caso específico de la Aladi como un mercado importante para México, temática central del estudio en cuestión, ha sido necesario tener presente las diversas acciones que están realizando los países para avanzar en la formación de espacios económicos; la cuestión es que para acelerar los mismos, cada país tendrá que desmantelar todo tipo de trabas al comercio y la inversión.

Dentro del capítulo primero, el que se considera como la parte teórica, se efectúa una evaluación comparativa sobre los diversos mecanismos de desgravación que conformaron el área de preferencias de la Alalc, respecto a los que actualmente prevalecen en la Aladi. El propósito es realizar un análisis crítico en el que se indiquen los factores que influyeron en el fracaso de la Alalc, de tal manera que sirvan como material sensible a considerar en el actual proceso de integración; en el mismo se consideran también las características técnicas y de procedimientos de los mecanismos de cooperación que se sustentan en la Aladi.

De manera complementaria se hace especial énfasis sobre los aspectos novedosos que se han previsto en la Aladi, en cuanto a la aplicación de tratamientos diferenciales, apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo, acciones de convergencia con otros países de América Latina y del Caribe y fuera de ella, así como los cambios de fondo de que han sido objeto los órganos técnicos y políticos de la Asociación.

En el capítulo segundo, se consolidan y evalúan los niveles de comercio que los miembros de la Aladi realizan entre sí, y el que México mantiene en el plano multilateral y bilateral, señalando en cada caso los principales socios comerciales, productos de importación y exportación; paralelamente se cuantifican los porcentajes del comercio total que realizan en forma intraregional y con el resto del mundo, para concluir destacando los factores internos y externos que han influido en el estancamiento de los flujos comerciales.

Para estar en condiciones de recomendar lineamientos de política económica sobre la apertura comercial, se presentan los criterios que México implemento para abrir su economía y los efectos que se dieron en su comercio durante un lapso de diez años, donde sobresale la peculiaridad de exportar hoy, productos no petroleros como resultado de la misma. Sin duda alguna, el citado ejemplo, es un modelo de desarrollo para la región y un hecho contundente para los países en desarrollo que aún se aferran en mantener protegidos determinados sectores de sus economías.

Se finaliza este capítulo, con una interpretación sobre las características inherentes a los aspectos normativos que se aplican a los acuerdos regionales y de alcance parcial (normas de origen, cláusulas de salvaguardia, márgenes preferenciales, restricciones no arancelarias, etc.), particularizando en cada mecanismo la totalidad de concesiones incluidas en los mismos; las corrientes de comercio que han generado en forma global e individual y su participación dentro del comercio total; los problemas de negociación que se han confrontado; las acciones que han adoptado los países para reorientar y ac-



tivar las negociaciones colectivas de manera bilateral, plurilateral y subregional; y las perspectivas que ofrecen para México a corto y mediano plazo.

En el tercer y último capítulo, se realiza un esfuerzo tendiente a conjuntar los diversos instrumentos que tienen como meta fomentar las relaciones económicas y comerciales. Es decir, lo que se pretende es dar líneas de acción a los agentes económicos que les permitan considerar y aprovechar su potencial, al momento de trazar sus propias estrategias, donde sí bien es cierto el supuesto de que un empresario al tratar de consolidar o buscar nuevos mercados ha tenido presente todos los elementos para lograr su éxito, también lo es que por limitaciones propias o descuidos minimicen sus alcances.

Por ello, se parte de un análisis sobre como aprovechar las preferencias negociadas en el marco de la Aladi, en la que se incluyen los procedimientos que se tienen que efectuar para estar en condiciones de beneficiarse en mayor medida de las preferencias negociadas, en la que también se consideran alternativas metodológicas para determinar los precios de los productos como efecto del margen preferencial negociado; posteriormente se indican una serie de lineamientos para promocionar las oportunidades comerciales entre los países miembros de la Asociación, los apoyos gubernamentales que México otorga al comercio exterior a excepción de los de tipo financiero, para finalizar con los procedimientos a considerar por los agentes económicos para participar en los diversos foros empresariales que son promovidos por la Secretaría General de la Aladi.

Con la parte correspondiente al apartado de conclusiones y recomendaciones, se da por concluida la presente investigación, a la que se le ha dedicado el máximo esfuerzo profesional que por largos años se ha adquirido en el seno de este recinto universitario. Valgan, estas reflexiones y modestas aportaciones, como una contribución para el impulso de la integración económica de América Latina y el Caribe, dentro de la diversificación de las relaciones económicas internacionales de México para alcanzar una mayor inserción en el contexto del comercio internacional.

# 1.

## CAPITULO 1. EVALUACIÓN COMPARATIVA ALALC-ALADI

---

---

### 1.1. 1.1. Aspectos Generales

A finales del siglo XVIII, surge en Inglaterra la era del libre cambio que tiene su óptimo desarrollo en el siglo siguiente. Es precisamente en esta fase donde marca su transformación acelerada a partir de 1870, en la que es posible que las relaciones internacionales se realicen sin trabas comerciales y barreras al comercio, generándose también un mayor auge en el desarrollo industrial y expansión de las economías. De manera complementaria se observa el surgimiento y desarrollo de elementos básicos que se aplicarían a la evolución plena del capitalismo de esa época y que primordialmente beneficiaron al Reino Unido, en efecto, me refiero a la división internacional del trabajo, la adopción del patrón oro, la penetración de capitales y la aplicación de la cláusula de nación más favorecida, por citar los de mayor importancia.

De esta manera se dio paso a que en las últimas dos décadas del siglo XIX y a principios del siglo XX, a consecuencia de una serie de factores internos y externos que influyeron principalmente en el desarrollo de Alemania y Francia, los cuales al realizar de manera unilateral importantes avances dentro de sus procesos productivos, influyeron directamente en el surgimiento de nuevas corrientes de inversión e innovaciones tecnológicas y de organización productiva, así como por la incorporación de nuevos países al desarrollo capitalista prevaleciente, agudizó de manera clara una mayor competencia en el campo internacional que incidía directamente en el desmantelamiento del poder inglés. Por ello, la competitividad se ejemplifica conforme a nuevas estructuras empresariales que conducen a un enlace y subordinación entre las economías capitalistas que conllevan a la sustitución del libre cambio por el bilateralismo.

Dentro de este contexto es importante tener presente, los efectos causados por el primer movimiento bélico mundial, al desarticular de manera general el orden económico internacional que en primera instancia se manifiesta por el abandono del patrón oro y en una segunda, por la decadencia del sistema capitalista que se presenta en la mayor crisis de su historia generada entre 1929 y 1932.

Para ser congruentes con la ejemplificación de la evolución del desarrollo capitalista, debe destacarse la intervención de John Maynard Keynes, mediante la alternativa de solución a la crisis que prevalecía en la tercera y cuarta década del siglo XX, al incidir de manera directa en el estímulo que permitiera a la demanda consumir los exce-

dentes productivos generados, toda vez que dicha demanda en lo básico, obligatoriamente tendría que ser propiciada por el Estado mediante la realización de acciones de tipo económico que no agravasen la acumulación de stocks.

Como resultado de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, las economías de las naciones de mayor importancia se encontraron prácticamente arruinadas y con sus industrias destruidas. Esto llevo a la necesidad de establecer todo tipo de medidas que permitieran por una parte, recuperar las economías de los países vencidos y por otra, crear el surgimiento de organismos tendientes a impulsar los sistemas de producción y las corrientes de comercio a nivel mundial. Ante esto surge el Plan Marshall, un Sistema Internacional, de pagos, apoyado por el Fondo Monetario Internacional, así como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que tiene como meta específica facilitar el comercio entre sus países miembros.

Precisamente, es en esta época donde economías como las de Estados Unidos, Japón, Alemania y Francia, principalmente, inician un despegue económico bajo condiciones netamente proteccionistas: altos aranceles, subsidios, cupos, prohibiciones y todo tipo de medidas no arancelarias son aplicadas con el objeto de proteger el surgimiento incipiente de sus industrias. De hecho, el proteccionismo coexiste con el libre cambio en su esplendor máximo y es propiamente adoptado por este tipo de países como una reacción inmediata a las crisis económicas inherentes a esa época. Por citar un ejemplo, en Japón "la conquista de los mercados extranjeros, fue posible únicamente mediante subsidios", según lo afirma Schmieder<sup>1</sup>

En forma paralela los países menos desarrollados o bien considerados como en desarrollo, adoptan en su conjunto y en forma separada, políticas netamente proteccionistas al considerar que es el único camino para poder lograr su proceso de industrialización, concluyendo que necesariamente deben protegerse; al menos durante su etapa inicial para hacer frente a los países desarrollados.

Ante estas tendencias de libre cambio y proteccionismo, Ellsworth y Clark señalan que "de lo que se trata es de no volver al proteccionismo estrecho, pues hoy en día éste tiene pocos defensores"<sup>2</sup>

3) Balassa, Bela. Teoría de la Integración Económica. U.T.E.H.A. México, 1964.. En iguales términos, F. Genhels y B. F. Johnstons, citados por Balassa<sup>3</sup>

4) Balassa, Bela. Op. cit., opinan que "a causa del alto grado de protección determinados países se han dedicado a ciertas actividades productivas incompatibles con su propia dotación de factores, lo que significa que no son competitivos en esas producciones por lo que se ven en la alternativa de protegerlas a ultranza".

---

1 Schmieder, Oscar. Geografía del Viejo Mundo. F.C.E. México, 1955.

2 Ellsworth, R.T. y Clark Leith J. Comercio Internacional, Cap. XXIX. F.C.E. México, 1978.

3 Balassa, Bela. Teoría de la Integración Económica. U.T.E.H.A. México, 1964.

Es así que ante la necesidad de hacer frente a la competencia, surge entre otras, la alternativa de la INTEGRACIÓN ECONÓMICA, que al conjuntar a varios mercados en uno solo, permite por un lado, establecer la libertad de comercio entre los países que la conforman y por otro, lo protege de terceros países.

Para Bela Balassa<sup>4</sup>, "integración" es la "Unión de partes dentro de un todo", no obstante que para el "El término de integración económica no tiene un significado tan claro", más sin embargo señala que la integración económica favorece a los países con aranceles bajos, toda vez que a éstos les será más fácil penetrar en los mercados de los países miembros con aranceles altos. En otras palabras, para los países con menor protección, su producción se ajustará a una más adecuada dotación de factores y por lo tanto será más dinámica.

Atendiendo las características propias de la investigación que hoy nos ocupa, nos lleva en el tiempo y en el espacio, a realizar en términos breves un análisis de el concepto teórico de integración económica en sus diversos procesos. Ya se destacó en términos generales el surgimiento de la misma, y es así que desde el punto de vista fundamentalmente teórico, se distinguen los siguientes niveles de integración en sus etapas previas de superación: Zonas de Libre Comercio, Uniones Aduaneras, Mercados Comunes, Uniones Económicas e Integraciones Económicas completas.

La zona de Libre Comercio, es en sí, la forma incipiente de integración. Se entiende que dentro de la misma, se eliminan totalmente o hasta cierto nivel muy reducido los aranceles para los países signatarios, manteniendo para los países no signatarios un arancel externo diferente. Si a esta fase se le unifican los aranceles respecto a las importaciones procedentes de los países no signatarios, estamos propiamente hablando de una Unión Aduanera.

El Mercado Común, es la forma de integración posterior a las ya señaladas, entre sus características destacan: La aplicación de un mismo arancel de los países signatarios respecto a las importaciones procedentes de terceros países; existe libertad plena de las transacciones de las mercaderías entre los países que lo integran, así como la libre movilidad de factores, migración de trabajadores y corrientes de capital. Es importante resaltar, que dentro de esta forma de integración se mantiene la "SOBERANÍA" plena de las naciones que la integran en materia de políticas de naturaleza económica y social.

Las etapas subsecuentes a la del Mercado Común se refieren a la Unión Económica y a la de Integración Completa. A la primera se llega, al existir: un libre tránsito de mercancías; un arancel común respecto a los países no signatarios y el libre movimiento de factores entre los países miembros buscando su óptima utilización. La segunda, se caracteriza por la libertad de tránsito de las mercancías entre los distintos puntos geográficos; aplicación de inversiones y políticas económicas conjuntas; existencia de

---

4 Balassa, Bela. Op. cit.

un arancel común respecto a terceros países; libertad de migración de personas y de capitales; utilización de una sola moneda; aplicación igual de impuestos indirectos que gravan los productos a comercializarse de existir preferencias de cualquier naturaleza, estas deberán darse en condiciones iguales a todos los países miembros, con exclusión de beneficios especiales que puedan concederse a efectos del desarrollo de áreas deprimidas. Es importante destacar que dentro de esta forma de integración, surge una autoridad supranacional que tendrá entre sus objetivos, la definición de las políticas económicas a que hace referencia.

Sobre el particular, diversos estudios en la materia se han referido a una serie de reflexiones y comparaciones sobre las formas más avanzadas de integración, e incluso han profundizado sobre los efectos estáticos que éstas ejercen en la producción y el consumo como aspectos dinámicos a la competencia y la emulación a las economías de escala, desarrollo tecnológico y al estímulo a la inversión. Entre ellos podemos citar a, Bela Balassa, Kindleberger, Alberto Araóz y al propio Ramón Tamames, entre otros.

Profundizar los diversos conceptos de cada uno de estos autores sobre las diversas formas de integración en cuanto a sus distinciones y diferencias tanto cuantitativas como cualitativas, sería sin duda alguna, una aportación de considerable magnitud para el sector académico. Empero, por ahora se pretende realizar un análisis puramente comparativo sobre las diversas acciones que en materia de integración se llevaron a cabo en el marco de la Alalc, en relación al área de preferencias económicas previstas en la Aladi.

Referirnos en forma específica al proceso de integración entre México y los países de América del Sur, es remontarnos de hecho al año de 1960. En esta época, el comercio exterior de México en relación a su producto interno bruto era prácticamente pequeño. La explicación obedece precisamente que desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial y hasta el término de la década de los 50, existió una fase de desarrollo hacia el mercado externo, que permitió que evolucionara la industria interna sustentado por un proceso de desarrollo continuo de sustitución de importaciones donde el sistema de permisos previos fue el eje principal de una desmedida protección no arancelaria, el cual se acentuó con el régimen de estímulos fiscales a las denominadas industrias nuevas y necesarias.<sup>5</sup>

Dadas tales características, las exportaciones mexicanas estaban constituidas por materias primas y bienes intermedios prevaleciendo por una parte, una mentalidad reducidamente agresiva (principalmente entre quienes dirigían el comercio exterior) en cuanto a la participación en los mercados internacionales al considerar la falta de competitividad en precio y calidad y por otra, aunque inferior, de quienes opinaban o más bien estaban convencidos de llevar a cabo un desarrollo económico hacia afuera basado en el libre comercio. Lo importante es que ya para estas fechas surgía la intención

5 Para ser más específicos el régimen que se cita, surge durante el proceso de industrialización: 1) 1939-1950; 2) 1950-1960.

necesaria de agruparse con economías semejantes<sup>6</sup>, que permitiera obtener un desarrollo económico justo y equilibrado. La observancia del auge del proceso de integración que se acentuaba en la Comunidad Económica Europea, la no aceptación de México por los países centroamericanos por temor a que éste en muy corto plazo pudiera convertirse como un país hegemónico en sus economías, así como por los resultados a que se llegaron en el Grupo de Trabajo del Mercado Regional Latinoamericano creado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la reunión de Presidentes de América Latina; fueron factores importantes y decisivos que llevaron a México a integrarse con este grupo de países.

Es así que el 18 de febrero de 1960, Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, suscribieron el Tratado de Montevideo 1960, que dio surgimiento a la Alalca; posteriormente se incorporaron Colombia y Ecuador en 1962, Venezuela en 1966 y Bolivia en 1967.

Atendiendo que al 31 de diciembre de 1980 vencía el plazo previsto por el Tratado Montevideo 1960, extendido por el Protocolo de Caracas, suscrito en 1969, para perfeccionar el establecimiento de una zona de libre comercio que permitiera lograr como meta final un Mercado Común Latinoamericano; las partes contratantes convinieron reunirse conjuntamente con organismos internacionales y expertos en la materia, durante el año de 1979, para analizar y evaluar los resultados alcanzados en las negociaciones realizadas durante casi 20 años, su estructura jurídica, así como replantear ante las carencias e inflexibilidades de los instrumentos establecidos para tal fin, la situación vigente y las perspectivas tendientes a continuar con el proceso de integración de referencia.

Como resultado de todo tipo de posturas de los participantes, así como de diversos análisis y estudios que fueron ampliamente debatidos en las reuniones de trabajo que iniciaron en Paraguay, que continuaron en Venezuela y que culminaron en México; se observó en un principio un marcado separatismo de dos grupos de poder, uno, el que conforman hasta el presente el denominado Grupo Andino integrado por: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y el otro, el construido por los restantes países: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay y Uruguay. De hecho posteriormente surgieron otros grupos, como lo fue el de los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER), ampliamente apoyado por Uruguay; y otro más, que si bien no destacó en forma radical, informalmente se reunió en repetidas oportunidades, nos estamos refiriendo al constituido por Argentina, Brasil y México (ABRAMEX).

Debe señalarse, para quienes hemos estado vinculados al proceso de integración que no fue nada extraño observar el surgimiento de este tipo de antagonismos, toda vez que se analizaba sin contemplamiento y con intereses firmes el futuro de la región.

---

6 Las economías de los países de América del Sur, mostraban características semejantes en cuanto a la aplicación de restricciones arancelarias y no arancelarias y de desarrollo industrial. Ejemplo: Argentina y Brasil; Chile, Colombia, Perú y Venezuela; etc.

Abarcar temas tan sensibles, como quienes se beneficiaron en mayor o menor medida de las concesiones pactadas en la Alalc, no fue tarea fácil, donde por ejemplo el temperamentalismo por más sereno que fuera no se hiciera notar. Si además a esto, le añadimos la necesidad de crear los nuevos mecanismos de cooperación que contemplarán categóricamente y en forma equitativa y pragmática, los diversos niveles de desarrollo económico de los países, las pautas de negociación hacia dentro y fuera del área, fue y seguirá siendo una experiencia teórico-práctica de magnitudes considerables.

Una vez concluido este periodo de revisión, hubo consenso por parte de los países miembros para disponer de un nuevo instrumento que les permitiera proseguir con el proceso de integración económica de mayor importancia en América Latina. Es así que el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la Alalc, convino en suscribir en Montevideo, Uruguay, el 12 de agosto de 1980 el "Tratado de Montevideo 1980" que instituyó a la Aladi. Al respecto, es importante señalar que en esta oportunidad el citado Consejo de Ministros suscribe también, 9 resoluciones, las que se han incorporado al ordenamiento jurídico del mencionado Tratado.

Dentro de una apreciación global se conceptúa que ambos Tratados coinciden como objetivo primordial en el desarrollo económico de la región dentro de un contexto armónico y equilibrado, manteniendo como última meta, la de lograr un mercado común latinoamericano.

Entre las funciones básicas del Tratado de Montevideo 1980, destacan<sup>7</sup>: La promoción y regulación del comercio recíproco y la complementación económica entre sus países miembros, así como el desarrollo de acciones de cooperación que contribuyan a la ampliación de los mercados nacionales; las que se regirán por los principios generales que a continuación se indican<sup>8</sup>:

- i) Pluralismo, deberá sustentarse por la voluntad propia de los países miembros en materia política y económica;
- ii) Convergencia, hacia la multilateralidad de los acuerdos parciales orientados a establecer la formación del mercado común latinoamericano;
- iii) Flexibilidad, en la concertación de los citados acuerdos y durante la prosecución de su convergencia;
- iv) Tratamientos diferenciales, de acuerdo a los niveles de desarrollo económico de cada país miembro; y
- v) Multiplicidad, en cuanto a las distintas formas de concertación de los instrumentos que permitan dinamizar y ampliar los mercados de la región.

---

7 Tratado de Montevideo 1980. Instrumento que instituye la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi). Montevideo, Uruguay, 12 de agosto de 1980. Particularmente el Capítulo I, Artículo 2.

8 Tratado de Montevideo 1980. Op. cit., Artículo 3.

## 1.2 Mecanismos de Cooperación

En este apartado se definirán los mecanismos de cooperación establecidos en la Alalc y en la presente Aladi, ejemplificando para cada uno de ellos sus características y objetivos que de alguna manera permitan identificar sus diferencias. Para el caso de la Alalc, por ser ya una proceso que ha pasado a formar parte de la historia integracionista, se formularán comentarios acerca del comportamiento de los mismos en cuanto a su gestación, evolución y comportamiento; los que se estiman, deberán retomarse como una experiencia teórico-práctica de acuerdo a las pretensiones reales de operatividad y beneficio para los países suscriptores. Es menester reflexionarlos y conceptualizarlos en términos académicos, y de transacciones comerciales en el ámbito de los negocios internacionales.

### 1.2.1 Multilaterales

En efecto, el Tratado de Montevideo 1960, establece los mecanismos siguientes:

**LISTA COMÚN:** De acuerdo a los principios básicos que señala dicho Tratado, debe interpretarse como el instrumento esencial en materia de integración económica, donde se incluirían todos aquellos productos que al terminar el periodo de transición, 12 años, deberían encontrarse exentos de arancel y de todo tipo de barreras no arancelarias. La característica peculiar de la misma se conformaría en cuatro tramos, mediante la inclusión de productos que representarían como mínimo en el primer trienio el 25 % del valor total del comercio intrazonal, el 50 % para el siguiente tramo y así sucesivamente hasta cumplir con el periodo citado, con la condición irrestricta que al concluirse el mismo, ningún país estaría en posibilidad de retirar los productos ya pactados en la lista de referencia.

**LISTAS NACIONALES:** Se refiere exclusivamente a los productos que cada país otorga preferencias arancelarias a las restantes partes contratantes, que son aplicables al momento de realizar importaciones de los mismos. Para la conformación de dichas listas, cada país previa negociación, otorgó concesiones en los términos del Artículo 5 del Tratado de Montevideo 1960 que establece como mínimo, rebajas de gravámenes en promedio al 8 % de la media ponderada de los aranceles vigentes que se aplicaban para terceros países; al respecto, es importante destacar que con la firma del Protocolo de Caracas este porcentaje se redujo al 2.9 % como una acción de flexibilidad al compromiso contraído.

Para la negociación de dichos productos, los países con antelación se intercambiaban entre sí, los productos susceptibles a negociar a los que se les denominó "LISTA



DE PEDIDOS Y DE OFERTAS", en sí estas listas contemplaban los intereses nacionales sobre los productos que estaban interesados en obtener concesiones y se indicaban también aquellos donde se estaba en condiciones de otorgar preferencias de arancel. La materialización se concretaba, durante las conferencias anuales, donde las negociaciones se realizaban por pares o grupos de países cuyos resultados se recogían en sendos protocolos que pasaban a formar parte del acta final de cada conferencia.

De manera especial se recogieron en la Lista Nacional, los tres principios fundamentales de la Alalc, como complemento de la Lista Común: la gradualidad en el proceso de liberación al darse cumplimiento al porcentaje establecido para tal efecto; reciprocidad en las concesiones, donde ningún país pudo recibir mayores ventajas que las otorgadas, las que se determinaron y se ajustaron por así resultarlo durante la evaluación multilateral que se efectuaba en el año siguiente de su negociación; y por último, la aplicación del tratamiento taxativo de la cláusula de nación más favorecida, al extenderse la concesión en forma automática a todos los países desde el momento de su negociación.

Como se pretendió en un principio, la meta integracionista estuvo efectivamente encausada hacia la negociación de productos que permitieran generar corrientes de comercio intrazonales, la primera meta que se orientó al establecimiento de una zona de libre comercio, fue en definitiva, la lista común, cuyas acciones realizadas tanto en su primer y segundo tramo, pusieron en evidencia la credibilidad multilateral de la región. Es aquí donde se manifestó el fracaso de las negociaciones en el campo multilateral, para lo cual fue necesario aprobar una serie de resoluciones que permitieron continuar con el proceso de integración.

En términos pragmáticos, puede señalarse que establecer mecanismos rígidos en espacio y tiempo, conducen a magros resultados, los hechos son claros y si a esto le agregamos una serie de complejos problemas económicos de diversa magnitud derivados de las características propias de desarrollo económico e inestabilidad política de cada país, es obvio entender sus resultados.

Refiriéndonos al patrimonio de concesiones negociadas en la Alalc, éstas se manifestaron en mayor medida mediante la profundización de las listas nacionales y en menor escala, a través de las listas de ventajas no extensivas<sup>9</sup>. El programa consistió en formalizar reducciones arancelarias, por productos, los que se negociaron en periodos definidos anualmente y en forma predeterminada, resultando de ello el margen preferencial frente a terceros países y que se hacía extensivo a todas las partes contratantes como efecto de la aplicabilidad de la cláusula de la nación más favorecida. Al respecto, la Secretaría General de la Aladi<sup>10</sup>, señala:

9 Para ser congruente con la metodología de estudio, este mecanismo se analiza en el apartado de mecanismos parciales.

10 Secretaría General de la Aladi, Unidad de Promoción, Complementación y Cooperación. Síntesis Aladi 2/83. Montevideo, 1983.

"debe recordarse que el establecimiento de la Alalc generó inicialmente un dinamismo de negociación relativamente intenso, que se reflejó en un incremento más acelerado del comercio intrazonal respecto del comercio global de sus miembros, es así que, la relación de comercio intrazonal/comercio global pasó del 6.9 % en 1960 al 13 % en 1981".

"no obstante, en un plazo relativamente corto la Alalc ingresó en un prolongado y progresivo período de estancamiento operativo y de agotamiento de las posibilidades de negociación: a manera de ejemplo, el 85 % de las concesiones en Listas Nacionales fueron negociadas entre 1961 y 1967".

"a partir de 1964 comenzó a sentirse la necesidad de introducir ajustes en el sistema de integración vigente, tanto en los instrumentos que habían sido establecidos, como en su orientación general y su base institucional".

En complemento a lo señalado por la Secretaría General de la Aladi, en el estudio que se cita, se formulan los comentarios siguientes:

- i) En este sentido si bien es cierto, que las negociaciones colectivas iniciadas en 1961-1962, conformaron la plataforma de concesiones que sustentarían la Alalc, solo que en un número importante de casos de expectativas de exportación, fueron en sí, imposibilidades reales de surgimiento de industrias nuevas de desarrollo económico, especialmente para los países medianos y pequeños, como efecto de las preferencias negociadas;
- ii) Al multilateralizarse las concesiones mediante la cláusula de nación más favorecida, generó determinadas inconformidades entre las partes contratantes. Citemos por ejemplo: Si Perú durante las rondas anuales otorgaba una preferencia a Chile, en las listas nacionales ésta automáticamente se consolidaba a todos los países miembros, en sí, fue este compromiso el que motivo que seis países de la Alalc: Constituyeran la unión subregional andina mediante la suscripción del Acuerdo de Cartagena que instituyó el Grupo Andino, donde inicialmente participó Chile. Al respecto, es importante destacar, que desde su origen el mencionado grupo ha pretendido profundizar su integración económica en términos recíprocos, no obstante puede precisarse que durante los años de su existencia se han puesto en evidencia al igual que en la Alalc, los compromisos asumidos, prueba de ello lo demuestran los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial, los cuales por sus características propias de complementariedad y de asignación de producciones no han tenido mayor ingerencia como proceso incidente de desarrollo económico en la subregión; y
- iii) El surgimiento del Grupo Andino, como se indica, no es más que una manifestación plena de los vacíos del Tratado de Montevideo 1960, el principio de reciprocidad ampliamente consagrado, imposibilitó de hecho a que cada país miembro pudiera pretender más ventajas arancelarias y no arancelarias que las otorgadas.

En términos prácticos esta situación se objetiviza, al concretizarse los beneficios comerciales para los países de mayor desarrollo económico de la región: Argentina, Brasil y México; quienes en mayor medida eran los que ejercían mayores exportaciones a los restantes países que no se compensaban con las importaciones que realizaban de los mismos, surgiendo así la frase de un empresario mexicano, Agustín Jurado, al señalar la frase que por muchos años predominó y caracterizó el intercambio regional "todos los países por siempre pretendieron vender y pocos fueron los que quisieron comprar". Es cierto que sobre éstos tópicos existe escasa literatura, dentro de un contexto real en materia de integración, considerar a los mecanismos de cooperación previstos en la Alalc como ineficaces, sería negar los avances de integración alcanzados a la fecha, más sin embargo, resulta interesante analizar lo hecho en el pasado para estar en condiciones de corregir el futuro comunitario. Es así que fue factible identificar que para los años de 1974 a 1979, se apreciaba poco viable el modelo de integración no obstante que mediante la firma del Protocolo de Caracas suscrito en 1969 de alguna manera inyectó vida al organismo mediante la extensión del plazo fijado para establecer una zona de libre comercio con miras hacia el mercado común.

Dentro del actual esquema de integración los mecanismos regionales se fundamentarán a través de la Preferencia Arancelaria Regional y los Acuerdos de Alcance Regional. Para una mejor interpretación de los mismos, se indican a continuación sus objetivos y características:

PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL (PAR): Está constituido por una preferencia arancelaria que se aplicará al nivel que rija para terceros países, conforme a las bases siguientes<sup>11</sup>:

- "Abarcará, en lo posible la totalidad del universo arancelario";
- "No implicará consolidación de gravámenes";
- "Se establecerán para su determinación fórmulas que permitan contemplar equitativamente la situación derivada de diferencias en los niveles arancelarios de los países miembros";
- "Tendrá inicialmente un carácter mínimo y su intensidad podrá ser profundizada a través de negociaciones multilaterales";
- "Podrá ser distinta de acuerdo con el sector económico de que se trate";
- "Se tendrá en cuenta al determinar su magnitud, la situación de sectores sensibles de la economía de los países miembros para los que se podrá prever modalidades y condiciones especiales de aplicación";

---

11 Tratado de Montevideo 1980. Op. cit., Artículo 5 y CM/Resolución 5 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Montevideo, Uruguay, 12 de agosto de 1980.

- "Podrá establecerse listas de excepciones cuya extensión será mayor para los PMDER, menos amplia para los de desarrollo intermedio y menor que las anteriores para los demás miembros"; y
- "Se eliminarán en forma programada las restricciones no arancelarias de cualquier naturaleza, a fin de hacerla efectiva."

ACUERDOS DE ALCANCE REGIONAL: Tal cual los define el Tratado de Montevideo 1980<sup>12</sup>, es otro de los mecanismos que comprenderán el área de preferencias económicas, en los cuales deberán participar todos los países miembros.

Estos acuerdos pueden abarcar en sí, una extensa gama de campos, entre los que sobresalen las modalidades siguientes:

- a) Comerciales;
- b) De complementación económica;
- c) Agropecuarios;
- d) De promoción del comercio;
- e) De cooperación científica y tecnológica;
- f) De promoción al turismo; y
- g) De preservación del medio ambiente.

Cabe destacar, que por el carácter taxativo de este tipo de mecanismos, en cuanto a la obligatoriedad de ser suscritos por todas las partes contratantes, debe considerarse dentro de éstos, las Nóminas de Apertura de Mercados (NAM) en favor de los PMDER, cuyo análisis se aborda en la parte correspondiente al sistema de apoyo que se otorga a este tipo de países.

Para efecto de la interpretación comparativa que nos ocupa, se considero conveniente separar los que corresponden a cada Tratado, de tal manera que nos permita identificar las diferencias que de fondo existen en cada uno de ellos.

En términos casuísticos, debe observarse que tanto en la PAR como en los acuerdos regionales, no se precisan plazos rígidos a cumplir y en ningún momento se distinguen fórmulas predeterminadas que estén orientadas a establecer niveles arancelarios que rijan para terceros países, por la aplicación de la cláusula de nación más favorecida.

Ante tales distinciones, es comprensible asimilar que todo tipo de acuerdos que son sujetos a disposiciones rígidas, por lo general y como ya se ha indicado, tienden a convertirse en corto tiempo en obsoletos. Esta apreciación sobresale de manera especial como un aspecto que de hecho propicio el fracaso de Alalc, una vez que los países

---

12 Tratado de Montevideo 1980. Op. cit, Artículo 6.

miembros se consideraron incapaces de superar por múltiples circunstancias, los plazos y métodos fijados para tal objetivo.

En este sentido, es importante reflexionar la concepción que sobre integración económica señala Bela Balassa<sup>13</sup>, "Tratar de definir lo que es integración económica no es tan sencillo como se aplica en el uso cotidiano en el que se le da la palabra integración, la interpretación de que es la unión de partes dentro de un todo".

Propiamente y después de veinte años de esfuerzos de integración se redefinen las líneas de acción, en la PAR se establece el compromiso de: Hacerla efectiva ante los países miembros, con un inicio de menor magnitud para posteriormente abarcar el total las clasificaciones arancelarias, salvaguardando los sectores sensibles de la economía de los mismos; podrán establecerse "Listas de Excepciones", para el caso de los tratamientos diferenciales que se otorgan a cada país; y previniéndose además aplicar el criterio de gradualidad en el tiempo de acuerdo a los niveles categóricos de cada país miembro.

Para el caso de los acuerdos regionales, en los cuales sólo se establece la condición de que sean suscritos por la totalidad de los países miembros, serán los destinatarios de observancia para lograr la meta del mercado común, su reto estará cuantificado relativamente en el momento histórico de su formalización final.

Atendiendo los tiempos actuales de adecuación y transformación en el ámbito internacional, la cooperación multilateral deberá estar orientada a impulsar este tipo de mecanismos en base a las posibilidades reales y de conveniencia de cada país, encausados a reducir las barreras arancelarias y no arancelarias en beneficio del comercio regional.

### 1.2.2 Parciales

Como se indica anteriormente, el programa de liberación previsto en el Tratado de Montevideo 1960, se consolidó mediante la lista común y las listas nacionales, no obstante como parte de estos mecanismos el capítulo III de dicho Tratado determinó la posibilidad de incrementar el comercio regional mediante la concertación de Acuerdos de Complementación en el área de la producción industrial; los cuales a ser objeto de la aplicación de la cláusula de nación más favorecida, reducida fue su incidencia en la etapa inicial del proceso de negociación, motivo que propició profundas reflexiones que concluyeron con éxito al suscribirse la resolución 99 (IV), la cual determinó el beneficio exclusivo de las concesiones para los países suscriptores y previa negociación para los que se adhieran, así como su extensión automática para los PMDER.

---

13 Balassa, Bela. Op. cit.

Otro tipo de acciones parciales surgidas en la Alalc, tienen origen mediante las resoluciones 202 y 222; la primera aprobada en la segunda reunión del Consejo de Ministros del Sexto Periodo de Sesiones Extraordinarias de la Conferencia y la segunda, en ocasión del Séptimo periodo de Sesiones Extraordinarias de la misma.

Como resultado de ambas resoluciones, surge la suscripción del Acuerdo de Cartagena, el cual permite la adhesión de cualquier país miembro de la Alalc y tiene como principios básicos la eliminación automática, con algunas excepciones, de todo tipo de barreras arancelarias y no arancelarias coincidentes con los ya señalados Programas de Desarrollo Industrial ampliamente respaldados por el establecimiento del arancel externo común.

Continuando el análisis de los acuerdos parciales o bien bilaterales suscritos en el marco de la Alalc, los constituyen también las Listas de Ventajas no Extensivas (LVnE) en favor de Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay, las que estuvieron ampliamente fundamentadas por los capítulos III y VIII del Tratado de Montevideo 1960; así como, los establecidos mediante la Resolución 354 (XV): Convenio-Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica y el Protocolo de Expansión Comercial suscrito entre Brasil y Uruguay; donde se negociaron preferencias arancelarias que se aplicaron solamente para los países suscriptores.

De hecho las LVnE, se refieren a concesiones otorgadas a cada uno de los países que se indican. Estas se negociaron por lo general durante los periodos de la conferencia, existiendo la posibilidad de concertarlas en cualquier mes del año. Puede señalarse con exactitud que estos acuerdos, considerados de manera exclusiva para este grupo de países, fueron el pivote real de apoyo arancelario por parte de las restantes partes contratantes e incluso fue la opción más ideal para el surgimiento de proyectos industriales.

Como puede interpretarse reducidas fueron las opciones bilaterales originalmente previstas en el Tratado integracionista anterior, mas bien, señalaremos que algunas de ellas se constituyeron como una parte auxiliar del programa de liberación y las restantes surgieron como salidas de carácter político, cuyo objetivo fue continuar con la existencia de la Alalc. El no contemplar la forma de multilateralizar las concesiones pactadas mediante este tipo de Acuerdos, propiamente marco las reducidas posibilidades de avance en el modelo integracionista.

En términos del Tratado de Montevideo 1980, se parte totalmente a la inversa respecto al anterior. Los acuerdos de alcance parcial se constituyen como la parte más dinámica del proceso de integración, al dotárseles de aspectos flexibles en su negociación. Entre sus peculiaridades destacan las siguientes:

- i) Pueden suscribirse entre dos o más países, con la respectiva cláusula de adhesión, donde las preferencias que se negocien se aplican exclusivamente para los países firmantes;
- ii) Durante su negociación se debe considerar el nivel de desarrollo económico de acuerdo a los tratamientos diferenciales; y

- iii) Deben de contener cláusulas que permitan la convergencia y cooperación con otros países en desarrollo y áreas de integración económica tanto de América Latina, como fuera de ella.

Si comparamos estas características, respecto a las vigentes en los acuerdos parciales en la Alalc, observamos principalmente lo siguiente:

- i) Desaparece la aplicación de la cláusula de nación más favorecida, al no extenderse en forma automática las preferencias negociadas a las restantes partes contratantes.
- ii) Con la amplia multiplicidad de los mecanismos de alcance parcial previstos, a los cuales se les ha incorporado la flexibilidad coherente y necesaria para su concertación, ya no se tiene la necesidad de recurrir a instancias como las que se dieron mediante las resoluciones 99 (IV), 202 (CM-II/VI-E), 202 (VI), 222 (VII) y 354 (XV); y
- iii) Surge de manera especial el principio de la multilateralización gradual y progresiva no previstas en la Alalc, toda vez que su programa de liberación estuvo constituido por la Lista Común y las Listas Nacionales.

Previendo precisamente el proceso multilateral de este tipo de acuerdos parciales<sup>14</sup>, que con el transcurso del tiempo tenderán a convertirse en acuerdos regionales, la Resolución 2 del Consejo de Ministros, los definió con características y modalidades semejantes. Entre ellos se podrán formalizar en los campos siguientes:

**ACUERDOS COMERCIALES:** Tienen como finalidad exclusiva la promoción del comercio entre los países miembros; las concesiones que se pacten se extenderán en forma automática a los PMDER, Independientemente de negociación y adhesión al acuerdo respectivo.

**ACUERDOS DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA:** Su función básica es la de promover el óptimo aprovechamiento de los factores de la producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros.

**ACUERDOS AGROPECUARIOS:** Este tipo de acuerdos tienen como objeto fomentar y regular el comercio agropecuario intraregional. Para tal propósito, deben contemplar elementos flexibles que tengan en consideración las características socio-económicas de la producción de los países que participan. Para tal efecto, se podrán referir a productos específicos o a grupos de productos los que podrán basarse en concesiones temporales, estacionales, por cupos o mixtas, o en contratos entre organismos estatales o paraestatales.

---

14 Tratado de Montevideo 1980. Op. cit., Artículos 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 y 14. CM/Resolución 2.

**ACUERDOS DE PROMOCIÓN DEL COMERCIO:** De acuerdo a su propia definición, están referidos a materias no arancelarias y tenderán a propiciar condiciones que faciliten las corrientes de comercio extraregional.

**OTROS TIPOS DE ACUERDOS:** Atendiendo los intereses específicos de cada país, se podrán concertar otras modalidades de acuerdos de alcance parcial, distintos a los señalados anteriormente; entre las que destacan: La cooperación científica y tecnológica, la promoción del turismo y la preservación del medio ambiente.

Como puede observarse, las alternativas de negociación de los acuerdos de alcance parcial entre los países miembros son múltiples y variadas, en sí la filosofía del nuevo Tratado y en especial el principio de la flexibilidad de que son objeto, permite la libertad de concertación por áreas y grupos de países y se reduce la posibilidad de que cada país tienda a realizar acciones no comunitarias. En este sentido se da la opción de profundizar en menor o mayor medida en los márgenes de preferencia y su cooperación será más definida, propiciando en consecuencia tender en forma gradual y progresiva al establecimiento de un mercado común latinoamericano.

### 1.3 Tratamientos diferenciales

Los tratamientos diferenciales por sus características propias, han sido tema de reflexión considerable durante la vida integracionista de la Alalé-Aladi; en este sentido se ha llegado a determinar que de hecho existen once categorías diferentes de países que se han constituido en un proceso de integración.

El razonamiento de distinguir categorías de países tiene un principio fundamental al distribuir equitativamente los beneficios arancelarios y no arancelarios en los mecanismos que se concerten. Citemos por ejemplo: Bolivia en su calidad de país de menor desarrollo económico relativo debe recibir un margen preferencial mayor que el que Brasil pueda otorgar a Colombia, y en sentido contrario, Bolivia está en condiciones de otorgar un margen preferencial menor al que otorgue a Colombia en relación del que reciba de este país, y aún todavía, está en condiciones de otorgar un margen menor a Brasil, que el que pueda recibir de ese país; toda esta ejemplificación para el caso de negociar un mismo producto.

Como se aprecia, resulta un tanto complicado entender y poder aplicar el concepto de grado de desarrollo económico durante las negociaciones. Sin embargo, dentro de un proceso de integración como que el hoy nos ocupa analizar, resulta entendible asimilar la necesidad de aplicar los tratamientos diferenciales dentro de un contexto justo y real, con miras a un desarrollo sano y equilibrado de los países miembros, el propósito es eliminar las asimetrías que prevalecen.

Durante la existencia de la Alalé, originalmente se reconoció el tratamiento otorgado a los países PMDER, situación que dentro de los conceptos que ya se han indicado, no fue suficiente para mantener un equilibrio equitativo durante las rondas de nego-



ciación. Fue así que mediante la resolución 71 (III), se convino aprobar el reconocimiento de una segunda categoría de países que sustentaron y fundamentaron la característica de estrechez del mercado nacional para el desarrollo de determinadas actividades industriales. Dentro de esta categoría se incluyeron a: Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela; a los que se les aplicó el término de "países del mercado insuficiente". En este apartado es importante señalar la consideración otorgada a Uruguay, mediante la ya citada resolución 354 (XV).

Dentro del marco jurídico de la Aladi, se retoma con mayor exactitud la aplicación de los tratamientos diferenciales, que si bien en la Asociación anterior se consideraron las categorías señaladas, éstas no representaron una transparencia total en cuanto a su autenticidad. Por ello, en el presente Tratado se distinguen por sus características propias tres categorías de países y dentro de éstas se consideran dos situaciones especiales: la de Uruguay y la de los países mediterráneos:

- i) Países de menor desarrollo económico relativo: Bolivia, Ecuador y Paraguay;
  - ii) Países de desarrollo intermedio: Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela;
  - iii) Otros países miembros: Argentina, Brasil y México; y
  - iv) Situaciones especiales;
- Uruguay: A este país se le otorgará un tratamiento excepcional más favorable que a los demás países de desarrollo intermedio, el cual no implicará la totalidad de los beneficios que correspondan a los PMDER. Tal tratamiento particular para el Uruguay deberá concentrarse en todos los mecanismos del Tratado de Montevideo 1980, y fundamentalmente, en las acciones parciales que negocie con las demás partes contratantes, para alcanzar nóminas de productos para los cuales se acordará, en su favor, la eliminación total de gravámenes y demás restricciones.
  - Países mediterráneos: Se establece la aplicación de un tratamiento más preferente a Bolivia y Paraguay, que permita compensar los efectos derivados por su situación geográfica. Estos deberán hacerse efectivos en la PAR y acuerdos de alcance regional y parcial que suscriban las partes contratantes.

## **1.4 Acciones de apoyo a los países considerados de menor desarrollo económico relativo**

Al interiorizarse en un esquema de integración donde participan países de menor desarrollo, el sentido integracionista, se torna un tanto más difícil en la definición de mecanismos de cooperación que los que puedan negociarse entre países de desarrollo económico más avanzado. Es aquí uno de los retos, donde se debe considerar la aplicación de las ventajas comparativas y la complementariedad industrial.

Para efectos del análisis que se realiza, mediante los mecanismos previstos en el Tratado de Montevideo 1980, se dispensa una atención especial a este grupo de países, con acciones concretas de cooperación que si bien en el esquema anterior fueron objeto de avances, las actuales reflejan un impacto mayor.

Remontándonos a la Alalca, el apoyo se plasmó de hecho en las medidas señaladas en el capítulo VIII, del Tratado de Montevideo 1960, con la distinción de que se encontraban todavía sujetas a la consideración de los países miembros. Es así, como se gestaron las LVnE en favor de cada país, y si bien estas contemplaban una cantidad considerable de productos, realmente el comercio que pudieron generar, fue mínimo. Más aun, si a través de las mismas se pretendió diversificar e incrementar la exportación a los mercados de la zona, se concluyó en reducidas corrientes de comercio al no existir posibilidades de comercialización que permitieran aprovechar las ventajas arancelarias negociadas.

Así también debe señalarse que fueron diversas las acciones realizadas para obtener una asistencia comunitaria que permitiera construir un enlace de beneficio comercial reflejable en un avance de desarrollo industrial. A este respecto, el Tratado de Montevideo 1980, señala<sup>15</sup> "proseguir el proceso de integración encaminado a promover el desarrollo económico-social, armónico y equilibrado de la región". Se infiere de esta manera un reconocimiento implícito en la desigualdad de los desarrollos en el esquema de integración y se determina el propósito de reducirla y eliminarla.

Por ello, en el actual Tratado se indican los principios claros de la no reciprocidad y la cooperación comunitaria en los tratamientos diferenciales, y aun más preferenciales para los considerados como mediterráneos. En términos específicos se establece que las acciones deberán concertarse mediante los instrumentos siguientes:

- i) Las NAM deberán otorgarse por todos los países miembros sin reciprocidad e incluirán productos preferentemente industriales originarios de este grupo de países, a los que se les deberán eliminar todo tipo de barreras arancelarias y no arancelarias. Con las características que se describen, propiamente nos estamos refiriéndonos a los acuerdos de tipo regional en su favor como son las NAM, que comparados con el mecanismo equivalente en el Tratado de Montevideo 1960, se relacionarían a las ya mencionadas LVnE, con la peculiaridad de que no se refieren a productos del sector primario o con reducido grado de elaboración y no contemplan temporalidad;
- ii) Formalizar normas negociadas que se refieran a preservar las preferencias, eliminación de barreras no arancelarias y la aplicación de cláusulas de salvaguardia, previa justificación en los acuerdos de alcance parcial;
- iii) Extensión automática de las concesiones negociadas en los acuerdos comerciales, independientemente de que realicen negociaciones o se adhieran a este

15 Tratado de Montevideo 1980. Op. cit., Artículo 1.

tipo de acuerdos. Mediante este mecanismo se mantiene el tratamiento concedido a través de la resolución 99 (IV), al beneficiarse de las preferencias negociadas en los acuerdos de complementación hoy transformados en acuerdos comerciales;

- iv) Extensión automática de las preferencias negociadas por los países miembros mediante los acuerdos de alcance parcial que suscriban con otros países o grupos de países latinoamericanos, o bien con países en desarrollo o áreas de integración económica fuera de América Latina. Mediante este mecanismo se determina el criterio general en beneficio de los PMDER, al otorgárseles en forma automática las preferencias concertadas;
- v) A fin de promover una real y efectiva cooperación colectiva, el Consejo de Ministros estableció la posibilidad de que cada país negocie Programas Especiales de Cooperación con cada uno de los PMDER;
- vi) El establecimiento de Programas y Acciones de Cooperación en las áreas de preinversión, financiamiento y tecnología, es otra forma de asistencia, que estará destinada a facilitar el aprovechamiento de las desgravaciones arancelarias, especialmente para los países mediterráneos. Con la utilización de este tipo de mecanismos (v y vi)

Se espera establecer una modalidad de acuerdos parciales acordes a las necesidades y prioridades de magnitud considerables en los campos que contempla la Resolución citada; y

- vii) Finalmente, nos referimos a la creación de la Unidad de Promoción Económica, que tendrá como finalidad la observancia y cumplimiento de los mecanismos señalados en los numerales anteriores, a través de los acuerdos regionales y parciales que se suscriban. Al respecto, es importante destacar que la citada unidad formará parte de la Secretaría General de la Aladi, con una partida específica que podrá ser acrecentada mediante las aportaciones de organismos internacionales, además de solicitarles asistencia técnica; sus resultados y avances deberán ser elaborados en informes anuales y someterlos a la consideración de los órganos políticos de la Asociación, quienes determinarán las correcciones si así fueran necesarias sobre los mecanismos de referencia.

Una vez expuestos las diversas formas de asistencia a los PMDER previstos en el Tratado de Montevideo 1980, guardan en sí cierta temática similar con el Tratado anterior, solo que en el contexto actual ya no se distingue la temporalidad de las concesiones, tampoco éstas no están sujetas a la aprobación previa por parte de los países miembros; sino más bien, se inserta en un sistema general de eliminación de barreras arancelarias, con la extensión automática de concesiones con la característica de la no reciprocidad en los diversos acuerdos regionales y parciales, donde aún todavía tienen la opción de aplicar cláusulas de salvaguardia, plenamente justificables.

## 1.5 Convergencia con otros países y procesos de integración

De buenas intenciones pero de reducidos resultados, han sido las opciones de integrar en un solo proceso de integración a la América Latina y el Caribe, entre ellas destacan la reunión de los presidentes de América en Punta del Este, Uruguay; la de los cancilleres en Asunción, Paraguay; la Comisión Coordinadora constituida en 1967 entre la Alalc y el Mercado Común Latinoamericano, cuyos esfuerzos y acciones no tuvieron mayor incidencia y se quedó en letra muerta y finalmente, podemos señalar los apartados que señala el propio Tratado de Montevideo 1960, para lograr en forma gradual y progresiva el establecimiento de un Mercado Común Latinoamericano que como ya se ha cuestionado no tuvieron mayor avance.

No obstante, a lo anterior deben destacarse los avances alcanzados en el campo financiero y monetario de la región, específicamente al caso de la República Dominicana al incorporarse al sistema de pagos y créditos recíprocos (ex-Acuerdo México) y al Acuerdo de Santo Domingo, ambos suscritos por los Bancos Centrales de los países miembros de la Aladi; en iguales términos se encuentran vigentes diversas acciones de convergencia con la Cámara de Compensación Centroamericana y con miembros del proceso de integración del Caribe.

Atendiendo la importancia que reviste la convergencia y cooperación con otros países y áreas de integración, en el Tratado de Montevideo 1980 se ha previsto la facultad que se confiere a los países miembros de la Aladi para utilizar sus mecanismos de liberación orientados impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación con otros países y áreas de integración de América Latina a fin de promover un proceso convergente que conduzca al establecimiento de un mercado común regional.

Es así que a diferencia del Tratado de Montevideo suscrito en 1960, donde los mecanismos de liberación se limitaban únicamente a sus países miembros y por supuesto a los países de la zona que quisieran adherirse, el Tratado de Montevideo 1980, como medida novedosa y comunitaria determina tanto el establecimiento de regímenes de asociación o de vinculación multilateral con otros países y áreas de integración económica de América Latina, como la posibilidad de suscribir con dichos países y áreas el establecimiento de una preferencia arancelaria latinoamericana.

En efecto, las acciones de cooperación y convergencia pueden concertarse mediante acuerdos de alcance parcial<sup>16</sup>, conforme a los términos y disposiciones reglamentarias que se indican a continuación:

---

16 Tratado de Montevideo 1980. Op. cit., Artículos 24 y 25.

- i) Las preferencias que se incluyan, se extenderán en forma automática a los PMDER;
- ii) De incluirse productos previamente negociados con los países miembros, las preferencias a otorgarse podrán ser superiores a las incluidas con aquellos, para la cual de deberán efectuar consultas con las partes afectadas con el objeto de restablecer los márgenes afectados, excepto que en dichos acuerdos se establezcan cláusulas de extensión automática o de renuncia para las concesiones incluidas en aquellos; y
- iii) Es conveniente destacar que todo tipo de acuerdos que se concerten dentro de esta modalidad, deberán ser apreciados multilateralmente por todos los países miembros en el seno del Comité de Representantes. Esta determinación tiene como objetivo conocer el alcance de los mismos<sup>17</sup>, así como dar la opción de que se incorporen a ellos las restantes partes contratantes.

Dentro de esta apreciación lo que realmente se pretende, es preservar los intereses de los países miembros y no propiamente a una de declaración de compatibilidad.

En iguales términos, a los acuerdos susceptibles de suscribir con los países latinoamericanos, el Tratado de Montevideo 1980, permite la posibilidad de negociarlos con países en desarrollo o áreas de integración fuera de la región<sup>18</sup>, cuyos aspectos normativos reflejan características semejantes a la extensión automática sobre las preferencias que se pacten en beneficio de los PMDER, surgiendo una nueva normatividad que se refiere a la extensión automática también para los países a los cuales se hubieren otorgado concesiones sobre productos similares cuando aquellos beneficios sean superiores a éstas. Así también es importante señalar, que deberán ajustarse a todas las obligaciones contraídas en el Tratado de Montevideo 1980, como lo es, entre otros, la apreciación multilateral.

## 1.6 Órganos políticos y técnicos

A diferencia de la organización institucional establecida en la Alalc, se observan cambios importantes en la nueva Asociación, principalmente en la incorporación de atribuciones que se le otorga a la Conferencia de Evaluación y Convergencia que se derivan del nuevo esquema de integración. Para el caso de la Alalc, únicamente se abocaba a las negociaciones contempladas en el programa de liberación: Listas Nacionales y

---

17 Mediante la citada norma, lo que se pretende es identificar el tipo de acuerdo a concertar, así como los tipos de productos o materias primas a incluir, con la finalidad de hacer más transparente la apreciación multilateral.

18 Tratado de Montevideo 1980. Op. cit., Artículos 26 y 27.

Lista Común; otra diferencia, se refiere a la flexibilidad para convocar al Consejo de Ministros, el Tratado de Montevideo 1980 no fija plazo alguno para sus reuniones, de lo que puede interpretarse que sesionará en los tiempos que realmente justifiquen su presencia. Durante la Alalc, tuvo que sesionar en periodos anuales, lo cual con el tiempo perdió su representatividad como tal, toda vez que pocas fueron las ocasiones donde se reunieron la totalidad de los Ministros de Relaciones Exteriores o equivalentes, al delegar funciones en autoridades de menor rango; otra diferencia importante de considerar, es el rango de órgano técnico que se confiere a la Secretaría General de la Aladi, que no tenía la Secretaría Ejecutiva de la Alalc. Esta situación dará pauta a un mayor impulso al Tratado de Montevideo 1980, al dotársele a dicha Secretaría de una ampliación de facultades y campo de acción en su capacidad de formular propuestas a los órganos de la Asociación conforme a los objetivos del Tratado de Montevideo 1980.

Desde un punto de vista comparativo, estas son las diferencias básicas que se observan dentro del marco institucional de la Alalc-Aladi.

Para una mayor complementariedad de información, se detallan a continuación las principales atribuciones de los tres órganos políticos de la Aladi (Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, Conferencia de Evaluación y Convergencia y el Comité de Representantes), así como el referente a su órgano técnico (Secretaría General).

El Consejo de Ministros, como órgano supremo de la Aladi, tendrá entre sus atribuciones principales:

- Dictar normas generales referidas al mejor cumplimiento de los objetivos de la Asociación, así como al desarrollo armónico del esquema regional;
- Adoptar medidas correctivas de alcance multilateral;
- Revisar y actualizar las normas básicas que regulan los acuerdos de convergencia y cooperación con otros países en desarrollo y las respectivas áreas de integración;
- Aceptar la adhesión de nuevos países miembros;
- Acordar enmiendas y adiciones al Tratado; y
- Designar al Secretario General.

La Conferencia de Evaluación y Conferencia, tendrá principalmente los siguientes cometidos:

- Recomendar al Consejo de Ministros la adopción de medidas correctivas de alcance multilateral;
- Revisar periódicamente la aplicación de los tratamientos diferenciales;
- Evaluar los resultados del sistema de apoyo a los PMDER y tomar medidas para su aplicación más efectiva;
- Realizar negociaciones multilaterales mediante las cuales se fijará y profundizará la preferencia arancelaria regional; y

- Propiciar la negociación de acuerdos de alcance regional.

Entre las funciones del Comité de Representantes, sobresalen:

- Promover la concertación de acuerdos regionales mediante la convocatoria de reuniones gubernamentales;
- Analizar y propiciar medidas para lograr mecanismos más avanzados de integración;
- Reglamentar el nuevo Tratado;
- Apreciar multilateralmente los acuerdos parciales que se celebren y declarar su compatibilidad;
- Aprobar el programa anual de trabajos de la Asociación y su presupuesto;
- Convocar al Consejo y la Conferencia y formular recomendaciones para su consideración por dichos órganos;
- Representar a la Asociación ante terceros países;
- Proponer fórmulas para resolver controversias relativas a las normas o principios del Tratado; y
- Encomendar estudios a la Secretaría General.

La Secretaría General, tendrá entre otros, los siguientes cometidos y funciones:

- Evaluar la marcha del proceso de integración;
- Analizar permanentemente las actividades del Organismo y los compromisos de los acuerdos logrados en su marco;
- Representar a la Asociación ante organismos y entidades internacionales de carácter económico;
- Gestionar la obtención de recursos técnicos y financieros y la realización de estudios y proyectos referidos al programa de promoción de los PMDER;
- Solicitar asesoramiento técnico y colaboración de personas y organismos internacionales; y
- Proponer la creación de órganos auxiliares.

## 2.

# SITUACION ACTUAL DEL COMERCIO CON LA REGION, LOS ACUERDOS VIGENTES SUSCRITOS POR MEXICO EN EL MARCO DE LA ALADI Y LAS PERSPECTIVAS DE NEGOCIACION DE LOS MISMOS

---

---

## 2.1 La política de apertura comercial y el comercio exterior de México (1980-1990)

### 2.1.1 La política de apertura comercial

Confirmando algunos de los conceptos señalados en párrafos anteriores, México al igual que los países de América Latina, adoptaron a partir de la década de los 40, una estrategia de desarrollo económico caracterizado hacia-adentro, donde las barreras arancelarias y no arancelarias se intensificaron en su aplicación y obtuvieron el mayor auge. Es así, que los aranceles, precios oficiales y los permisos previos de importación, fueron los instrumentos básicos bajo los cuales se sustentó el periodo de sustitución de importaciones. En términos de valor, puede señalarse que los permisos previos permitieron controlar más de un 85 por ciento del total de las importaciones mexicanas en 1980.

En efecto, la política comercial de México caracterizada por este tipo de instrumentos, si bien dio pauta a un crecimiento industrial, tuvo también que compensarse mediante un alto costo económico; de hecho los industriales al detectar un mercado doméstico cautivo, marginaron por una parte, su participación en los mercados internacionales y por otra, les propició una planta ineficiente al no enfrentar el avance tecnológico del exterior. En este sentido, la inversión extranjera acusó una reducida participación en el desarrollo económico del país, la deuda externa al acentuarse en mayor medida y al no destinarse a la productividad efectiva, fueron factores determinantes que llevaron a México al atraso y a depender en gran escala de los mercados mundiales.

Ante tales aspectos, el comercio exterior se circunscribió en lo siguiente:

- Poca competitividad en los mercados del exterior;
- Dependencia en las exportaciones petroleras;



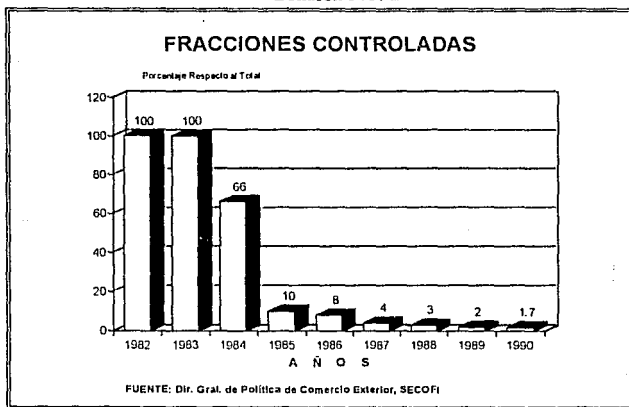
- Crecimiento sostenido de las importaciones;
- Reducido avance en la diversificación de mercados; y
- Escaso aprovechamiento de las ventajas de negociación.

Derivado de la situación precedente se considero apropiado reorientar la política comercial del país desarrollada hasta 1982, donde el requisito de permiso previo se aplicaba indiscriminadamente, inclusive para los productos negociados en el ámbito de la Aladi, los cuales habían sido negociados sin esta restricción (con las excepciones para un determinado número de productos mediante cupos). Fue así que a partir de 1983, se da inicio a la actual política comercial, procurando con ello, convertir a México en una de las economías de mayor apertura dentro de los mercados internacionales.

De esta manera se determina aplicar el mínimo posible de licencias previas de importación, procurando con ello definir una opción a largo plazo que propicie captar un flujo creciente de divisas, para posteriormente retornar a un crecimiento económico sostenido.

La gráfica No. 1, nos permite apreciar con mayor exactitud, el periodo gradual de desregulación en el comercio exterior de México al pasar de un 100 % de fracciones controladas en 1982 al 1.7 % en 1990.

Gráfica No. 1



Dentro de este apartado, sobresale la compactación de aranceles efectuada en el mes de diciembre de 1987, al establecerse 5 tasas arancelarias: 0, 5, 10, 15 y 20 por ciento; así como la eliminación de los precios oficiales registrados en ese mismo año. Ilustrando un tanto más los aspectos arancelarios y a manera de datos concretos, se observa que al concluir 1990, el arancel promedio fue del orden del 13.1 por ciento, en tanto que el arancel promedio ponderado por valor de importaciones se situó en 10.4 por ciento.

Para el caso de las importaciones sujetas al permiso previo de importación, al concluir 1990, sólo el 14 por ciento de las importaciones se encontraban sujetas a control, cifra que contrasta de manera considerable a la registrada en 1985, 37 por ciento y 85 por ciento en 1982. Entre los sectores de la economía mexicana a los que en 1990, se les mantiene el requisito de permiso previo podemos citar: petróleo y ciertos derivados del mismo; granos: maíz, trigo y cebada; carnes de aves: pollo y pavo; huevo; leche en polvo, quesos y mantequilla; grasas animales, excepto manteca de cerdo; café; tabaco; langostas y camarones; sector automotriz, con el consecuente programa de liberación para las empresas terminales de acuerdo al comportamiento del saldo de la balanza comercial por empresa; y finalmente, determinados productos del sector farmacéutico (55 fracciones en total).

Otro de los aspectos que debe tenerse presente dentro del proceso de liberación, y que por su importancia ejerce una íntima relación dentro de la apertura, es el ingreso de México al GATT en el año de 1986. De esta manera se compromete la consolidación de la totalidad de las fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) ante dicho organismo que es de una tasa arancelaria del 50 por ciento, la cual es ampliamente superada para el caso de México al registrar un nivel máximo arancelario del 20 por ciento; en forma concordante, se constituye como una parte contratante más dentro de los códigos del GATT, específicamente sobre procedimientos anti-dumping, licencias de importación, valoración aduanera y otro tipo de obstáculos de carácter técnico que se aplican en el comercio mundial.

## **2.1.2 El comercio exterior de México (1980–1990)**

### **2.1.2.1 Balanza Comercial**

Refiriéndonos al comportamiento de la balanza comercial durante el periodo de 1980 a 1990, se observa en la mayoría de los años un superávit para México, donde sobresale principalmente el registrado en 1983, 13 761 millones de dólares, y es precisamente en este año donde se acusa el mayor incremento porcentual no sólo respecto al año anterior, sino también durante el lapso de referencia, 102.6 por ciento (ver cuadro No. 1).

**Cuadro No. 1.**  
**BALANZA COMERCIAL TOTAL DE MÉXICO**  
**(millones de dólares)**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	15 512	18 897	-3 385
1981	120 102	23 948	-3 846
1982	21 230	14 437	6 793
1983	22 312	8 551	13 761
1984	24 196	11 254	12 942
1985	21 664	13 212	8 452
1986	16 031	11 432	4 599
1987	20 656	12 223	8 433
1988	20 565	18 898	1 667
1989	22 765	23 410	-645
1990	26 779	29 775	2 996

FUENTE: Indicadores de comercio exterior del Banco de México.

Los mencionados saldos positivos que se observan a partir de 1982, se han constituido como refuerzo importante para cubrir los pagos al exterior por el servicio de la deuda, los cuales una vez renegociada la deuda externa y al definirse en forma progresiva el proceso de apertura al que se hace referencia, dejan de fungir su papel de apoyo a la misma para hacer frente dentro de un contexto justo y equilibrado a los compromisos externos que se ejemplifica con la demanda de productos del exterior.

En este sentido es importante analizar el comportamiento de los saldos de la balanza comercial de acuerdo a las políticas establecidas, a fin de medir su incidencia y posteriormente poder determinar si estamos en la línea correcta que beneficie el desarrollo económico del país en cuanto a su inserción con el resto de las economías. En este sentido se ha hecho énfasis, en el modelo de desarrollo hacia-adentro y los costos que se tuvieron que pagar, si consideramos los instrumentos que sustentaron este modelo de acuerdo a la información disponible a finales de 1982, la mayoría de las importaciones estaban supeditadas a la obtención del requisito de permiso, lo que motivo que expertos en la materia como lo es Jaime Zabudovsky, señalara que "generalmente, los permisos son otorgados discrecionalmente y las ventas derivadas de su uso son para los que resulten beneficiados de su concesión. No sobra insistir en que estas características del régimen de permisos previos favorecen la corrupción, propician decisiones arbitrarias y dan lugar al surgimiento de grupos de interés que acaban oponiéndose a cualquier intento de liberación comercial"<sup>1</sup>.

Es precisamente en 1982, 1983, 1984 y 1985, donde se acentúan los saldos favorables para México para posteriormente mantenerse variables y en menor magnitud, hasta 1989 y 1990, donde se registran déficits por 645 mil dólares y 2 966 millones de dólares, respectivamente, como resultado de un crecimiento mayor de las importaciones en relación a las exportaciones; esta situación no es más que un reflejo del proceso de liberación comercial que como ya se ha indicado, se da inicio en 1983 mediante la sustitución de las licencias previas por un régimen arancelario acorde a la protección efectiva de cada sector, el cual se ve profundizado y acelerado con la adopción del Pacto de Solidaridad Económica a finales de 1987. Es concebible entender que una mayor apertura, permite ubicar a la economía del país ante la competencia de desarrollo económico mundial, el no hacerlo es negarse a enfrentar dicho reto lo que se traduciría en una disminución del aparato productivo y a continuar frenando el ahorro externo necesario para complementar los programas de desarrollo y productividad. Al respecto, es importante destacar que el deterioro de la balanza comercial en los años señalados, no es atribuible a problemas de competitividad, sino más bien al aumento de importaciones de bienes intermedios y de capital, demandados por el comportamiento dinámico de la actividad productiva.

### 2.1.2.2 Estructura de las exportaciones

El sector exportador se constituye en sí, como el principalmente beneficiado por el proceso de la apertura comercial, que al profundizarse con mayor medida ha permitido que las ventas al exterior de productos mexicanos acusen una marcada recuperación, como efecto de la transformación progresiva de que están siendo objeto los sectores económicos de productividad del país.

Mediante la eliminación gradual del sesgo anti-exportador al romperse el nivel de protección, ha permitido a los productores de bienes exportables inducirlos a generar un mayor número de productos y ser más competitivos en los mercados internacionales, toda vez que "la mayor apertura induce mayores exportaciones porque, primeramente, disminuye la rentabilidad artificial de producir para el mercado interno y, en segundo lugar, porque mejora la oportunidad, la calidad y el costo del abasto de materias primas, refacciones y maquinaria, lo que permite a la unidad productiva fabricar productos competitivos en el exterior"<sup>2</sup>.

- 
- 1 Zabludovsky Kuper, Jaime. Panorama a largo plazo de la Economía Mexicana. La Economía Mexicana y sus Empresarios. Varios autores. Universidad Anáhuac del Sur. México, 1989.
  - 2 Véase al respecto Gil Díaz, Francisco. La Apertura Comercial y sus Efectos sobre el Crecimiento y la Distribución del Ingreso. Ponencia presentada en el Seminario sobre los Retos del Desarrollo y las Restricciones Macroeconómicas, organizado por el IEPES. México, 1988.

En términos absolutos el Cuadro No.1 nos refleja el comportamiento del renglón de las exportaciones, mismas que pasaron de 15 512 millones de dólares en 1980 a 26 779 millones en 1990, lo que determinó un incremento del 73 por ciento y de un 18 por ciento respecto al año anterior, porcentaje que representó el crecimiento más alto en los últimos tres años del lapso en análisis.

Sobre el particular, es importante resaltar la presencia de las exportaciones no petroleras y dentro de éstas especialmente las de manufacturas, donde puede apreciarse el efecto real de la actual política comercial. Como puede apreciarse en los Cuadros Nos. 2 y 4, las exportaciones no petroleras durante 1980-1990 se triplicaron 3.25 veces, en tanto que las manufacturas se elevaron en 4.4.

**Cuadro No. 2**  
**COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS**  
**(millones de dólares)**

<i>AÑO</i>	<i>TOTAL</i>	<i>PETROLERAS</i>	<i>NO PETROLERAS</i>
1980	15 512	10 393	5 119
1981	20 102	14 473	5 629
1982	21 229	16 559	4 670
1983	22 312	16 065	6 247
1984	24 196	16 695	7 501
1985	21 664	14 732	6 932
1986	16 031	6 252	9 779
1987	20 656	8 676	11 980
1988	20 564	6 787	13 778
1989	22 765	7 968	14 797
1990	26 779	10 104	16 675

FUENTE: Indicadores de comercio exterior del Banco de México.

En valores absolutos podemos apreciar que las exportaciones no petroleras pasaron de 5 119 millones de dólares en 1980, a 16 675 millones en 1990, mientras que las ventas de manufacturas aumentaron de 3 071 millones de dólares a 13 892 millones en los años señalados, lo que implicaron tasas de crecimiento promedio anual superiores al 16 y 22 por ciento, respectivamente.

En base a la información que se presenta se observa que la composición de la oferta exportable ha cambiado en forma radical, mientras que el pasado se observó una dependencia de las ventas procedentes del sector primario, principalmente del petróleo y

sus derivados y de productos agropecuarios y extractivos, hoy en día, las exportaciones de manufacturas se constituyen como el puntal de la recuperación económica de México, motivadas por su dinamismo. Entre ellas, destacan principalmente, las que se observan en el cuadro No.3.

**Cuadro No. 3**  
**PRINCIPALES EXPORTACIONES MEXICANAS DE MANUFACTURAS**  
**(millones de dólares)**

<i>PRODUCTO</i>	<i>1982</i>	<i>1990</i>	<i>INCREMENTO %</i>
CERVEZA	28	163	482
CEMENTO	13	82	531
VIDRIO	68	258	279
AUTOMOVILES	81	2722	3260
AUTOPARTES	188	452	140
MOTORES	214	1479	591
TEXTILES Y CONFECCIONES	129	499	287
SIDERURGIA	112	974	770
MINEROMETALURGIA	76	963	1167
PRODUCTOS QUIMICOS	441	1651	274

FUENTE: Dirección General de Política de Comercio Exterior, SECOFI, con datos del Banco de México.

Por lo que corresponde a las exportaciones petroleras, se observa una marcada disminución dentro de las exportaciones totales, mientras que en 1980 representaron el 67 por ciento, para 1990 se situaron en 38 por ciento. A este respecto es apreciable señalar para efectos de interpretación que durante el periodo de análisis, fue el año de 1984 donde se registró el nivel más alto de ventas petroleras, 16 695 millones de dólares, valor que contrasta con el mínimo registrado en 1986 que fue de 6 252 millones.

En complemento a lo anterior, al finalizar el año de 1990 las ventas de productos petroleros acusaron un despegue importante como efecto de un incremento del 71 por ciento en los precios internacionales de hidrocarburos, especialmente durante el segundo semestre de ese año, lo cual motivo registrar un valor total de 10 104 millones de dólares, cifra superior en 27, 49 y 16 por ciento, a las alcanzadas en los últimos tres años inmediatos anteriores, respectivamente.

Para concluir el análisis global de la composición de las exportaciones, nos referiremos a los productos que conforman el sector agropecuario y extractivo que por su magnitud e importancia no dejan de ser representativos. Remitiéndonos al Cuadro No.

4, observamos un crecimiento constante en la exportación de estos productos al pasar de 2 048 millones en 1980 a 2 783 millones en 1990, lo cual significó en términos relativos un incremento del 36 por ciento.

Para el caso de las exportaciones agropecuarias entre las que destacan: legumbres y hortalizas, jitomate, ganado vacuno, café crudo en grano, frutas frescas, algodón, miel de abeja, almendra de ajonjolí, fresas frescas, istle de lechuguilla, garbanzo y trigo, entre otros; por sus características propias, dependen en mayor medida de la captación de demandas oportunas del exterior y de las condiciones climatológicas que prevalezcan y en menor grado de factores internos de productividad como puede ser la rotación de cultivos y la aplicación de tecnología. Citemos por ejemplo, los precios de algunos productos como son: jitomate, legumbres y hortalizas, que para 1990, acusaron un importante incremento a causa de las heladas acontecidas en Estados Unidos. Por ello, al concluir 1990, el valor de las exportaciones agropecuarias fueron del orden de 2 164 millones de dólares, de 1776 millones en 1989 y de 1 653 millones en 1988, representando para cada año el 8.0, 7.8 y 8.0 por ciento, del valor total de las exportaciones, respectivamente.

Respecto a las exportaciones del sector extractivo, principalmente están constituidas en orden de importancia, por: cobre en bruto o en concentrados, azufre, zinc en minerales concentrados, sal común, fluorita, yeso, magnesio en minerales concentrados y plomo sin refinar o en concentrados. Durante el periodo en análisis las ventas al exterior de este grupo de productos, en términos relativos ha observado una tendencia a la baja, tanto dentro de las exportaciones totales como, en las no petroleras, al pasar de 3.3 por ciento en 1980 a 2.3 en 1990 y de 10.0 al 3.7 por ciento, respectivamente, en el orden citado.

La disminución señalada obedece no a la caída de las exportaciones del sector, las que se han mantenido presentes durante el periodo en análisis, sino más bien a que este tipo de productos están sujetos a una serie de fluctuaciones de las cotizaciones internacionales, donde las empresas comercializadoras ejercen una influencia determinante. En este sentido, pongamos por ejemplo el cobre que si bien para un año determinado, registro un apunte importante en sus exportaciones, este puede obedecer a dos factores: primero, que se registre un precio alto en los mercados internacionales o segundo, que se efectuó un incremento en su volumen de exportación.

**Cuadro No. 4**  
**ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES**  
**MEXICANAS NO PETROLERAS**  
**(millones de dólares)**

AÑO	TOTALES	MANUF.	AGROP.	EXTRAC.
1980	5 119	3 071	1 536	512
1981	5 629	3 434	1 520	675
1982	4 670	2 942	1 214	514
1983	6 247	4 560	1 187	500
1984	7 501	5 551	1 425	525
1985	6 932	4 991	1 456	485
1986	9 779	7 139	2 151	489
1987	11 980	9 824	1 557	599
1988	13 778	11 436	1 653	689
1989	14 797	12 429	1 776	592
1990	16 675	13 892	2 164	619

FUENTE: Indicadores de comercio exterior del Banco de México.

### 2.1.2.3 Estructura de las importaciones

El ritmo de las importaciones dentro de la balanza comercial para los últimos años del periodo en análisis, han mostrado una mayor presencia. En términos generales puede indicarse que el comportamiento de nuestras adquisiciones del exterior, puede considerarse como un efecto real del importante dinamismo de la actividad económica, fundamentalmente en lo que corresponde al asentado repunte de las inversión que por su esencia misma motivo la necesidad de adquirir productos externos. De acuerdo a la información disponible, éstas compras obedecieron, por un lado, a la reposición de activos fijos de las empresas y por otro, al proceso de readaptación de materias primas, insumos y tecnología para el sector industrial.

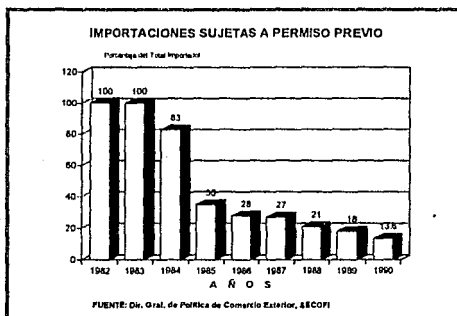
Si observamos el cuadro No.1, puede apreciarse que para los años 1980 y 1981 el valor de las importaciones alcanzan niveles de considerable magnitud para posteriormente disminuir en el año siguiente como efecto del control total de las fracciones arancelarias vía permisos de importación; Lo interesante es observar que dentro del periodo de 1983 a 1987, donde prácticamente se da inicio al proceso de la apertura, éstas muestran una fluctuación inestable e inclusive se tornan inferiores a las registradas en 1980 1981 dentro de su tendencia. Es así que para 1983, año donde se registra el me-



nor valor de las compras del exterior, 8 550 millones de dólares, es también donde se acusa el mayor índice de crecimiento negativo respecto al año anterior, 40.8 por ciento; esta situación obedece a que la inversión privada para este año en lo especial se mantuvo totalmente contraída como efecto de la incertidumbre del cambio estructural iniciado en el mismo, de tal manera que las importaciones por las razones que se indican se mantienen en los niveles que se observan hasta 1987, para tomar un reapiunte en los años siguientes.

A fin de reforzar esta interpretación podemos señalar que a partir de 1983, es cuando se dio inicio a un interesante y profundo proceso de cambio estructural, el cual fue ampliamente ejemplificado por: El saneamiento de las finanzas públicas; la reprivatización de las empresas que formaban parte del sector paraestatal, que hoy en día han disminuido en forma considerable y de donde sobresalen los bancos, por su importancia dentro del desarrollo económico; así como por la racionalización de la protección comercial. Esta última puede interpretarse en mayor medida mediante la Gráfica No. 2.

**Gráfica No. 2**



FUENTE: Dirección General de Política de Comercio, SECOFI. En base a indicadores de Comercio Exterior del Banco de México.

Para el año de 1990, el total de compras procedentes del exterior sumaron un total de 29 775 millones de dólares, cifra superior en 125 y 58 por ciento a las registradas en 1985 y 1980, respectivamente (ver Cuadro No.1). En cuanto a su estructura por tipo de bien, durante el año que se indica y en orden de importancia han sido tradicionalmente

representadas por bienes intermedios (60 por ciento respecto al total importado), en 1990, bienes de capital (23 por ciento) y bienes de consumo (17 por ciento), según puede observarse en el Cuadro No. 5.

Refiriéndonos a las importaciones de bienes intermedios, los cuales por sus características han permitido por una parte, modernizar el aparato productivo nacional y por otra, integrarlo paralelamente a los mercados internacionales, con el consecuente efecto de incrementar su eficiencia y productividad, para 1990 sumaron un total de 17 900 millones de dólares, de donde se observa que ha sido el mayor nivel alcanzado respecto a los registrados en años anteriores y cuyo destino se materializó hacia la industria manufacturera en 91 por ciento del total importado.

**Cuadro No. 5**  
**ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES MEXICANAS**  
**POR TIPO DE BIEN**  
**(millones de dólares)**

AÑO	TOTALES	B. CONSUMO	B. INTERMEDIOS	B. CAPITAL
1980	18 897	2 448	11 275	5 174
1981	23 948	2 808	13 566	7 574
1982	14 437	1 517	8 418	4 502
1983	8 551	614	5 740	2 197
1984	11 254	848	7 833	2 573
1985	13 212	1 082	8 966	3 164
1986	11 432	846	7 632	2 954
1987	12 223	768	8 824	2 631
1988	18 898	1 921	12 950	4 027
1989	23 410	3 499	15 142	4 769
1990	29 775	5 052	17 900	6 800

FUENTE: Indicadores de Comercio Exterior del Banco de México.

En este orden de importancia, se encuentran las compras de bienes de capital, las cuales para 1990 fueron del orden de 6 800 millones de dólares, cifra ligeramente inferior a la registrada en 1981 (7 574 millones) y superior a la totalidad de los años que comprende el periodo de análisis. Entre los factores que de alguna manera han influido y determinado este comportamiento, destacan los efectos de la política comercial ampliamente comentada, cuyas expectativas no sólo se tomaron favorables con el cambio estructural puesto en marcha, sino que también han sido parte del soporte de promoción dentro de su implementación y su compatibilidad con la tendencia de la inversión

privada, al incorporarse éstos a los activos fijos de las empresas. Entre los principales bienes de capital importados en 1990 que incrementaron sus ventas respecto a la de años anteriores, sobresalen: maquinaria para el proceso de información; aviones y sus partes; aparatos de equipo radiofónico e instrumentos de medida; maquinaria textil; maquinaria para trabajar metales y para la industria eléctrica y electrónica, para la industria del papel, para la imprenta y artes gráficas y para perforar el suelo.

En cuanto a las importaciones de bienes de consumo, que en los últimos tres años del periodo en análisis han observado una considerable desaceleración en su crecimiento, para 1988 se incrementaron en 150 por ciento, para 1989 y 1990, lo hicieron en 82 y 44 por ciento, respectivamente.

Entre los productos que agrupan esta clasificación y que para 1990 alcanzaron un valor total de 5 052 millones de dólares, se encuentran principalmente: Granos, leche en polvo, azúcar, gasolina, prendas de vestir de fibras vegetales y automóviles para el transporte de personas.

## **2.2 Relaciones comerciales México-Aladi**

### **2.2.1 Intercambio comercial de los países miembros de la Aladi**

El comercio total realizado por los países miembros de la Aladi en el contexto regional si bien se aprecia un incremento importante en las décadas de los 70 y 80, su participación respecto al que realiza a nivel mundial, se ha mantenido prácticamente en los mismos márgenes. Es decir, si en 1970 el comercio total intraregional fue del orden de 2 632 millones de dólares, para 1980 y 1989, éste se situó en 21 388 y 22 025 millones, respectivamente, valores que significaron en términos relativos el 11, 13 y 13 por ciento, respecto del total destinado a los países fuera de la zona.

**Cuadro No. 6**  
**COMERCIO EXTERIOR REGIONAL Y MUNDIAL DE LOS PAISES**  
**MIEMBROS DE LA ALADI**  
**(millones de dólares)**

AÑO	COMERCIO REGIONAL			COMERCIO		
	INTRA REGIO NAL L.	RESTO DEL MUNDO (2)	GLOBAL (3)	(1/3) % (4)	MUNDIAL (5)	(3/5) % (6)
<b>EXPORTACIONES</b>						
1970	1 278	11 341	12 619	10.1	312 800	4.0
1975	4 013	26 721	29 734	13.5	872 700	3.4
1980	10 859	67 878	78 737	13.8	2 031 000	3.9
1985	7 069	79 801	86 870	8.1	1 963 000	4.4
1986	7 988	61 150	69 138	11.6	2 164 000	3.2
1987	8 460	71 290	79 750	10.6	2 530 000	3.2
1988	10 015	82 667	92 682	10.8	2 880 000	3.2
1989	10 928	91 409	102 337	10.7	3 090 000	3.3
<b>IMPORTACIONES</b>						
1970	1 354	10 702	12 056	11.2	328 723	3.7
1975	4 006	33 619	37 625	10.6	902 998	4.2
1980	10 529	73 366	83 895	12.6	2 052 000	4.1
1985	7 533	43 637	51 170	14.7	2 041 000	2.5
1986	7 674	44 674	52 348	14.7	2 247 000	2.3
1987	8 711	50 857	59 568	14.6	2 632 000	2.3
1988	9 921	57 944	67 665	14.6	2 941 000	2.3
1989	11 097	60 624	71 721	15.5	3 155 000	2.3

FUENTE: Secretaría General de la Aladi.

Como puede apreciarse en el cuadro No.6, el comercio total que realizaron los países miembros de la Aladi al concluir 1989, alcanzó la cifra global de 174 058 millones de dólares, de los cuales 102 337 millones correspondieron a exportaciones y 71 721 millones a importaciones, cifras que significaron en términos relativos el 3.3 por ciento y 2.3 por ciento, respecto a las exportaciones e importaciones globales a nivel mundial. Al respecto se observa que tanto en el renglón de exportaciones como en importaciones, un despegue importante durante 1970, 1975 y 1980, y es a partir de éste último año, donde se registran fuertes decrementos en las corrientes de comercio hasta 1985

(excepto para las exportaciones destinadas al resto del mundo), para posteriormente mostrar una recuperación durante los años de 1986 a 1989.

Otro de los aspectos que es importante considerar dentro del análisis que nos ocupa, es la de identificar la totalidad del comercio negociado mediante los diversos acuerdos de alcance parcial formalizados. Al respecto, se debe tener presente la existencia de una serie de dificultades que permitan medir con acierto la evolución del intercambio comercial de cada país, en virtud de que las preferencias negociadas al ser potenciales, su utilización depende de una serie de variables exógenas: Tipo de cambio o la demanda interna de cada país y endógenas: Niveles de protección arancelario y no arancelario que se aplican a las importaciones; que inciden en el intercambio recíproco negociado. En base a la información disponible, el intercambio comercial que se ha generado mediante los acuerdos de alcance parcial de naturaleza Comercial, de Complementación Económica y los denominados de Renegociación del Patrimonio Histórico de la Alal, no obstante a que han mostrado un dinamismo considerable dentro del comercio intraregional, al pasar de 28 por ciento en 1980 a 39.5 por ciento en 1988, no han permitido lograr que las importaciones intraregionales participen en mayor medida dentro las se realizan a nivel global por la totalidad de los países miembros, según se observa en cuadro No.7. Al respecto, es interesante observar para el periodo de 1980 a 1988 que mientras el comercio intraregional en términos corrientes disminuyó en un 6 por ciento, el comercio negociado se incrementó en 30 por ciento. Por su parte, la participación de las importaciones intraregionales dentro del total de las importaciones del área, que alcanzará en valores absolutos su punto máximo en 1980, se contraen para los años siguientes, situación que pone en evidencia no solo los niveles reducidos de comercio en la región, sino también la existencia de los márgenes de preferencia negociados que tienen como objetivo incrementar las corrientes de comercio recíproco.

**Cuadro No. 7**  
**ALADI: EVOLUCION DEL COMERCIO NEGOCIADO\***  
 (millones de dólares)

<i>Comercio</i>	1980	1985	1986	1987	1988(e)
Comercio Negociado	3 010	2 309	3 059	3 451 <sup>f</sup>	3 919
% Neg. S/Imp. Intrar.	28.6	30.7	39.9	39.6	39.5
% Neg. S/Imp. Global	3.6	4.5	5.8	5.8	5.8
Importaciones Intra-regionales	10 529	7 533	7 674	8 711	9 921
% S/Imp. Global	12.6	14.7	14.7	14.6	14.6
Importaciones Globales	83 895	51 170	52 348	58 568	67 865

\* No incluye la Preferencia Arancelaria Regional, ni el Acuerdo de Alcance Parcial Agropecuario Argentina-Uruguay.

(e) Los datos de 1988 incluyen las estimaciones de Bolivia y México.

FUENTE: Secretaría General de la ALADI.

Por otra parte, el comportamiento de las importaciones globales si bien no han superado las realizadas en 1980, es un factor estimulante para incrementar tanto el comercio intraregional que en los últimos años se ha mantenido estático, como el comercio negociado que ha registrado modestos incrementos, al pasar de 3.6 por ciento en 1980 a 5.8 por ciento en 1988.

Atendiendo la evolución de las cifras que se analizan, permiten confirmar la posibilidad de la magnitud que existe en las corrientes de comercio de la zona, respecto a las que se realizan en el ámbito internacional; de ahí que los significativos valores del comercio global que ejercen éste grupo de países ponen de manifiesto la capacidad existente para desviar las compras que realizan de terceros hacia sus propias estructuras productivas y de consumo, situación que hasta el presente se ha concretado en niveles modestos.

Entre los factores que han propiciado los niveles reducidos dentro del comercio global, han estado influidos preponderantemente por causas de tipo interno y otras de carácter externo. Entre éstas destaca la incidencia que en dichos países tuvo el receso internacional; la adopción por los países industrializados de medidas altamente proteccionistas; el deterioro de los precios de los productos básicos, donde sobresale el petróleo; la escasa oferta de capitales y las altas tasas de interés. Así también, es menester considerar dentro del comercio intraregional, donde han influido estas limitaciones externas, la adopción por parte de los países de la Aladi, de regímenes de importación altamente protegidos mediante la aplicación de restricciones no arancelarias de diversa naturaleza y el incremento de los niveles de las barreras arancelarias.

De manera complementaria, es importante tener presente que ante la vulnerabilidad de sus economías como efecto de las presiones de deuda externa de que son objeto este grupo de países y la falta de disponibilidad de divisas para hacer frente a sus necesidades ante el exterior, ha sido factor determinante en la disminución del comercio intraregional, lo cual incluso indujo a que los compromisos asumidos en las mesas de negociación y que se han plasmado en los acuerdos vigentes, no se hayan respetado en la totalidad de los mismos las condiciones específicas de los productos negociados.

En la actualidad, se observa como los mercados mundiales se estructuran por bloques económicos y se trazan líneas congruentes de negociación para obtener la mejor parte del mercado mundial, así también se continúan los debates en la Ronda Uruguay del GATT para desmantelar una serie de restricciones no arancelarias y de eliminación de subsidios en base a sus códigos de conducta. Lo real es que para el año de 1993 la Comunidad Europea se constituirá en uno de los mayores mercados del mundo; los países que conforman la Cuenca Oriental del Pacífico se manifiesta como una de las zonas más dinámicas; los Estados Unidos, Canadá y México, en 1994 pondrán en marcha el Tratado Trilateral de Libre Comercio formalizándose así el mercado más grande del mundo.

En el plano de América Latina, los países centroamericanos por medio del Plan de Acción Económica, han determinado reestructurar, fortalecer y reactivar el proceso de integración de esa región; el Grupo Andino retoma a través del Acta de Machu Pichu el esquema de integración que comprende acciones en materia de complementación industrial y encomienda a su Consejo de Cancilleres, acelerar el diálogo a nivel bilateral y con grupos de países industrializados; Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, mediante la firma del Tratado de Asunción crean el MERCOSUR, mediante el cual establecerán el mercado común y finalmente, se hace referencia a la Iniciativa para las Américas, propuesta en el mes de junio de 1990 por el gobierno de los Estados Unidos que comprende áreas claves para el desarrollo económico de la región<sup>3</sup>:

- i) En materia de la deuda se propone que el BID agregue sus esfuerzos y recursos a los del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para apoyar la reducción de la deuda de los bancos comerciales en América Latina y el Caribe;
- ii) Sobre las cuestiones de inversión la propuesta esta orientada por una parte, a constituir un fondo que estaría administrado por el BID para las Américas, donde se proporcionaría hasta 300 millones de dólares al año en donaciones en respuesta a reformas de inversión orientadas al mercado y el progreso en la privatización. Los Estados Unidos aportarían 100 millones de dólares al fondo y buscaría contribuciones equivalentes de Europa y Japón y por otra, se pretende crear mayores corrientes de capital en donde la clave para au-

---

3 Información obtenida del discurso pronunciado por el Presidente de los Estados Unidos. Ciudad de Washington, 27 de junio de 1990. Usis Montevideo wireless file, ocho páginas.

mentar las inversiones radica en ser competitivo, cambiar totalmente las condiciones que han desalentado tanto las inversiones extranjeras como las nacionales, reducir la carga reglamentaria y despejar el camino de las barreras burocráticas; y

- iii) En cuanto al comercio, se propone comenzar el proceso de crear una zona de libre comercio a lo ancho del hemisferio, la idea es concertar acuerdos estructurales bilaterales para abrir los mercados y desarrollar vínculos comerciales más estrechos, los que se sustentarían básicamente mediante reducciones de aranceles aduaneros más profundos en los productos de interés, la cuestión es eliminar el proteccionismo que paraliza el progreso e incurrir en el mercado libre que genera prosperidad.

Todo este contexto de iniciativas, ampliamente comprensibles y asimilables deben ser profundizadas y tomadas en consideración dentro del proceso de integración más importante de América Latina y del cual hoy no permitimos analizar, la Aladi. Por ello y como resultado de la situación que actualmente prevalece en el marco de la Aladi, han surgido una serie de planteamientos donde se reitera la invariable voluntad política para que dicho proceso de integración avance en los términos regionales originalmente planteados que permitan adoptar compromisos específicos de cooperación entre los países miembros.

Entre los planteamientos señalados, destaca la estrategia concreta de diez puntos que propuso México en el seno del Comité de Representantes de la Aladi<sup>4</sup>, los cuales

---

4 El Gobierno de México, apoyado en los principios del Tratado de Montevideo 1980, propuso una estrategia para consolidar la ampliación del mercado latinoamericano con base a los siguientes diez puntos:  
**Primero:** La inclusión en los acuerdos de una cobertura amplia de productos. Así, se eliminarán distorsiones sectoriales que imposibilitan la asignación óptima de los recursos. **Segundo:** La fijación de aranceles máximos, o mecanismos equivalentes, entre los países que negocien acuerdos bilaterales y la elaboración de un programa calendarizado de desgravación arancelaria para que, con gradualismo, se defina desde el inicio una clara tendencia a la apertura efectiva que estimule los flujos comerciales. **Tercero:** La eliminación de las barreras no arancelarias para todos los productos, con excepción de algunos altamente sensibles. Con esto se asegurará que la protección acordada y su desaparición gradual, tenga plena transparencia. **Cuarto:** El compromiso de un programa calendarizado para la eliminación de subsidios a la exportación y de cargas fiscales discriminatorias e inequitativas, para asegurar equidad en la estructura de costos y el cabal aprovechamiento de nuestras ventajas comparativas. **Quinto:** La remoción de obstáculos al comercio exterior en materia de transporte que abatan costos y aseguren mayores flujos entre la región. **Sexto:** La concertación de reglas de origen claras y estrictas, para evitar triangulaciones que desvirtúen el buen propósito de nuestros acuerdos comerciales. **Séptimo:** La creación de mecanismos transparentes de salvaguardias transitorias, que respondan con agilidad a fenómenos no previstos. **Octavo:** La concertación de procedimientos ágiles e imparciales para la resolución de controversias comerciales, que con claros principios de justicia ofrezcan soluciones expeditas y no entorpezcan los flujos comerciales. **Noveno:** La creación de programas concretos y permanentes de promoción comercial y de inversiones que permitan que nuestras comunidades de negocios se acerquen efectivamente. **Décimo:** La conformación natural de subregiones económicas del Cono Sur y del Pacto Andino habrán de estimular las relaciones



posteriormente fueron adoptados por el Grupo de Río en sus reuniones celebradas en 1989 en Ica, Perú y Buenos Aires, Argentina, y que marcaron la pauta para la definición de las siguientes acciones que fueron incorporadas en la Resolución No. 30 (VI), en ocasión de la VI Reunión del Consejo de Ministros, efectuada el 1 de Diciembre de 1991 en Cartagena de Indias, Colombia, de tal manera que en la citada Resolución y ante las actuales circunstancias en que prevalece el proceso de integración de Aladi, se adoptaron las directivas siguientes:

**ARTÍCULO PRIMERO:** La Asociación, como marco institucional y normativo de la integración regional, fomentará y apoyará el desarrollo y profundización de las relaciones bilaterales, plurilaterales, subregionales y regionales de los países miembros, mediante las siguientes acciones:

- a) Perfeccionamiento del marco normativo común en relación con las normas de origen, cláusulas de salvaguardia y nomenclatura arancelaria.
- b) Adopción de acuerdos regionales relativos a valoración aduanera, normas técnicas, incentivos a las exportaciones y mecanismos para prevenir prácticas desleales de comercio. Al efecto se deberán tener en cuenta los compromisos de los países miembros que son partes contratantes del GATT.
- c) Fomento de negociaciones comerciales de los países miembros en el seno de la Asociación y en el ámbito internacional. A tales efectos se tomarán medidas que conduzcan al establecimiento de un sistema integral de información y apoyo al comercio exterior de la región.
- d) Seguimiento de los compromisos adquiridos por los países miembros a fin de velar por su debido cumplimiento y el consiguiente establecimiento de un régimen regional de solución de controversias.
- e) Promoción de la cooperación y la integración regional en materias tales como: transporte, turismo, servicios, tecnología, integración física, integración fronteriza, infraestructura portuaria y medio ambiente.
- f) Facilitación de las inversiones recíprocas.
- g) Apoyo al desarrollo tecnológico orientado a mejorar la competitividad de los países miembros en el mercado internacional.
- h) Desarrollo de acciones externas que propicien el establecimiento y profundización de vínculos de solidaridad y cooperación con terceros países y otras áreas de integración.

---

comerciales y de inversión de toda región. Es necesario asegurar la compatibilidad entre estos mecanismos subregionales y los principios de integración de Aladi. Asimismo, la integración económica creciente de los países Centroamericanos y la necesidad de promover una pronta recuperación y un desarrollo sostenido para hacer permanentes la reconciliación y la paz de esa región, recomiendan sistematizar los vínculos comerciales de Aladi con este bloque en formación.

- i) Promoción de la participación activa de los operadores económicos en el proceso de integración de la región mediante la identificación de mecanismos específicos.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** La Asociación examinará dos modalidades complementarias, tendientes a facilitar y afianzar la conformación de una zona de libre comercio o un mercado común a nivel de la región.

La primera de ellas consistiría en diseñar y poner en ejecución un programa para el perfeccionamiento de la Preferencia Arancelaria Regional, a través de la ejecución simultánea de programas para su profundización, desmantelamiento de las listas de excepciones y eliminación de las restricciones no arancelarias. Este programa debería incluir un compromiso colectivo de consolidación de aranceles máximos en un nivel a convenir entre los países miembros.

La segunda modalidad estaría fundada en esfuerzos de multilateralización a ser promovidos entre los distintos esquemas subregionales de integración, así como entre éstos y los países de la Aladi que no forman parte de los mismos, con la finalidad de crear un espacio económico común.

**ARTÍCULO TERCERO:** Instruir al Comité de Representantes que convoque a reuniones semestrales de alto nivel de funcionarios responsables de la política de integración de los países miembros, a fin de que analicen la evolución del proceso de integración regional, incluyendo la perspectiva de las vinculaciones hemisféricas, y propongan a los órganos correspondientes las medidas necesarias para fortalecerlo.

Dentro de éstas opciones son de destacarse las previstas en el artículo segundo, tendientes a concretar la conformación de una zona de libre comercio o un mercado común a nivel de la región a través de la profundización de la Preferencia Arancelaria Regional y la multilateralización de los distintos esquemas subregionales, bilaterales o plurilaterales de integración para propiciar la creación de un espacio económico común.

En este enfoque la conformación de normas regionales es fundamental, como lo es el caso de las normas de origen, cláusulas de salvaguardia, nomenclatura arancelaria, valoración, normas técnicas, incentivos a las exportaciones y mecanismos para prevenir prácticas desleales de comercio.

El análisis comercial que se ha realizado sobre las relaciones comerciales entre los países miembros, las limitaciones y deficiencias que actualmente enfrentan, el señalamiento de las acciones de negociación a futuro de otros países y procesos de integración de la zona y del resto del mundo, así como las pautas estratégicas a seguir dentro de la Aladi, académicamente permite apreciar con mayor objetividad las ventajas y oportunidades que ofrecen para los agentes económicos de México los acuerdos suscritos en el marco del Tratado de Montevideo 1980, máxime si se tiene presente que las relaciones comerciales con los países miembros de la Aladi, por sus características propias tradicionalmente se han constituido como un mercado no solo de interés, sino también natural.

## **2.2.2 El comercio de México global y por país**

### **2.2.2.1 Comercio global México-Aladi: Balanza comercial, principales productos exportados e importados y principales socios comerciales**

El comercio total realizado por México con los países de la región, en valores absolutos ha mostrado avances durante los últimos veinte años, toda vez que mientras en 1970 sumo un total de 157 millones de dólares, para 1980 y 1990, alcanzó niveles de 1 270 y 1 669 millones, no obstante a la variación que se indica, debe destacarse para los mismos años que la participación de éstas corrientes de comercio dentro de las que realiza México con el resto del mundo, ha acusado una disminución al pasar de 4.3 por ciento en 1970, a 3.9 y 2.9 en 1980 y 1990, respectivamente.

En efecto, la balanza comercial al concluir el ejercicio de 1970 si bien su saldo comercial se torno favorable para México con 29 millones de dólares, para 1975, 1980 y 1981, se registraron saldos negativos del orden de 145, 78 y 639 millones de dólares, respectivamente; situación que contrasta en los años posteriores al comportarse superávitaria en valores constantes que fluctuaron entre un mínimo de 32 millones de dólares en 1985 y 686 millones en 1983, para posteriormente observar un deterioro de la misma a partir de 1988, hasta traducirse negativa por 25 millones de dólares en 1990.

**Cuadro No. 8.**  
**BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON LA ALADI**  
**(millones de dólares)**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1970	93	64	29
1975	269	414	-145
1980	596	674	-78
1981	491	1 130	-639
1982	849	548	301
1983	882	196	686
1984	825	452	373
1985	597	565	32
1986	635	351	284
1987	803	291	512
1988	837	566	271
1989	699	603	96
1990	822	847	-25

FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1970-1988.  
Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

Las constantes variaciones de los saldos comerciales que se observan, obedecen principalmente a las irregularidades registradas en las compras procedentes de esos mercados, toda vez que las exportaciones destinadas a los mismos mostraron generalmente un permanente crecimiento. Entre las variaciones de mayor importancia sobresalen las que se dispararon de 64 millones de dólares en 1970 a 1 130 millones en 1981 (nivel máximo alcanzado durante el periodo en estudio), para posteriormente disminuir a 196 millones en 1983 y, mantenerse en orden creciente de 1988 a 1990.

Por lo que corresponde al comportamiento de las exportaciones, de 1970 a 1980, pasaron de 93 a 596 millones de dólares, lo que permitió que crecieran a una tasa anual del 20.4 por ciento; situación que se contrae para década de 1980 a 1990 al incrementarse de 596 millones de dólares a 822 millones, lo que implicó que dicha tasa disminuyera al 3.3 por ciento, para el lapso de 1970 a 1990, éste sector arrojó un crecimiento medio anual del 11.9 por ciento. Otra de las variantes importantes a considerar en base a las estadísticas disponibles, es la disminución de estas corrientes de comercio dentro de las exportaciones totales que realizó México en el lapso de estudio, las cuales en 1970 y 1975 significaron el 7.9 y 9.4 por ciento, para posteriormente tender a un mercado desaceleramiento en los años posteriores y ubicarse en 3.1 por ciento en 1989 y 1990 (ver Cuadro No. 9).

Entre los factores que influyeron para que en la década de los 80, disminuyeran las ventas destinadas a los países de la Aladi, debe complementarse a los que se han indicado en el apartado del análisis a nivel global de los países de la región, el que las exportaciones destinadas al resto del mundo hayan crecido a tasas medias anuales superiores a las remitidas a la Aladi: 29.2 para los años 1970-1980; 6.4 por ciento, 1980-1990 y 17.2 por ciento, de 1970 a 1990; asimismo, incidieron también los efectos de incertidumbre derivados del proceso de renegociación del patrimonio histórico de la Alac que básicamente se llevo a cabo de octubre de 1980 a diciembre de 1983, periodo en cual se procedió al ajuste total de las preferencias vigentes y donde prevaletió el criterio de incluir en los acuerdos de alcance parcial, aquellos productos que en efecto generaban corrientes de comercio o bien registrarán expectativas de comercio en el mediano y corto plazo; el simple concepto para el exportador mexicano de no estar seguro que se mantendrían las concesiones por razonamientos encontrados de los propios negociadores oficiales, llevo a que este mercado natural de 303 millones de habitantes<sup>5</sup>, esté perdiendo la importancia que representó en la década de los 70.

**Cuadro No. 9**  
**EXPORTACIONES MEXICANAS DESTINADAS A LA ALADI**  
**Y AL RESTO DEL MUNDO**  
**(millones de dólares)**

AÑO	ALADI (1)	RESTO DEL MUNDO (2)	TOTALES (3)	(1/3) % (4)
1970	93	1 082	1 175	7.9
1975	269	2 594	2 863	9.4
1980	596	13 998	14 594	4.1
1981	491	19 019	19 510	2.5
1982	849	20 072	20 921	4.0
1983	882	20 287	21 169	4.2
1984	825	22 221	23 046	3.6
1985	597	21 269	21 866	2.7
1986	635	15 140	15 775	4.0
1987	803	19 729	20 532	3.9
1988	837	19 821	20 658	4.0

5 Población al mes de diciembre de 1990. Documento Aladi/SEC/di 349/Rev. 1 "Indicadores socioeconómicos de los países miembros de la Aladi".

1989	699	22 066	22 765	3.1
1990	822	25 957	26 779	3.1

FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1970-1988.  
Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990

Refiriéndonos a la composición de las exportaciones por categorías de productos, se contempla que están constituidas en primer orden por productos no petroleros, químico-farmacéuticos, química, electrónica, automotriz, fotografía, comunicaciones eléctricas; le siguen en importancia el petróleo y lubricantes y productos conexos; como tercer grupo destacan las ventas de minerales y metales; constituyéndose por último las referentes a materias primas del sector agrícola, alimentos, bebidas y tabaco.

En cuanto a la composición geográfica de los principales clientes de México, sobresalen en orden de importancia Brasil, Argentina y Colombia, cuyos mercados han sido permanentes y en valores importantes, los cuales para 1990 alcanzaron niveles de 142, 108 y 104 millones de dólares, respectivamente. En menor magnitud destacan Chile, Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela; de donde se aprecia el dinamismo cobrando en Venezuela y Chile, al dispararse las ventas a estos mercados en los últimos cuatro años del periodo en análisis, es decir, que mientras en los años de 1980, 1985 y 1986, si bien se realizaron exportaciones que pueden considerarse como poco significativas, a partir de 1987, éstas se comportan como las de mayor crecimiento en relación a todos los países restantes de la Aladi. Por último, se hace referencia a los países donde prácticamente las ventas de productos mexicanos son casi insignificantes, nos estamos refiriendo a Bolivia y Paraguay, donde se observa que las mismas no sobrepasaron los 5 millones de dólares en cada periodo anual e inclusive para algunos años no alcanzaron ni el millón de dólares; con excepción de Paraguay que en 1990 se disparan a 97 millones, por las exportaciones de equipo de informática, microscopios y vehículos automóviles (Véase Cuadro No. 10).

**Cuadro No. 10**  
**EXPORTACIONES MEXICANAS DESTINADAS A CADA**  
**PAIS MIEMBRO DE LA ALADI**  
**(millones de dólares)**

<i>PAIS</i>	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentina	43	37	119	169	125	110	108
Bolivia	3	*	1	1	4	3	4
Brasil	343	298	177	163	116	180	142
Colombia	47	121	110	137	188	106	104
Chile	27	17	27	44	131	81	85
Ecuador	40	48	58	70	8	45	55
Paraguay	*	*	1	1	2	3	97
Perú	25	13	33	50	55	52	63
Uruguay	8	24	54	84	69	61	35
Venezuela	60	39	55	84	89	58	129
T O T A L	596	597	635	803	837	699	822

\* Valor inferior a 1 millón de dólares.

FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1980-1988.

Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

Por lo que corresponde al sector de las importaciones mexicanas procedentes de los países miembros de la Aladi, se observa una inestabilidad en su comportamiento para el lapso en estudio, lo que induce a considerar que un importante porcentaje de las mismas se generan por cuestiones de oportunidad de mercado, donde las ventajas regionales y los márgenes de preferencia negociados no han influido de manera determinante en su concertación y evolución.

Atendiendo la información que contiene el cuadro No. 11, se detecta que en la década de los 70, tanto las compras realizadas de la zona como las del resto del mundo, acusaron un crecimiento importante al pasar las primeras de 64 millones de dólares en 1970 a 674 millones en 1980, en tanto que las segundas, lo hicieron de 2 397 a 17 119 millones de dólares, respectivamente; situación que contrasta con el desplome no solo en el comportamiento de las importaciones procedentes de los países de la Aladi, sino también en las compras globales de México a partir de 1982, para caer en el año siguiente a su nivel mínimo de 196 millones de dólares respecto a las de Aladi y de 8 023 millones del total mundial importado, no obstante a partir de 1988, retoman un impulso significativo que las lleva a ubicarse en 847 y 28 928 millones de dólares, en el orden señalado.

**Cuadro No. 11**  
**IMPORTACIONES MEXICANAS PROCEDENTES DE LA ALADI**  
**Y DEL RESTO DEL MUNDO**  
(millones de Dólares)

AÑO	ALADI	RESTO DEL MUNDO	TOTALES	(1/3) %
	(1)	(2)	(3)	(4)
1970	64	2 397	2 461	2.6
1975	414	6 161	6 575	6.3
1980	674	17 119	17 793	3.8
1981	1 130	22 614	23 744	4.8
1982	548	13 873	14 421	3.8
1983	196	8 023	8 219	2.4
1984	452	9 591	10 043	4.5
1985	565	12 895	13 460	4.2
1986	351	11 158	11 509	3.0
1987	291	12 470	12 761	2.3
1988	566	18 337	18 903	3.0
1989	603	22 807	23 410	2.6
1990	847	28 928	29 775	2.8

FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1970-1988.  
Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

Como resultado del comportamiento de las cifras de referencia, surgen los comentarios siguientes. En primera instancia, la disminución en el valor de las compras, sean estas procedentes de la Aladi o del resto del mundo, obedecieron básicamente a la aplicación irrestricta de las licencias previas de importación que de hecho impidieron su crecimiento, no obstante que para el caso de los países de la Aladi y como ya se ha señalado antes, las concesiones pactadas fueron formalizadas sin esta restricción, salvo aquellos productos donde se indicó expresamente la aplicación de cupos específicos. En segunda instancia, refiriéndonos al despegue de las mismas, obedecen al efecto del proceso de apertura que se encuentra consolidando en forma progresiva, y que abarcará el total de las compras procedentes del mercado global donde se aprecia un impulso importante de las mercancías originarias de la Aladi al darse un giro que se traduce en un saldo desfavorable para México en su balanza comercial, para el último año del periodo en estudio.

En este orden de ideas, es menester tomar en cuenta, que el proceso de apertura comercial adoptado por México, que lo sitúa entre los países de mayor demanda a nivel



mundial, los productos que se importan de los países de la Aladi y que son ampliamente fortalecidos por las ventajas arancelarias negociadas en los mecanismos concertados, se constituyen como el soporte básico para obtener una mayor competitividad que al mismo tiempo permitan superar los reducidos porcentajes que prevalecen en la actualidad: 1970, 2.6 por ciento dentro de las importaciones totales de México; 1980, 3.8 por ciento; 1985, 4.2 por ciento; y 1990, 2.8 por ciento (véase Cuadro No. 11).

Entre las categorías de productos que México importa de los países de la Aladi, destacan principalmente las de manufacturas; le siguen en importancia los combustibles, lubricantes y productos conexos; químico-farmacéuticos, fotográficos, médico-hospitalarios, electrónicos y de comunicaciones eléctricas, petroquímicos, químicos, máquinas estadísticas, alimentos, bebidas y tabaco; y por último, las referentes a minerales y metales.

Conforme a los países que mayormente exportan mercancías al mercado mexicano, sobresalen Brasil y Argentina, los cuales si bien se han destacado por ser los más importantes, progresivamente han disminuido su participación, toda vez que si en 1980 y 1985 significaron en conjunto el 77 y 84 por ciento, del total exportado, para 1990, éste disminuyó al 67 por ciento. Sobre el particular, es importante destacar la marcada disminución de Brasil, como proveedor de México, el cual no ha podido superar el valor exportado en 1980 que fue del orden de 409 millones de dólares, en tanto con Argentina, se observa una tendencia a la inversa que la ubica para 1990 como el principal país abastecedor del mercado de la Aladi.

**Cuadro No. 12**  
**IMPORTACIONES MEXICANAS PROCEDENTES DE CADA**  
**PAIS MIEMBRO DE LA ALADI**  
**(millones de dólares)**

PAIS	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentina	110	269	156	49	135	137	304
Bolivia	*	1	2	1	3	4	4
Brasil	409	204	145	177	295	275	261
Colombia	16	6	10	4	20	24	31
Chile	45	52	10	6	19	42	33
Ecuador	14	2	9	8	20	18	10
Paraguay	5	1	*	1	3	5	1
Perú	33	11	2	31	41	11	2
Uruguay	15	6	8	9	21	25	34
Venezuela	27	13	9	5	9	62	127
TOTAL	674	565	351	291	566	603	847

\* Valor inferior a 1 millón de dólares.

FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1980-1988.

Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

Como proveedores inmediatos, destaca Venezuela, el cual sí bien durante 1986 a 1988 no alcanzó a exportar ni los 10 millones de dólares a México, para 1989 y 1990 lo hace con 62 y 127 millones, respectivamente; posteriormente le siguen en orden de importancia con ciertos comportamiento inestables, Perú, Chile, Colombia, Uruguay y Ecuador; finalmente, nos referimos a Bolivia y Paraguay, que se constituyen al igual que en sector de las exportaciones como los países que mínimamente venden productos a México (véase Cuadro No. 12).

### 2.2.2.2 Comercio México-Argentina: Balanza comercial y principales productos exportados e importados

El comercio total registrado con la Argentina, se encuentra entre los de mayor importancia en el marco de la Aladi, cuyas cifras pasaron de 153 millones de dólares en 1980, a 306 y 412 millones de dólares en 1985 y 1990, respectivamente, lo cual significó en términos relativos incrementos corrientes del 100 y 169 por ciento, en el orden señalado.

Por otra parte, se detecta que las relaciones comerciales de México con Argentina durante el periodo de 1980 a 1990 han sido tradicionalmente desfavorables para México, excepto para el año de 1987 donde se registro un saldo positivo por 120 millones de dólares. De acuerdo a las tendencias de los déficit con Argentina, se observa una variación cíclica entre 1980 y 1986, para posteriormente mantener un crecimiento sostenido de 10 millones de dólares en 1988 a 196 millones en 1990.

**Cuadro No. 13**  
**BALANZA COMERCIAL MEXICO - ARGENTINA**  
**(millones de dólares)**

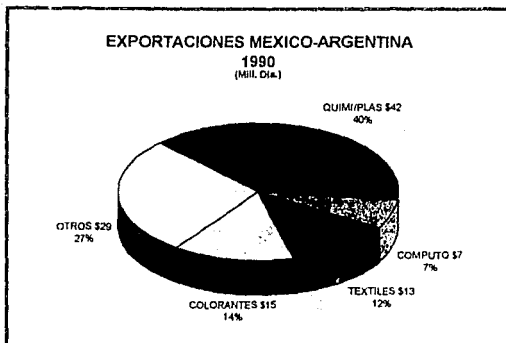
AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	43	110	-67
1885	37	269	-232
1986	119	156	-37
1987	169	49	120
1988	125	135	-10
1989	110	137	-27
1990	108	304	-196

FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1980-1988.  
Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

Las exportaciones mexicanas destinadas a la Argentina, se han caracterizado por ser insuficientes para cubrir las importaciones originarias de ese país. Dentro de su comportamiento destaca que a partir del año de 1980 pasan de 43 millones de dólares a 169 millones en 1987, y es a partir de este año donde tienden a disminuir a 108 millones de dólares en 1990, cifra que representó el 13 por ciento del total exportado por México a la Aladi.

Dentro de la composición de las mismas, se detectan básicamente 4 categorías que en conjunto representan el 73 por ciento del total exportado a este país sudamericano en 1990: Productos químicos y plásticos (40 por ciento del total de exportaciones); materias colorantes (14 por ciento); textiles (12 por ciento), y equipo de cómputo (7 por ciento).

Gráfica No. 3

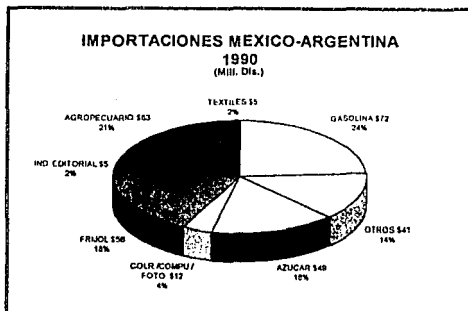


En materia de importaciones, Argentina durante el periodo en análisis, ha marcado una peculiaridad importante, al constituirse como principal proveedor de la Aladi en los años de 1985, 1986 y 1990, y como segundo proveedor para los años restantes de la década de los 80.

No obstante a lo anterior, debe señalarse que las citadas importaciones muestran una determinada inestabilidad, toda vez que si en 1985 estas logran sumar un total de 269 millones de dólares, para 1987 disminuyen a 49 millones, para posteriormente iniciar una recuperación hasta alcanzar un valor de 304 millones de dólares en 1990.

La composición de los productos procedentes de este país, contrastan en su diversificación respecto a las ventas de productos mexicanos que son destinados a Argentina. Para 1990 representaron el 86 por ciento de las compras totales de ese país: Gasolina (24 por ciento del total importado), frijol (18 por ciento), azúcar (16 por ciento), otros productos agropecuarios (21 por ciento), industria editorial (1.5 por ciento), textiles (1.5 por ciento), colorantes, cómputo y artículos de fotografía (4 por ciento, correspondiendo aproximadamente el 1.33 por ciento a cada tipo de productos).

Gráfica No. 4



### 2.2.2.3 Comercio México-Bolivia: Balanza comercial y principales productos exportados e importados

El intercambio total con Bolivia durante el periodo de 1980-1990, se ha caracterizado por ser el país de la Aladi con el que México mantiene las menores corrientes de comercio. Es así que se observa la existencia de reducidos niveles comerciales, los cuales no llegaron a superar ni los 8 millones de dólares en un ejercicio anual, es decir, que en 1980 el comercio global registró un total de 2.6 millones de dólares, 1.2 millones para 1985 y 7.9 millones en 1990.

Por lo que concierne a la balanza comercial, se aprecian saldos positivos para Bolivia en la mayoría de los años, entre los que destacan por su valor, los registrados en 1985, 1986 y 1990; en tanto para México, alcanzó sus niveles óptimos en 1980 y 1988, principalmente.

**Cuadro No. 14**  
**BALANZA COMERCIAL MEXICO - BOLIVIA**  
 (miles de dólares)

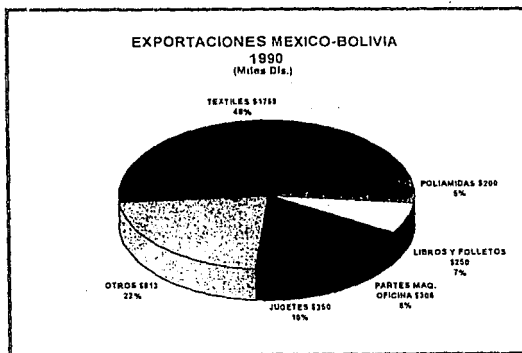
AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	2 581	22	2 559
1985	165	1 048	-883
1986	711	1 801	-1 090
1987	1 437	893	544
1988	3 501	2 944	557
1989	3 400	3 532	-132
1990	3 678	4 242	-564

FUENTE: Indicadores de comercio exterior del Banco de México.

Por lo que corresponde a las exportaciones mexicanas destinadas a éste mercado, pasaron de 2 millones 581 mil dólares en 1980 a 165 mil dólares en 1985, lo que significó el mayor decremento durante el lapso en estudio. Sin embargo para los años siguientes marcan un ascenso progresivo que las lleva a ubicar en 1990, a un nivel de 3 millones 678 mil dólares.

Dentro de este contexto para 1990, el 78 por ciento del total exportado estuvieron representadas por: Textiles (48 por ciento del total exportado), juguetes (10 por ciento), partes y piezas para máquinas de escribir y para aparatos de oficina (8 por ciento), libros y folletos (7 por ciento) y poliamidas (5 por ciento).

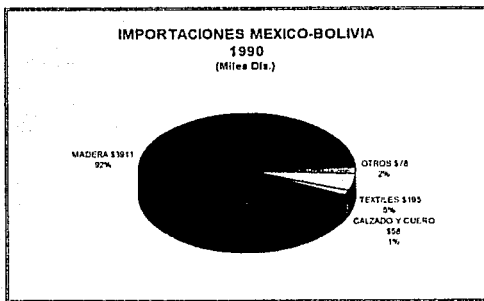
**Gráfica No. 5**



Las importaciones procedentes de Bolivia en forma global, toman un relativo impulso a inicios de 1985, toda vez que en 1980 solo alcanzaron la cifra de 22 mil dólares, la cual es ampliamente superada en 1990 al registrar un total de 4 millones 242 mil dólares.

En el ramo de productos se identifica que las importaciones se encuentran menos dispersas, en relación a las exportaciones, donde inclusive al referirnos a las compras con valor superior a los 50 mil dólares, específicamente para 1990, el 98 por ciento del total de las importaciones en ese año, estuvo representado por tres rubros de productos: Madera (92 por ciento del total importado), textiles (5 por ciento) y calzado y cuero (1 por ciento).

Gráfica No. 6



#### 2.2.2.4 Comercio México-Brasil: Balanza comercial y principales productos exportados e importados

El intercambio comercial entre ambos países durante la década de los 80, se ha caracterizado por una disminución considerable en las corrientes de importaciones y exportaciones, cuyos saldos a excepción de los registrados en 1985 y 1986, tradicionalmente han resultado favorables para el Brasil. Es decir, que mientras en 1980 México registro un saldo negativo en su balanza comercial por 66 millones de dólares, para 1985 le resultó ser favorable por 94 millones, al igual que en 1986 que fue del orden de

32 millones de dólares, para posteriormente retornar a saldos negativos por 14, 179, 95 y 119, millones de dólares, que corresponden a 1987, 1988, 1989 y 1990, respectivamente.

**Cuadro No. 15**  
**BALANZA COMERCIAL MEXICO - BRASIL**  
**(millones de dólares)**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	343	409	-66
1985	298	204	94
1986	177	145	32
1987	163	177	-14
1988	116	295	-179
1989	180	275	-95
1990	142	261	-119

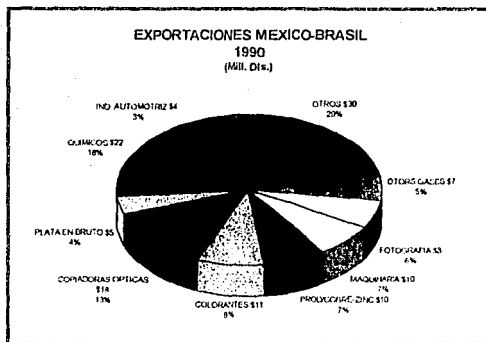
FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1980-1988.  
Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

En el renglón de exportaciones donde tradicionalmente el Brasil se ha constituido como el principal mercado de los países miembros de la Aladi, si bien ha mantenido su status, el valor de las ventas mexicanas han caído de manera significativa, al disminuir de 343 millones de dólares en 1980 a 142 millones en 1990.

En materia de productos se observa una tendencia semejante a las de las exportaciones globales, destinadas a la Aladi, donde las ventas de manufacturas se constituyen como el principal sector de exportación al Brasil, el cual para 1990 a nivel de principales productos estuvieron representados en orden de importancia por: Productos químicos (16 por ciento del total exportado), copiadoras ópticas y sus partes (13 por ciento), materias colorantes (11 por ciento), productos de cobre y zinc (7 por ciento), maquinaria (7 por ciento), productos de fotografía (6 por ciento), gases diversos (5 por ciento), plata en bruto (4 por ciento), industria automotriz (3 por ciento), productos que en su conjunto sumaron un total del 72 por ciento del total destinado al mercado de Brasil.



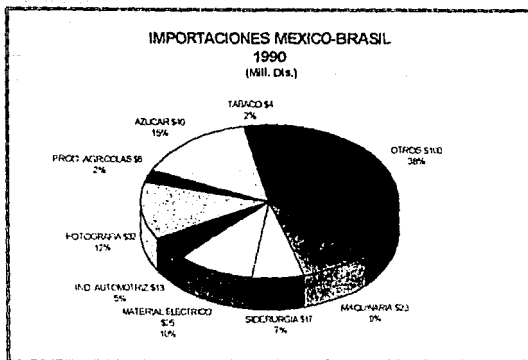
Gráfica No. 7



Por lo que corresponde a las importaciones procedentes de Brasil, y en iguales términos que en sector exportador, éste país se ha constituido para México como el primero o segundo en importancia dentro de la región, donde también se observa la característica de una disminución en las compras mexicanas procedentes del mercado brasileño, las cuales pasaron de 409 millones de dólares en 1980 a 261 millones en 1990.

A nivel de productos, se observa en las importaciones una semejante diversificación comparadas con las exportaciones destinadas a este mercado, donde destacan para 1990 las compras de los siguientes productos: Azúcar (15 por ciento del total importado), artículos de fotografía (12 por ciento), aparatos y material eléctrico (10 por ciento), maquinaria (9 por ciento), productos siderúrgicos (7 por ciento), industria automotriz (5 por ciento), tabaco rubio (2 por ciento) y determinados productos agrícolas (2 por ciento); mismos que significaron el 62 por ciento del total adquirido de ese país.

Gráfica No. 8



### 2.2.2.5 Comercio México-Colombia: Balanza comercial y principales productos exportados e importados

La evolución de la balanza comercial entre estos dos países durante el periodo de 1980 a 1990, tradicionalmente ha resultado favorable para México. En efecto, mientras que en 1980 el superávit fue de 31 millones de dólares, para 1985 se incrementó a 115 millones, el cual ligeramente se reduce al año siguiente y nuevamente retoma su impulso en 1987 hasta alcanzar su nivel más alto en 1988, que fue del orden de 168 millones de dólares. Para 1989 y 1990, el saldo favorable para México sumó un total de 82 y 73 millones de dólares, respectivamente.

**Cuadro No. 16**  
**BALANZA COMERCIAL MEXICO - COLOMBIA**  
 (millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	47	16	31
1985	121	6	115
1986	110	10	100
1987	137	4	133
1988	188	20	168
1989	106	24	82
1990	104	31	73

FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1980-1988.  
 Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

Por lo que corresponde al renglón de las exportaciones mexicanas, durante la década de los 80, este mercado se constituyó como el tercero en importancia dentro del total de los países miembros de la Aladi, según puede apreciarse en el cuadro No. 10, excepto para 1990 donde fue superado por Venezuela que se constituyó como el segundo receptor de mercaderías mexicanas. En valores absolutos, éstas acusaron un incremento importante al pasar de 47 millones de dólares en 1980 a 121 millones en 1985, cifra que sí bien para 1986 disminuye en 11 millones de dólares, cobra nuevamente su impulso en 1987 y 1988 al registrar un total de 137 y 188 millones de dólares, respectivamente, para disminuir a 106 y 104 millones en los dos años siguientes.

En materia de productos para 1990 en orden de importancia estuvieron representados en un 76 por ciento, por: Productos químicos y plásticos (45 por ciento del total exportado de exportaciones), caucho (9 por ciento), productos metálicos (7 por ciento), barcos para pesca (4 por ciento), aparatos y material eléctrico (4 por ciento), maquinaria (3 por ciento), materias colorantes (2 por ciento), libros impresos (2 por ciento), y materias primas para la elaboración de jabones o detergentes (1 por ciento).

## FE DE ERRATAS

	<u>DICE</u>	<u>DEBE DECIR</u>
Índice 2.2.2.2	principales productos	principales productos exportados e importados
Índice 2.2.2.3	Eliminar al final del párrafo las palabras exportados e importados	
P-22, pf-1, r-5	Eliminar "al señalar la frase".	
P-24, pf-3, r-4	total las clasificaciones	total de las clasificaciones
P-25, pf-5, r-2	mas	más
P-25, pf-5, r-6	marco	marcó
P-27, pf-6, r-3	como que el hoy nos ocupa	como el que hoy nos ocupa
P-28, pf-1, r-5	aplico	aplicó
P-29, pf-5, r-5	refiriéndonos	refiriendo
P-31, pf-3, r-4	orientados impulsar	orientados para impulsar
P-32, pf-2, r-3	cual de	cual
P-32, pf-4, r-2	una de	una
P-35, pf-4, r-3	Dependencia en	Dependencia de
P-43, pf-1, r-3	indicase	indicarse
P-43, pf-1, r-6	motivo	motivó
P-43, pf-2, r-4	dentro del el	dentro del
P-48, pf-2, r-6	depende se	depende de
P-48, pf-2, r-15	dentro las se realizan	dentro de las que se realizan
P-48, pf-2, r-20	alcanzará	alcanzara
P-49, pf-3, r-3	destacas	destaca
P-51, pf-3, r-3	no permitimos	nos permitimos
P-55, pf-2, r-2	tasa medial	tasa media
P-55, pf-2, r-3	para década	para la década
P-56, pf-1, r-9	periodo en cual	período en el cual
P-56, pf-1, r-11	registrarán	registraran
P-61, pf-2, r-4	relativos	relativos,
P-65, Gráfica 5	jugetes	juguetes
P-68, Gráfica 7	otors gases	otros gases
P-74, pf-1, r-6	se encuentre	se encuentra
P-81	Eliminar un texto de 2.2.2.9	
P-86, Gráfica 19	PETROILEO	PETROLEO

DICE

País receptor	Países de menor desarrollo económico relativo	Países de desarrollo intermedio	Retantes países
	R País otorgante		Mediterráneos

DEBE DECIR

País receptor	Países de menor desarrollo económico relativo		Países de desarrollo intermedio	Países restantes
	País otorgante	Mediterráneos	otros	
	(1)	(2)	(3)	(4)

P-93, pf-6, r-6	encontrará		encontrara	
P-97, pf-3, r-6	(PREC) de se		(PREC) se	
P-100, pf-3, r-5	y un efectiva		y una efectiva	
P-118, pf-2, r-6	de se dará		se dará	
P-119, pf-2, r-3	condiciones vigentes		condiciones	
P-119, pf-5, r-9	cuando de detecten		cuando se detecten	
P-123, pf-3, r-5	con en total		con un total	
P-127, pf-1, r-5	incrementarán		incrementaran	
P-134, pf-4, r-7	aprobarán		aprobaran	
P-136, pf-3, r-1	espararse		esperarse	
P-138, pf-3, r-3	de país		del país	
P-139, pf-1, r-3	exportación		Exportación	
P-139, pf-3, r-3	principalmente		principal	
P-139, pf-5, r-9	por medio estos		por medio de estos	
P-140, pf-5, r-1	identificará		identificara	
P-143 y 144	Se encuentran invertidas las tablas, es decir, C,D,E y F.			
P-152, pf-3, r-2	como el se observa		como el que se observa	
P-152, pf-3 r-6	práctico		práctico	
P-157, pf-2, r-2	de exterior		del exterior	
P-160, pf-5, r-3	de éstas		de ésta	
P-167, pf-4, r-6	permatente		permanentemente	
P-169, pf-3, r-2	contratan		contraen	
P-171, pf-4, r-10	práctica		práctica	
P-174, pf-2, r-5	presenta		presentada	
P-174, pf-3, r-1-1	prácticas		prácticas	

P-174, pf-4, r-1	Machu Picho	Machu Pichu
P-176, pf-1, r-8	materia comercio	materia de comercio
P-176, pf-2, r-7	compra de Gobierno	compras de gobierno
P-177, pf-2, r-6	países otorgante	países otorgantes
P-181, pf-2, r-1	un mayor	una mayor
P-181, pf-4, r-9	mas avanzados	más avanzados
P-184, pf-2, r-3	técnico la	técnico de la
P-184, pf-5, r-5	identifique aspectos	identifiquen aspectos
P-184, pf-5, r-6	industrial y	industrial.

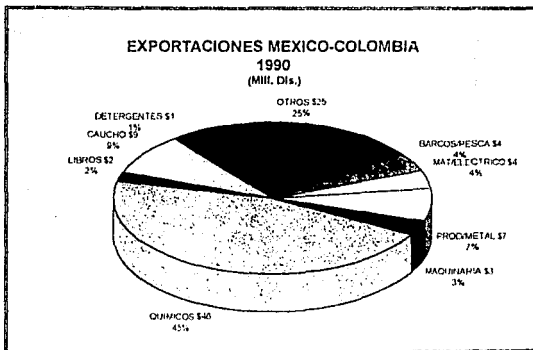
**NOTAS:**

**P** : página

**pf** : párrafo.

**r** : renglón.

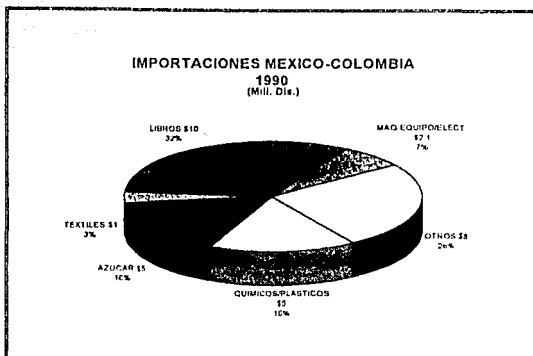
Gráfica No.9



Respecto a las importaciones, su tendencia y características muestran totalmente una situación inversa en relación al comportamiento de las exportaciones, en las que al registrarse cifras reducidas con fluctuaciones permanentes han inducido a que la brecha comercial se pronuncie en favor de México. Sobre el particular, es interesante observar el desarrollo de las mismas para el último trienio, donde sí bien alcanzan niveles bajos de comercio, manifiestan un avance ascendente, es decir, mientras que en 1988 sumaron un total de 20 millones de dólares, para 1989 y 1990, lo hicieron con 24 y 31 millones, respectivamente.

Conforme a la estructura de las compras procedentes de Colombia en 1990, se concentraron en un 49 por ciento por dos productos de bienes de consumo: libros impresos (32 por ciento) y azúcar (17 por ciento); le siguen en importancia, productos químicos y plásticos (15 por ciento), maquinaria y equipo eléctrico (6 por ciento) y textiles (4 por ciento); productos que en su conjunto representaron el 74 por ciento del total importado en ese año de Colombia.

Gráfica No.10



### 2.2.2.6 Comercio México-Chile: Balanza comercial y principales productos exportados e importados

El intercambio comercial total de México con Chile durante la década de los 80, se caracterizó por ser poco agresivo en su evolución, frente a las corrientes reales de comercio que generó cada país. Esta situación se pone de manifiesto al observar las tendencias del mismo, el cual durante el periodo que se indica no supero los 140 millones de dólares, que se registraron al concluir 1988.

La tendencia de los saldos comerciales para el lapso que se analiza, determinan signos positivos para Chile en 1980 (18 millones de dólares), 1985 (35 millones) y 1986 (17 millones); situación que se revierte para los años posteriores al registrar déficits por 38 millones de dólares en 1987, 112 millones en 1988, 39 millones en 1989 y 52 millones en 1990.



**Cuadro No. 17**  
**BALANZA COMERCIAL MEXICO - CHILE**  
**(millones de dólares)**

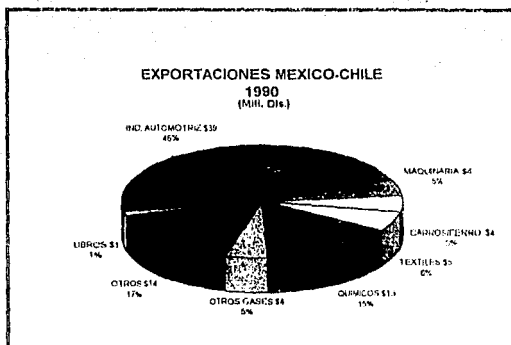
AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	27	45	-18
1985	17	52	-35
1986	27	10	-17
1987	44	6	38
1988	131	19	112
1989	81	42	39
1990	85	33	52

FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1980-1988.  
 Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

Los saldos negativos para México en su balanza comercial, por supuesto obedeció a las reducidas ventas mexicanas que se destinaron a ese mercado, las cuales si bien en 1980 sumaron un total de 27 millones de dólares, solo fue posible superarlas a partir de 1987 con 44 millones, para alcanzar en el año siguiente un nivel de 131 millones, el más alto en el lapso considerado, y tender a una disminución de 81 y 85 millones en 1989 y 1990, respectivamente, la cual se explica simple y sencillamente, por la disminución de las exportaciones del sector automotriz y productos fotográficos.

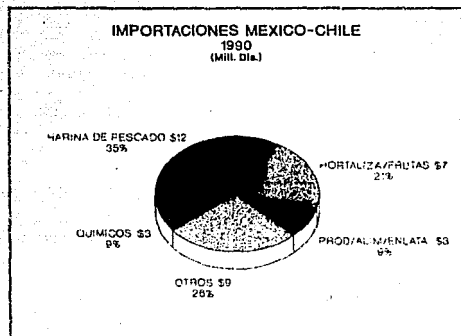
En cuanto a los productos que se exportaron al mercado de Chile en 1990, el 83 por ciento del total, se encuentran concentrados principalmente en: Industria automotriz (46 por ciento del total de exportado), productos químicos (15 por ciento), textiles (6 por ciento), carros para ferrocarril (5 por ciento), gases diversos (5 por ciento), maquinaria (5 por ciento) y libros impresos (1 por ciento).

Gráfica No.11



Por lo que corresponde a las importaciones procedentes de Chile, fueron los años de 1980 y 1985, donde cobraron un mayor ritmo en términos absolutos, al sumar un total de 45 y 52 millones de dólares, respectivamente, las cuales posteriormente solo mostraron una cierta recuperación en 1989 y 1990, al alcanzar las cifras de 42 y 33 millones respectivamente. En cuanto a la estructura de las mismas, para 1990 el 74 por ciento del total importado se encuentre concentrado en un reducido número de productos: Harina de pescado (35 por ciento del total importado), hortalizas y frutas (21 por ciento), productos químicos (9 por ciento) y productos alimenticios enlatados (9 por ciento).

**Gráfica No.12**



### 2.2.2.7 Comercio México-Ecuador: Balanza comercial y principales productos exportados e importados

El comercio total con Ecuador se ha mantenido fluctuante durante 1980-1990, entre los 50 y 78 millones de dólares, donde invariablemente los términos del intercambio comercial han resultado favorables para México, como resultado de un valor mayor de las exportaciones en relación a las importaciones. En efecto, en el saldo de la balanza comercial, se observa un crecimiento progresivo al pasar de 26 millones de dólares a 62 millones, de 1980 a 1987, para posteriormente disminuir en los próximos dos años y recuperar su tendencia en 1990, donde sumó un total de 45 millones de dólares.

Sobre el particular, es importante señalar que entre los países de la Aladi, considerados como de menor desarrollo económico relativo, es Ecuador, el país con quien México efectúa mayores corrientes de comercio e inclusive superiores con las efectuadas con Uruguay.

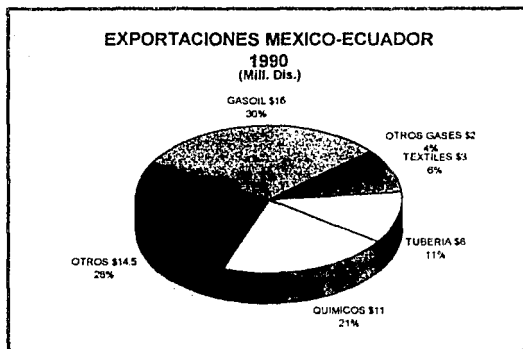
**Cuadro No. 18**  
**BALANZA COMERCIAL MEXICO - ECUADOR**  
**(millones de dólares)**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	40	14	26
1985	48	2	46
1986	58	9	49
1987	70	8	62
1988	58	20	38
1989	45	18	27
1990	55	10	45

FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1980-1988.  
 Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

Por lo que corresponde a las exportaciones destinadas al mercado de Ecuador, se han mantenido en niveles modestos, al sumar un total de 40 millones de dólares en 1980, las cuales para 1985 se incrementaron a 48 millones y en 1990 lo hicieron con 55 millones. Cabe destacar, que la peculiaridad de las mismas radica en que holgadamente durante todo el lapso considerado han sido suficientes para cubrir las compras precedentes de ese país. Respecto a las mercancías que tradicionalmente se han destinado al mercado ecuatoriano para el último año en estudio, sobresalen de manera significativa: Gas-oil (30 por ciento respecto al total exportado), productos químicos (21 por ciento), tubería de hierro o acero (11 por ciento), textiles (6 por ciento), y otros gases (4 por ciento); los cuales en su conjunto suman el 76 por ciento del total de las ventas destinadas a ese mercado.

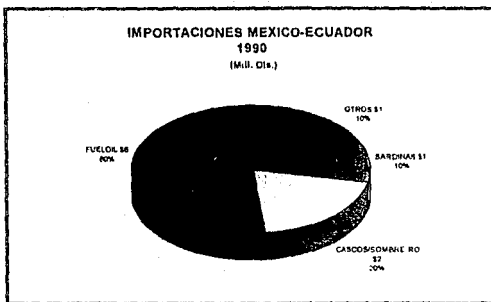
Gráfica No.13



Por su parte, las importaciones en el lapso de estudio prácticamente reportan valores mínimos que no alcanzan a superar ni los 20 millones de dólares que se registraron en 1988, y que para 1990 disminuyen en un 50 por ciento; situación que se explica por la existencia de una reducida comercialización de productos cuya dependencia influye de manera determinante en la comercialización de los mismos. Citemos por ejemplo, el fuel-oil, principal producto de importación, mientras que en 1988 se importó un total de 13 millones de dólares, para 1989 y 1990, su valor disminuyó a 11 y 6 millones, respectivamente.

Complementariamente a lo anterior, se indica que sumando al fuel-oil, los productos de cascos para sombreros (20 por ciento de la importación global en ese año) y las sardinas (12 por ciento), significaron en forma global para 1990, el 82 por ciento del total de las compras procedentes de Ecuador.

Gráfica No.14



### 2.2.2.8 Comercio México-Paraguay: Balanza comercial y principales productos exportados e importados

Otro de los países de la Aladi con los que México realiza corrientes mínimas de comercio, es precisamente, Paraguay. En Efecto, el comercio total registrado entre ambos países en 1980, fue del orden de 5.7 millones de dólares, el cual para 1985 y 1990, se ubicó en 1.2 y 98.3 millones, respectivamente. Al respecto, cabe señalar que para el último año se observa un despegue de magnitud considerable que por supuesto no refleja la realidad comercial, toda vez que en los años anteriores el referido comercio total no llegó a superar los 8 millones de dólares.

Al observar el comportamiento de la balanza comercial, para 1980 y 1985, se detecta un superávit para Paraguay, que en 1988 y 1989 se comporta en los mismos términos; situación que se revierte de 1986 a 1987 y 1990, siendo en este último año donde se refleja el mayor déficit de ese país con México, el cual fue por 96.2 millones de dólares.

**Cuadro No. 19**  
**BALANZA COMERCIAL MEXICO - PARAGUAY**  
(Miles de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	322	5 396	-5 074
1985	337	813	-476
1986	516	384	132
1987	799	643	156
1988	2 255	3 302	-1 047
1989	3 274	4 559	-1 285
1990	97 220	1 068	96 152

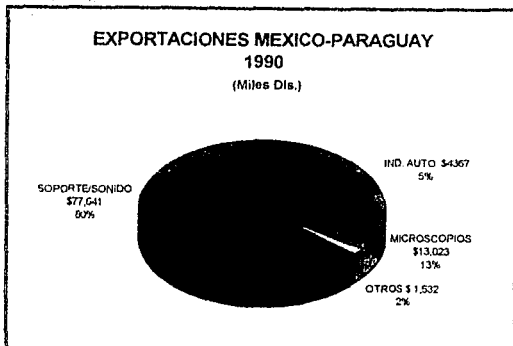
FUENTE: Boletín de Información Económica, S.P.A., 1980-1987.  
Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1988-1990.

Por lo que corresponde a las exportaciones mexicanas destinadas al mercado paraguayo, se aprecia una participación mínima durante 1980-1987, al no llegar a registrar en un año el millón de dólares; no obstante a ello para los años inmediatos posteriores se distingue un aceleramiento importante, al pasar de 2.2 millones de dólares en 1988 a 3.3 y 97.2 millones en 1989 y 1990, respectivamente.

En materia de productos y al igual que otros países de la Aladi, se aprecia una dispersión considerable de los mismos, sin embargo el valor representativo de las exportaciones a Paraguay para 1990 exclusivamente en tres tipos de productos se concentró el 98 por ciento del total exportado en ese año: Soportes para grabar sonido, excepto discos y cintas (80 por ciento del total de exportaciones), microscopios (13 por ciento) e industria automotriz (4 por ciento).

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Gráfica No.15

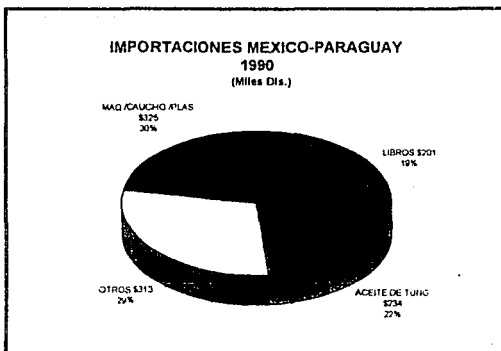


El renglón de las importaciones procedentes de Paraguay, acusaron una tendencia totalmente a la inversa que la registrada en las exportaciones mexicanas destinadas a ese mercado, toda vez que si en 1980 éstas sumaron un total de 5.4 millones de dólares, disminuyeron a 0.8 y 1.1 millones en 1985 y 1990, respectivamente.

Situación semejante se observa a nivel de productos específicos, donde si bien se registran compras reducidas, éstas se encuentran mayormente diversificadas que las correspondientes a las ventas destinadas a Paraguay. Es así que para 1990, el 71 por ciento de las compras totales se constituyeron por: Máquinas para trabajar el caucho (30 por ciento del total importado), aceite de tung (22 por ciento) y libros impresos (19 por ciento).



Gráfica No.16



### 2.2.2.9 Comercio México-Perú: Balanza comercial y principales productos exportados e importados

### 2.2.2.9 Comercio México-Perú: Balanza comercial y principales productos exportados e importados

El comercio total entre México y Perú durante el periodo de 1980-1990, se ha mantenido muy por debajo de las operaciones de comercio que cada país realiza con el exterior, además de observarse una permanente irregularidad en su comportamiento. Es así que mientras en 1980, éste sumó un total de 58 millones de dólares, para 1985 disminuyó a 24 millones, y nuevamente retoma un impulso considerable para 1990, al registrar un valor de 105 millones de dólares.

Las cifras de referencia reflejan en la balanza comercial, un saldo favorable para Perú en 1980 por un total de 8 millones de dólares, el cual a partir de 1985 se comporta positivamente para México hasta concluir 1990, donde fue de 21 millones de dólares.

**Cuadro No. 20**  
**BALANZA COMERCIAL MEXICO - PERU**  
**(millones de dólares)**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	25	33	-8
1985	13	11	2
1986	33	2	31
1987	50	31	19
1988	55	41	14
1989	52	11	41
1990	63	42	21

FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1980-1988.  
 Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

El valor de las ventas mexicanas destinadas al mercado de Perú, al concluir 1980, sumaron un total de 25 millones de dólares, las cuales para 1985 disminuyeron en términos corrientes en un 48 por ciento; sin embargo a partir de 1986 se constata un crecimiento de las mismas, al pasar en ese año de 33 millones de dólares a 63 millones en 1990, como resultado del incremento de las exportaciones de gas-oil (29 por ciento del total exportado en ese año), productos químicos (11 por ciento), equipo de computo (5 por ciento), material eléctrico (3 por ciento), así como por el surgimiento de nuevos productos entre los que destacan: Industria Automotriz (17 por ciento) y otros gases (8 por ciento); mercancías que en su conjunto representaron el 73 por ciento de las ventas totales destinadas al mercado peruano en el año que se cita.

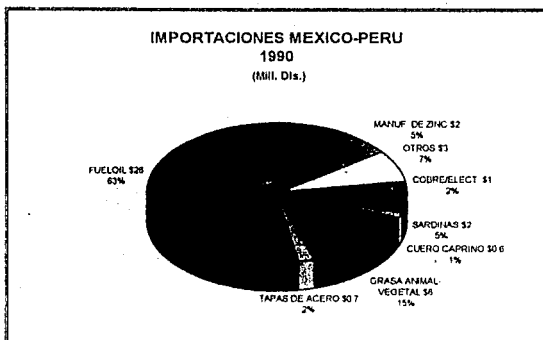
Gráfica No.17



Conforme a las corrientes de importación durante el lapso en estudio, se identifican dos tendencias, la primera en la que se observa un deterioro de las mismas a partir de 1980, al pasar de 33 millones de dólares a 11 y 2 millones en 1985 y 1986, respectivamente, en tanto en la segunda vuelven a consolidarse y mantenerse constantes entre los 31 y 42 millones de dólares, excepto en 1989 donde disminuyeron a 11 millones, que obedeció principalmente por la caída en las compras de fuel-oil.

Entre los productos que principalmente se importaron de Perú en el año de 1990, y que en su conjunto representaron el 93 por ciento del total, destacan: Fuel-oil (63 por ciento del total adquirido), grasas de animales y vegetales (15 por ciento), sardinas (5 por ciento), manufacturas de zinc (5 por ciento), cobre electrolítico (2 por ciento), tapas de acero (2 por ciento) y cuero de caprino (1 por ciento).

Gráfica No.18



### 2.2.2.10 Comercio México-Uruguay: Balanza comercial y principales productos exportados e importados

El comercio total realizado entre México y Uruguay, durante el periodo de 1980 a 1987 mostró un crecimiento importante al pasar de 23 a 93 millones de dólares, lo que representó que se incrementara en 4.0 veces, como efecto del impulso cobrado en las exportaciones de México, las cuales al descender en 1988, propiciaron que dicho comercio disminuyera en igual proporción hasta llegar a un nivel de 69 millones de dólares en 1990, no obstante al impulso que cobraron las importaciones procedentes del Uruguay para el trienio de referencia.

Derivado de una mayor participación de las exportaciones de México al Uruguay, ha traído como efecto que el saldo comercial que resultara ser favorable para éste último en 1980, se comportara negativo para ese país de 1985 a 1990, año en el que prácticamente se llega a un equilibrio comercial.

**Cuadro No. 21**  
**BALANZA COMERCIAL MEXICO - URUGUAY**  
(millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	8	15	-7
1985	24	6	18
1986	54	8	46
1987	84	9	75
1988	69	21	48
1989	61	25	36
1990	35	34	1

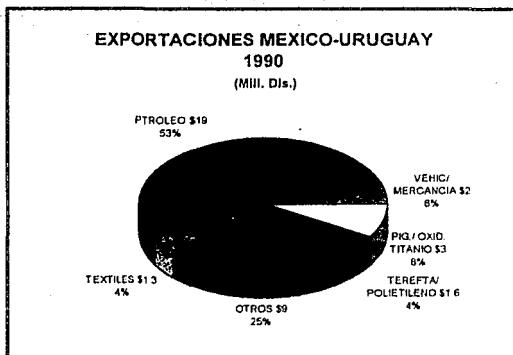
FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1980-1988.

Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

En el renglón de exportaciones se aprecia un despegue importante a partir de 1980, donde prácticamente resultaban insignificantes al sumar un total de 8 millones de dólares, para incrementarse a 24, 54, y 84 millones, en 1985, 1986 y 1987, respectivamente. No obstante de 1988 en adelante acusan una disminución progresiva hasta registrar un valor global de 35 millones de dólares en 1990, como efecto básicamente de la reducción de las ventas de petróleo, las cuales si bien en 1988 sumaron un total de 54 millones de dólares, para 1989 y 1990, cayeron a 42 y 19 millones, respectivamente.

En relación a la composición de las ventas mexicanas al mercado uruguayo en 1990, en un 75 por ciento estuvieron constituidas por: Aceites crudos de petróleo (53 por ciento del total exportado), pigmentos de óxido de titanio (9 por ciento), vehículos para el transporte de mercancías (6 por ciento), tereftalato de polietileno (4 por ciento) y textiles (4 por ciento).

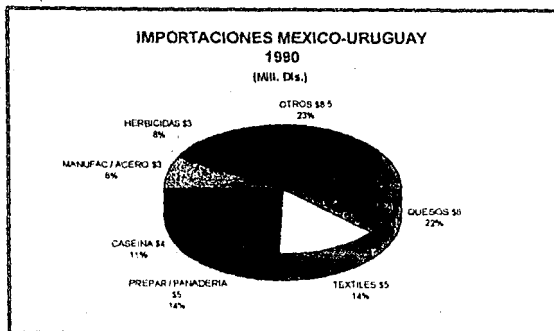
Gráfica No.19



Por lo que corresponde a las importaciones procedentes de Uruguay, se observa a principios de la década tendencias que obedecen a no disponer de un mercado estable, toda vez que si en 1980 alcanzaron un total de 15 millones de dólares, para los años siguientes no llegan a sumar ni 10 millones en cada periodo anual, de ahí que a partir de 1988, es cuando adoptan un repunte importante al totalizar 21 millones de dólares que para 1989 y 1990 se incrementan a 25 y 34 millones, respectivamente.

Desglosando las compras procedentes de Uruguay se identifica que para 1990, 77 por ciento estuvieron representados por: Quesos (22 por ciento del total importado), diversos productos textiles (14 por ciento), preparaciones para usarse en panadería, pastelería, galletería, chocolatería y similares (14 por ciento), caseína (11 por ciento), manufacturas de acero (8 por ciento) y herbicidas (8 por ciento).

Gráfica No.20



### 2.2.2.11 Comercio México-Venezuela: Balanza comercial y principales productos exportados e importados

El comercio global que realizaron ambos países se ha caracterizado por ser de los más dinámicos en su crecimiento dentro de los que conforman la Aladi, al pasar de 87 millones de dólares en 1980 a 256 millones en 1990. Dicha situación se explica por el incremento de las ventas mexicanas destinadas al mercado venezolano en 1987, 1988 y 1990, así como en virtud del impulso cobrado por las importaciones que realizó México de ese mercado en 1989 y 1990.

Derivado de lo anterior, se observa que mientras en 1980 la balanza comercial resultó ser favorable para México con 33 millones de dólares, en 1985 éste superávit disminuyó a 26 millones, para posteriormente incrementarse a 46, 79 Y 80 millones de dólares en 1986, 1987 Y 1988, respectivamente; y es a partir de 1989 donde se observa una marcada disminución en la brecha comercial e inclusive se llega a registrar un saldo negativo para México del orden de 4 millones de dólares en 1989.

**Cuadro No. 22**  
**BALANZA COMERCIAL MEXICO - VENEZUELA**  
**(millones de dólares)**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	60	27	33
1985	39	13	26
1986	55	9	46
1987	84	5	79
1988	89	9	80
1989	58	62	-4
1990	129	127	2

FUENTE: Secretaría General de la Aladi, 1980-1988.  
 Indicadores de comercio exterior del Banco de México, 1989-1990.

Las tendencias de las exportaciones mexicanas destinadas al mercado de Venezuela durante el lapso en estudio, si bien no demuestran una participación estable, indican una peculiaridad de permanencia en el mismo con valores superiores a los 50 millones de dólares, excepto para 1985, donde registraron un total de 39 millones.

Complementariamente es importante considerar que Venezuela se encuentra entre los cinco principales clientes de productos mexicanos. Al respecto, para 1990 sobresalen las ventas de: Aceites crudos de petróleo (36 por ciento del total exportado), productos químicos (25 por ciento), tubos de acero (7 por ciento), libros (2 por ciento), garbanzos (2 por ciento), caucho (2 por ciento), equipo de computo (1 por ciento) y colorantes (1 por ciento); productos que en conjunto representaron el 75 por ciento de las exportaciones destinadas a Venezuela en ese año.



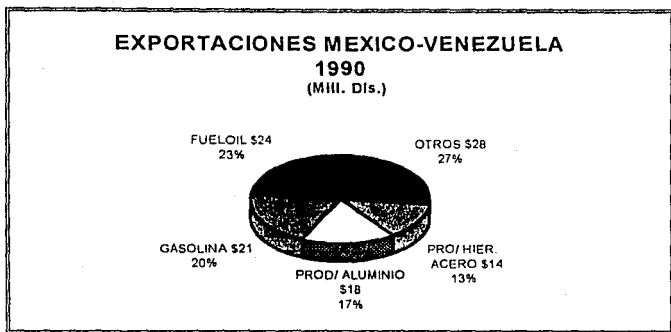
Gráfica No.21



Refiriéndonos a la evolución de las corrientes de importación, se observa una progresiva disminución de 1980 a 1987, al pasar de 27 a 5 millones de dólares, respectivamente; tendencia que a partir de 1988 se recupera en forma considerable al registrar compras totales de 9 millones de dólares, las que se ven incrementadas a 62 millones en 1989 y a 127 millones en 1990.

A nivel de productos para 1990 se observa una concentración de los mismos dentro de la importación total, toda vez que el 78 por ciento, estuvieron representados por cuatro de ellos: Fuel-oil (24 por ciento del total importado), gasolina excepto para aviones (21 por ciento), productos de aluminio (18 por ciento) y productos de hierro o acero (14 por ciento).

Gráfica No.22



## 2.3 Características e interpretación de los acuerdos vigentes

### 2.3.1 Acuerdos de alcance regional

#### 2.3.1.1 Preferencia Arancelaria Regional

En concordancia con las características básicas que se contemplan en el capítulo primero, se interpreta que la PAR consiste en una reducción porcentual de los gravámenes que deben de cubrir los productos que se importen regionalmente, en los que también se incluyen cualesquier otros recargos de efectos equivalentes, sean de carácter fiscal, monetario, cambiario o de otra naturaleza, que de alguna manera se apliquen a las citadas importaciones.

Un tanto para ilustrar el desarrollo del tema, hacemos referencia a sus antecedentes los que se remontan a la Segunda Reunión del Consejo de Ministros de la Aladi, que tuvo lugar el 27 de abril de 1984, ocasión en la cual se suscribió el Acuerdo Regional No. 4 con el que se estableció la citada preferencia regional, la que a su vez ha sido mo-

dificada y profundizada conforme al Primer y Segundo Protocolos, suscritos el 12 de marzo de 1987 y 20 de junio de 1990, respectivamente; en estas oportunidades lo que los países miembros han realizado, es precisamente, flexibilizar todo lo referente a las barreras no arancelarias, profundizar en los márgenes preferenciales y disminuir las listas de excepciones, las que han sido considerablemente criticadas y consideradas como un concepto que afecta el carácter de universalidad de la misma. Al respecto, lo realmente cuestionable y entendible es que se debe tener presente en la vida futura de la Aladi, las experiencias obtenidas en la Alalc a través de la Lista Común y como ya se ha señalado "TODO INSTRUMENTO RÍGIDO EN EL CORTO PLAZO TIENDE A SER OBSOLETO", de ahí que sí los países miembros han considerado oportuno establecer éstas listas de excepciones que en el tiempo deberán desaparecer, es congruente su aplicabilidad, en el entendido de que la apertura comercial total, debe ser la opción más ad-hoc para el avance no solo dentro del proceso integracionista sino también en la modernización de los procesos de productividad y comercialización.

Por ello, es de considerar que entre los mecanismos previstos por el Tratado de Montevideo 1980 destaca especialmente la PAR, toda vez que por sus características propias se constituye como el instrumento multilateral que esta encauzado a englobar la totalidad de productos objeto del intercambio comercial de los países miembros. En tal virtud, no debe soslayarse que mediante su aplicación progresiva permitirá:

- a) Generar mayores corrientes de importación entre los mismos y absorver un mayor porcentaje de la expansión de la demanda regional, de tal manera que el comercio intraregional se incremente más aceleradamente que el que realizan con el resto del mundo; y
- b) Contribuir a mejorar las capacidades productivas que al ser encauzadas hacia una mayor competitividad dentro del mercado regional, eficientará a la misma frente a terceros países.

Para la aplicabilidad del mecanismo que se encuentra abierto, a la adhesión previa negociación con cualquier país de América Latina y del Caribe no miembros de la Asociación, fue necesario establecerle una serie de disposiciones que están orientadas a vigilar el cumplimiento y desarrollo del mismo, las que denominaremos en la presente investigación como reglas de comercio. Entre éstas se encuentran:

**MÁRGENES DE PREFERENCIAS:** El segmento básico bajo el cual se aplica la PAR es del orden del 20 por ciento (en el Primer Protocolo el nivel fue del 10 por ciento), el cual varía dependiendo de las diferentes categorías de países en los términos que establece el Tratado de Montevideo 1980 y de la condición de país de menor desarrollo económico relativo mediterráneo, aplicándose al mismo tiempo un criterio combinado de país otorgante-país receptor, tal como se observa en el cuadro siguiente:

**Cuadro No. 23**  
**MARGENES NEGOCIADOS EN LA PAR**  
**(por cientos)**

<i>País receptor</i>	<i>Países de menor desarrollo económico relativo</i>	<i>Países de desarrollo intermedio</i>	<i>Restantes países</i>	
	<i>RPaís otorgante</i>	<i>Mediterráneos</i>	<i>Otros</i>	
Países de menor desarrollo económico relativo	24	20	12	8
Países de desarrollo intermedio	34	28	20	12
Restantes países	48	40	28	20

Fuente: Documento: CM/ALADI/di 03/90

**LISTAS DE EXCEPCIONES:** Los productos que comprenden las listas de referencia no son más que aquellos productos que cada país considera como sensibles, y que por supuesto no son objeto del universo arancelario donde se aplica la PAR. En este sentido los países miembros han acordado incorporar a las listas en cuestión, mediante el procedimiento previsto en la Resolución No. 70/ALADI/CR, el establecimiento de Cláusulas de Salvaguardia, en el entendido de que no podrán exceder los cantidades que a continuación se indican.

Las citadas listas de excepción tendrán como máximo, en base ítem de la Nomenclatura Arancelaria de la Asociación [(Naladi)/Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA)], las siguientes excepciones:

Países de menor desarrollo económico relativo	1,920 ítem NALADI
Países de desarrollo intermedio	960 ítem NALADI
Restantes países	480 ítem NALADI

Al respecto, es importante considerar la disponibilidad de los países miembros para disminuir la lista de referencia, toda vez que en ocasión de la firma del Primer Protocolo, éstas se pactaron con 2 400 ítem para los PMDER, 1 200 para los de desarrollo intermedio y 600 para los restantes países.

Para el caso de México, la lista de los 480 ítem que se exceptúan de la PAR se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 11 de diciembre de 1991, en base a la clasificación arancelaria de la TIGI. Aun cuando no se excluyen la totalidad de productos de los sectores que en seguida se indican, se encuentran un determinado número de ellos

en los siguientes: Carne y despojos comestibles de aves; crustáceos y moluscos congelados, refrigerados, secos, salados o en salmuera; café y sucedáneos; grasas y aceites de animales y vegetales; aceites crudos de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos; alfombras; prendas de vestir y sus componentes; textiles; máquinas y aparatos; material eléctrico; vehículos automóviles y sus partes y piezas sueltas; armas, municiones y sus partes, entre otros.

En respuesta a los principios de integración comunitarios, las listas de referencia no afectarán las exportaciones de productos originarios de los PMDER, siempre y cuando las exportaciones regionales del producto de que se trate en cualesquiera de los años del trienio anterior, representen un porcentaje igual o superior al 1 (uno) por ciento de las exportaciones regionales totales del país de menor desarrollo económico relativo de que se trate, registradas en ese año. Para Uruguay, el porcentaje que se menciona debe ser del 2 (dos) por ciento.

**RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS:** Al respecto, los países miembros se han comprometido a no aplicar restricciones de esta naturaleza a las importaciones de productos objeto de la PAR, no declaradas a la fecha de la suscripción del Primer Protocolo, es decir, al 12 de marzo de 1987, excepto cuando se trate de las circunstancias siguientes:

- i) Se trate de situaciones previstas en el artículo 50 del Tratado de Montevideo 1980<sup>6</sup>, conforme a las disposiciones legales y reglamentarias por cada uno de los países miembros; y
- ii) Se invoque la aplicación de Cláusulas de Salvaguardia, cuando se trate de medidas adoptadas en virtud de monopolios gubernamentales de fabricación, venta, comercialización e importación o de prácticas internas en materia de compras del Sector Público y abastecimiento regulado por el Estado.

**CLÁUSULAS DE SALVAGUARDIA:** Invariablemente el mecanismo establece la posibilidad de aplicar este tipo de restricción en los términos de la ya mencionada Resolución, donde su limitación es precisa y objetiva al momento que un país importador, pretenda ir al retiro de la concesión, podrá hacerlo siempre y cuando el mismo se incluya en la lista de excepciones, la que no debe rebasar el número de ítem establecido. Es decir, si México se encontrará en esta situación, de su lista de 480 productos

---

6 Ninguna disposición del Tratado de Montevideo 1980 será interpretada como impedimento para la adopción y el cumplimiento de las medidas destinadas a la: a) Protección de la moralidad pública; b) Aplicación de Leyes y reglamentos de seguridad; c) Regulación de las importaciones o exportaciones de armas, municiones y otros materiales de guerra y, circunstancias excepcionales, de todos los demás artículos militares; d) Protección de la vida y salud de las personas, los animales y los vegetales; e) Importación y Exportación de oro y plata metálicos; f) Protección del patrimonio nacional de valor artístico, histórico o arqueológico; y g) Exportación, utilización y consumo de materiales nucleares, productos radiactivos o cualquier otro material utilizable en el desarrollo o aprovechamiento de la energía nuclear.

debe de excluir un producto para que este en posibilidad de retirar la concesión de que se trate, la que por supuesto se incluirá en la cantidad señalada.

Sobre el particular, se explicará a continuación los términos y condiciones en que opera el régimen de salvaguardias que se aplica con carácter general a los Acuerdos de Alcance Regional y supletorio a los de Alcance Parcial.

Este tipo de salvaguardias podrán invocarse con carácter transitorio y no discriminatorio, bajo las razones siguientes:

- i) Para corregir desequilibrios de balanza de pagos global; y
- ii) Cuando las importaciones causen o amenacen causar perjuicios graves a los productos nacionales de mercancías similares o directamente competitivas.

Para el caso de las primeras debe observarse:

- a) No se aplicarán a los PMDER;
- b) Podrán aplicarse hasta por un año, con la opción de prorrogarse por un periodo más; y
- c) El país importador al momento de aplicar la restricción debe proceder a las comunicaciones respectivas ante el Comité de Representantes y los países miembros. Lo interesante de estas acciones, son las de informar e iniciar el proceso de consultas y negociación tendientes a atenuar progresivamente la aplicación de la salvaguardia. Es así, que para este tipo de Cláusulas, el citado país debe facilitar y suministrar, una serie de elementos que permitan por una parte, apreciar el desequilibrio y la incidencia en la balanza de pagos global, y por otra, describir las medidas orientadas a corregir dicha situación.

Para en caso de las segundas:

- a) Podrán aplicarse por un año, pudiendo ser prorrogadas por un nuevo periodo, igual y consecutivo;
- b) Al igual que las Cláusulas anteriores, se debe de proceder a las comunicaciones respectivas e iniciar los procedimientos de consulta y negociación; y
- c) Con el propósito de no interrumpir las corrientes de comercio, el país importador deberá determinar un cupo, el que se mantendrá hasta la finalización del término de su aplicación; si fuese el caso de que existiera conformidad de las partes para continuar aplicando las cláusulas de salvaguardia por un nuevo periodo, el país importador deberá asumir el compromiso de mantener el cupo de referencia o en su defecto, iniciar gestiones orientadas al retiro del producto.

Para ambos casos de tipo de salvaguardias, se ha establecido la normatividad de que siempre que hayan vencido los plazos de prórroga previstos, el país importador deberá iniciar los procedimientos para el retiro del producto de que se trate, así también se ha determinado que la aplicación de las salvaguardias, no deberán afectar las mercancías embarcadas a la fecha de su aplicación.

**RÉGIMEN DE ORIGEN:** Para el caso de los Sistemas Generalizados de Preferencias, mediante los cuales los países desarrollados otorgan preferencias arancelarias a sus similares en vías en desarrollo, éstos últimos deben de cumplir con un conjunto de normas que les permitirán gozar del mencionado trato preferencial. En iguales circunstancias, los países miembros de la Aladi mediante su Comité de Representantes, han aprobado las Resoluciones 78 y 91/ALADI/CR, con las que han adoptado el régimen general de origen que en condiciones semejantes a las cláusulas de salvaguardia, se aplicará con carácter general a los acuerdos previstos por el Tratado de Montevideo 1980 de tipo regional y con carácter supletorio en los de alcance parcial.

En tales términos, los beneficios derivados de la aplicación de la PAR abarcarán únicamente, a los productos originarios del territorio de los países miembros los que se encuentran calificados en base a las citadas resoluciones, y bajo la siguiente normatividad de origen:

- a) Se consideran como productos originarios de los países miembros, cuando sean elaborados integralmente en sus territorios y se utilicen exclusivamente materiales de los países participantes del acuerdo, excepto cuando dichas mercancías resulten de procesos que consistan en simples montajes o ensambles, embalaje, fraccionamiento en lotes, piezas, o volúmenes, selección y clasificación, marcación y composición de surtidos de mercancías u otras operaciones que no impliquen un proceso de transformación sustancial; en este sentido se exceptúa de la regla, el cambio de clasificación arancelaria conocido como "salto arancelario", en donde la exportación de un producto se realiza bajo una fracción arancelaria distinta a las fracciones arancelarias bajo las cuales se importaron de terceros países insumos a la región.

Para efectos prácticos, se debe entender que aquellos productos que se comercialicen entre los países miembros y donde intervienen en su fabricación insumos 100 por ciento elaborados en ellos, no enfrentarán problema alguno para beneficiarse de la preferencia negociada.

- b) Otro de los aspectos básicos de las reglas de origen, es el referente a la determinación del porcentaje de contenido regional, de donde si el valor de los insumos regionales más el costo directo del procesamiento en la zona es superior a un porcentaje predeterminado del valor, el producto es considerado como originario de la misma.

Por ello, las mercancías que resulten de operaciones de ensamble o montaje, realizadas en el territorio de un país signatario donde se hayan utilizado materiales o insumos originarios de los países suscriptores del acuerdo o bien de terceros países, el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales o insumos originarios de terceros países no deberá exceder del 50 (cincuenta) por ciento del valor FOB de exportación de tales mercancías o bien del 60 (sesenta) por ciento, cuando se trate de los PMDER.

Para los productos que de alguna manera no puedan cumplir con el procedimiento del "salto arancelario", porque el proceso de transformación operado no implique cambio de posición en la nomenclatura, será suficiente con que cumplan con los mismos porcentajes señalados en el párrafo anterior.

- c) Para que las mercancías originarias se beneficien de los tratamientos diferenciales, éstas deben ser expedidas directamente del país exportador al país importador. Es decir, que bajo ningún concepto deben ser objeto de modificación alguna después de su embarque y para aquellas que se encuentren en tránsito en uno o más países deben ser objeto de la vigilancia de la autoridad aduanera, de tal manera que los productos salgan en iguales condiciones que en las que entraron al país de que se trate.
- d) En relación a los literales anteriores, y en el entendido de que se está abordando el régimen general de origen donde no se limita a considerar aspectos normativos que incidan exclusivamente sobre la PAR, debe tenerse presente que en los acuerdos de alcance parcial, se podrán establecer requisitos específicos para los productos negociados con la peculiaridad de que no podrán ser menos exigentes que los ya señalados, salvo que se trate de la calificación de productos originarios de los PMDER.
- e) Por último, se hace referencia a los aspectos normativos sobre la declaración, certificación y comprobación de origen, donde los países miembros deben observar las disposiciones siguientes:
  - i) En el despacho aduanero de las mercancías de exportación se deberá acompañar al formulario tipo adoptado por la Asociación, una declaración que acredite el cumplimiento de los requisitos ya señalados, la cual podrá ser expedida por el productor final o la empresa exportadora el que a su vez debe estar certificado por una repartición oficial o entidad gremial con personalidad jurídica, habilitada por el Gobierno del país exportador;
  - ii) Para tales efectos, los países miembros comunicarán al Comité de Representantes, la relación de las reparticiones y entidades gremiales que han habilitado para expedir los certificados de origen, en el entendido de que deberán mantenerlas actualizadas respecto a los nombres y firmas de las personas responsables autorizadas, ello en virtud de que el citado Comité procede a remitir a los países signatarios del acuerdo la referida relación con el fin de que hagan efectivas las desgravaciones arancelarias negociadas. Para el caso de México, es la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) quien expide los certificados de origen, mediante la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior (DGSCE) que se encuentra asignada a la Subsecretaría de Comercio Exterior, y por medio de las Delegaciones y Subdelegaciones Federales establecidas en el interior del país; y
  - iii) Tocante a los citados certificados, en ningún caso podrán expedirse con antelación a la fecha de emisión de la factura comercial, sino más bien a partir de



esa fecha o dentro de los sesenta días siguientes. Asimismo, la vigencia de los mismos tendrá un plazo de 180 días, contados a partir de la fecha de certificación por la autoridad responsable del país exportador.

### **2.3.1.2 Programa para la Recuperación y Expansión del Comercio Intraregional**

El acuerdo regional de referencia surge como una iniciativa del Consejo de Ministros y de la Conferencia de Evaluación y Convergencia, mediante las Resoluciones 15(III)/ALADI/CM y 17(VIII-E)/ALADI/C.EC., el cual fue suscrito por los plenipotenciarios de los países miembros el 15 de julio de 1988. El objetivo fundamental del mecanismo es el de promover la recuperación y expansión del comercio intraregional, disminuyendo sus importaciones desde terceros países.

Para la formalización del acuerdo, los países miembros han acordado que las preferencias porcentuales negociadas variarán de conformidad con los niveles de desarrollo de los mismos, con lo cual se estará asegurando una adecuada reciprocidad de resultados y con ello evitar la profundización de los desequilibrios del intercambio comercial de la región. Es así que el Programa para la Recuperación y Expansión del Comercio Intraregional (PREC) de se aplicará la preferencia porcentual conforme a la tabla siguiente:

**Cuadro No. 24**  
**MARGENES NEGOCIADOS EN EL PREC**  
**(porcientos)**

<i>País receptor</i>	<i>Otros-Países</i>	<i>Países de desarrollo in-intermedio</i>	<i>Países de menor desarrollo económico relativo</i>	
<i>País otorgante</i>			<i>Mediterráneos</i>	<i>Otros</i>
Otros Países	60	70	88	80
Países de desarrollo intermedio	50	60	78	70
Países de menor desarrollo económico relativo	40	50	68	60

Nota: México otorga a los PMDER mediterráneos, una preferencia de 90 por ciento.  
 Fuente: Capítulo I, Artículo 3o. del PREC.

Para la aplicación de los Márgenes señalados, en principio abarcarán en productos de su elección que representen como mínimo el 10 por ciento del valor importado desde terceros países en cualesquier año del trienio 84/86 para Argentina, Brasil y México (discrecionalmente y como se observa en el Cuadro No. 25 México ha incorporado al PREC un número importante de productos que supera el porcentaje que se cita), 5 por ciento para los de desarrollo intermedio y 2 por ciento para los de menor desarrollo económico relativo. Estas listas de productos por supuesto deben ser objeto de un mayor incremento en futuras negociaciones.

Sobre el particular, se presenta un cuadro ilustrativo que comprende el universo de concesiones que México recibe y otorga mediante este mecanismo.

**Cuadro No. 25**  
**PREC: CONCESIONES NEGOCIADAS POR MEXICO**  
**(ítem Naladi)**

<i>País</i>	<i>Otorgadas</i>	<i>Recibidas</i>
Argentina	1 536	32
Bolivia	2 323	*
Brasil	1 536	79
Colombia	1 823	6
Chile	1 678	83
Ecuador	2 323	26
Paraguay	2 323	7
Perú	1 678	26
Uruguay	1 678	83
Venezuela	1 678	**
Total	16 253	342

- \* Bolivia se incorporará al PREC una vez que haya establecido un Plan Integral de transformación de su estructura productiva, la que presentará para su evaluación a la Conferencia de Evaluación y Convergencia.
- \*\* Venezuela presentó una nómina de 207 productos que no ha desglosado por categorías de países.

Fuente: Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI.

El PREC también prevé la preservación de los Márgenes de preferencia, la no aplicación de restricciones no arancelarias (excepto para las que se indiquen expresamente al momento de incluir los productos en la lista de concesiones, las correspondientes al artículo 50 del Tratado de Montevideo 1980, así como por cuestiones de monopolios gubernamentales de fabricación, venta, comercialización e importación, y por las prácticas internas en materia de compras del sector público y el abastecimiento regulado por el Estado); mecanismos de salvaguardia y requisitos de origen, en los términos de los regímenes regionales adoptados por la Asociación; y retiro de concesiones en condiciones semejantes a las establecidas en la PAR, salvo que en éste acuerdo se estipula que al momento que un país proceda al mismo, deberá ofrecer al(los) país(es) afectados una compensación equivalente al promedio de las corrientes de comercio afectadas durante el trienio inmediato anterior a la fecha de su solicitud, de no mediar acuerdo entre las partes, el o los países afectados podrán dejar sin efecto concesiones que lo benefician por un valor equivalente a las que éste hubiera retirado. Sobre este apartado, se aprecia el principio de flexibilidad, al conceder a los países de desarrollo intermedio y de menor desarrollo económico relativo la facultad excepcional de ir al retiro de las concesiones sin recurrir a la instancia de la aplicación de cláusulas de salvaguardia,

siempre y cuando ello sea necesario para la ejecución de programas específicos de instalación o expansión de actividades productivas en sus respectivos territorios.

En el marco de la convergencia, el PREC se encuentra abierto, previa negociación a los países latinoamericanos y del Caribe no miembros de la Aladi.

### **2.3.1.3 Nóminas de Apertura de Mercados en favor de Bolivia, Ecuador y Paraguay**

En concordancia con los conceptos que se indican en el capítulo primero del estudio de referencia, fundamentalmente las NAM se ejemplifican como el mecanismo de arranque básico que vienen a sustituir a las LVnE vigentes en la Alalc. En tal magnitud el Tratado de Montevideo 1980, contempla un sistema de apoyo a los PMDER, donde son objeto de un claro y específico beneficio en los tratamientos diferenciales y un efectiva consolidación en la base de los principios de no reciprocidad y de cooperación comunitaria.

Mediante la firma de estos tres acuerdos regionales en los que se incluirán preferentemente productos industriales originarios de Bolivia, Ecuador y Paraguay, se constata la aplicabilidad de los tratamientos diferenciales aludidos, donde sobresale el cumplimiento de los países otorgantes para eliminar en forma total e inmediata, los gravámenes aduaneros y las demás restricciones que incidan sobre la importación de las mercancías incluidas en las NAM.

De acuerdo a la letra del propio Tratado de Montevideo 1980, originalmente se indicaba que cada producto a incluir en las nóminas de apertura deberían estar aprobados por todos los países miembros, en base las características establecidas; la realidad fue que difícilmente existiría consenso para crear un mecanismo de esta naturaleza, y cuya situación propicio en su momento un desgaste político de la propia Asociación. Lo interesante de esta situación, es que debe identificarse que de hecho se está participando en un proceso de integración donde la flexibilidad como lo indica el mismo Tratado debe ser un principio básico para su avance, y no de retroceso e incompatibilidad de objetivos.

Lo anterior, dio pauta a que en efecto se aprobarán las NAM, con la distinción novedosa de que cada país miembro incluiría productos que no necesariamente deberían ser aceptados por el resto de los países miembros, en otras palabras, sí México aprueba 10 productos de la lista solicitada por Bolivia, éstos no necesariamente deben estar aprobados por la totalidad de los países para que se haga efectiva la preferencia. Es así que hasta el mes de diciembre de 1991, los referidos acuerdos regionales se encuentran constituidos por las preferencias que contempla el Cuadro No. 26.

**Cuadro No. 26**  
**ALADI: PRODUCTOS INCLUIDOS EN LAS NAM**  
**(ítem Naladi)**

<i>Países otorgantes</i>	<i>Ítems solicitados</i>			<i>Ítems incorporados en las NAM de:</i>		
	<i>Bol.</i>	<i>Ecu.</i>	<i>Par</i>	<i>Bol.</i>	<i>Ecu</i>	<i>Par</i>
Argentina	100	118	132	51	56	91
Bolivia	-	59	66	-	02	34
Brasil	100	118	132	517	127	1,014
Colombia	66	78	88	115	102	30
Chile	66	78	88	10	16	23
Ecuador	50	-	66	115	-	37
México	100	118	132	39	105	80
Paraguay	50	59	-	36	37	-
Perú	66	78	88	115	102	28
Uruguay	56	69	77	14	21	33
Venezuela	66	78	88	115	102	35

Fuente: Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI.

Como puede observarse en la información de referencia, varios países otorgaron un mayor número de ítem que los solicitados por los países beneficiados, lo que implica una mayor cobertura y de impacto de los mecanismos. Así también se detecta que independientemente de las corrientes de comercio que generen los mismos, su base de partida esta identificada por la lista de pedidos de cada país, en la que por supuesto se han considerado aquellos que son realmente de su interés comercial, además se prevén instancias y procedimientos destinados a ampliar progresivamente el alcance de la apertura de los mercados, en las cuales por una parte, se deben de incorporar aquellos productos o ítem que hasta ahora no se han incluido en las NAM y por otra, presentar nuevas listas de pedidos.

Por la importancia del tema en cuestión, se cita el Plan de Acción en favor de este grupo de países adoptado por el Consejo de Ministros en su Tercera Reunión, en el que se previeron sobre las NAM las acciones siguientes:

- i) Concertar a corto plazo, que la oferta exportable de los PMDER, se incluya en los mecanismos instituidos por el Tratado de Montevideo 1980, preferentemente en las NAM; y
- ii) Estructurar un plan especial que permita que la oferta potencial de los países mediterráneos se incluya en los mecanismos de la Asociación, en particular

en las NAM, cuando la producción sea complementaria de las producciones nacionales de los países otorgantes.

Por lo que corresponde a los aspectos normativos, lo realmente importante en las NAM es que los productos objeto de las mismas, deben de ir a cero arancel y no aplicación de restricciones no arancelarias y en cuanto a los requisitos de origen y cláusulas de salvaguardia, se enmarcan en los regímenes regionales a los que ya se ha hecho referencia.

### **2.3.2 Acuerdos de Alcance Parcial**

Al referirnos a los acuerdos de naturaleza parcial, es identificar los mecanismos que en forma progresiva propiciarán la convergencia, previa negociación y que se materializa mediante la adhesión de la totalidad de los países miembros y con otros que conforman la América Central y el Caribe, hasta lograr el propósito de establecer un mercado común.

A diferencia de la PAR, es que en estos acuerdos los países signatarios han negociado márgenes preferenciales que van hasta un 100 por ciento, siendo que en ese acuerdo regional, la preferencia básica es del orden del 20 por ciento, así también se contempla que en los mismos, se podrá negociar normas específicas que implican una mayor cobertura de negociación, en tanto en la PAR, se aplican las de carácter regional aprobadas por la Asociación. Otro factor que es importante considerar es que en la PAR, sus derechos y obligaciones abarcan a la totalidad de los países miembros, a diferencia de que en los acuerdos parciales éstos rigen exclusivamente para los países que los suscriban en forma bi o plurilateral, excepto en los casos siguientes:

- a) Las concesiones arancelarias incluidas en los acuerdos comerciales, son automáticamente extensivas a los PMDER; y
- b) Las preferencias otorgadas en los acuerdos suscritos con otros países y áreas de integración de Latinoamérica, o con otros países en desarrollo y sus respectivas áreas de integración económica de fuera de América Latina, son también extensivas a los PMDER.

Dentro de la diversidad de acuerdos previstos, actualmente México tiene suscritos los de tipo comercial, de renegociación de las preferencias otorgadas en el periodo de 1962-1980 y de complementación económica, los cuales se detallan en forma específica en los párrafos siguientes:

### 2.3.2.1 Acuerdos de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial

En ocasión de señalar los mecanismos de cooperación vigentes en la Alalc, se destacaron los acuerdos de complementación industrial, los cuales dentro de la actual Aladi se han adecuado a la nueva modalidad de acuerdos comerciales, de conformidad con el artículo octavo de la Resolución 1 del Consejo de Ministros.

A la fecha México participa en 17 acuerdos de esta naturaleza, mediante los cuales otorga y recibe concesiones arancelarias y no arancelarias al establecer en algunos casos cupos anuales de importación; dentro de los mismos se aprecia una diversidad de sectores donde se encuentran involucradas toda una gama de concesiones arancelarias con vigencia permanente y temporal (un año). Dentro del desarrollo de los citados acuerdos, los países signatarios han convenido reunirse anualmente en la sede de la Asociación con el propósito de renegociar los mismos y acordar entre otros aspectos la de prorrogar las preferencias pactadas, o incluir nuevas concesiones de tipo arancelario o no arancelario. Para tal efecto, el proceso de negociación se consolida básicamente mediante las recomendaciones que son formuladas por el sector empresarial, donde previamente a ese nivel ya fueron ampliamente analizadas y discutidas. Es decir, que mediante las alternativas propuestas por el empresario, el sector gobierno, por lo general no hace más que oficializarlas en los citados acuerdos.

Medir la incidencia de las corrientes de comercio que generan, es una de las partes medulares e interesantes que permiten reflejar si existe un avance real para desviar hacia la zona un mayor intercambio comercial a través de este tipo de mecanismos, donde cada país signatario en términos generales pretende incrementar y en la manera de lo posible diversificar sus exportaciones. Para lograr tal objetivo los países negocian mediante la definición específica de ítem arancelario, el margen porcentual que se aplica sobre los niveles arancelarios que rigen para terceros países y que se incorporan en los diversos mecanismos que prevé el Tratado de Montevideo 1980.

Es indudable tener presente lo dificultoso que resulta medir con acierto el comportamiento del intercambio de cada país, el que resulta aun más complicado cuando se pretende cuantificar el comportamiento de la evolución del comercio negociado recíproco. Citemos por ejemplo, para el caso de México, solo es posible obtener dichas cifras mediante el confrontamiento directo de los pedimentos de importación o exportación que son capturados por la Dirección General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, (SHCP), los que consolida en paquetes de cintas informativas que son validadas por el Banco de México, las cuales finalmente las turna a la Dirección General de Política de Comercio Exterior (DGPCE), de la SECOFI, que es la responsable oficial de la elaboración de las estadísticas de comercio exterior.

A nivel de los sectores involucrados el Cuadro No. 27, comprende la totalidad de ellos, mediante los cuales México otorga 1 848 preferencias de las cuales en compensa-

ción recibe 2 248 procedentes de Argentina, Brasil, Colombia, Uruguay y Venezuela, en forma indistinta y ajustadas a cada mecanismo concertado.

**Cuadro No. 27**  
**ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL COMERCIALES SUSCRITOS**  
**POR MEXICO CON LOS PAISES MIEMBROS DE LA ALADI**  
**(ítem Naladi)**

<i>Acuerdo No.</i>	<i>Sector Industrial</i>	<i>Concesiones Otorgadas</i>	<i>Países Recibidas</i>	<i>Signatarios</i>
	<b>Total</b>	<b>1 848</b>	<b>2 248</b>	
1	Máquinas estadísticas	24	69	Bra, Méx
5	Química	70	188	Arg, Bra Méx, Uru, Ven
9	Generación, transmisión y distribución de electricidad	71	90	Bra, Méx
10	Máquinas de oficina	40	44	Arg, Bra, Méx
12	Electrónica y comunicaciones eléctricas	163	156	Bra, Méx
13	Fonográfico	7	29	Arg, Bra, Méx, Uru, Ven
15	Químico-farmacéutico	359	368	Arg, Bra, Méx
16	Petroquímico	142	111	Arg, Bra Méx, Uru, Ven
18	Fotográfico	99	182	Arg, Bra Méx, Uru, Ven
19	Electrónica y de comunicaciones eléctricas	71	155	Arg, Bra, Méx, Uru
20	Colorantes y pigmentos	211	158	Bra, Méx
21	Química(exedentes y faltantes)	135	52	Arg, Bra Méx, Uru
22	Aceites esencia les, químico-aromáticos, aromas y	110	156	Arg, Bra, Méx



	sabores			
24	Electrónica y comunicaciones-- eléctricas	107	117	Arg, Méx
26	Médico-hospitalario	201	210	Arg, Bra, Méx
27	Vidrio	12	7	Bra, Méx, Uru
S/N	Bienes culturales	26	156	Arg, Bra, Col, Méx, Per, Uru, Ven

Nota: Concesiones vigentes al 31.XII.91.

Fuente: Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI.

De manera global se observa en términos absolutos un incremento importante del comercio total negociado, al pasar de 168 millones de dólares en 1988 a 231 millones en 1989 y disminuir ligeramente a 205 millones en 1990; lo cual significó que crecieran durante el citado trienio a una tasa media anual del 3.2 por ciento. En iguales circunstancias se aprecia un reavunte dentro del comercio total intraregional, toda vez que si bien en 1988 representó el 12 por ciento, para 1989 se incrementó al 18 por ciento, para posteriormente descender a 13 por ciento en 1990. Dicha situación se torna a niveles insignificantes al comparar su participación dentro del comercio global, en la que representó el 0.4, 0.5 y 0.4 por ciento, en 1988, 1989 y 1990, respectivamente.

**Cuadro No. 28**  
**MEXICO: COMERCIO NEGOCIADO Y NO NEGOCIADO DE LOS**  
**PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS DE ALCANCE**  
**PARCIAL COMERCIALES**  
**(millones de dólares)**

Año	Ala di		total	Resto del Mundo	total Global	total no negociado
	Negociado (1)	No negociado (2)				
EXPORTACIONES						
1988	108	729	837	19 821	20 658	20 550
1989	146	553	699	22 066	22 765	22 619
1990	115	707	822	25 957	26 779	26 664
IMPORTACIONES						
1988	60	506	566	18 337	18 903	18 843
1989	85	518	603	22 807	23 410	23 325

1990	90	757	847	28 928	29 775	29 685
		SALDO COMERCIAL				
1988	48	223	271	1 484	1 755	1 707
1989	61	35	96	-741	-645	-706
1990	25	-50	-25	-2 971	-2 996	-3 021

Fuente: Secretaría General de la Aladi.  
Indicadores de comercio exterior del Banco de México.

Por renglón de comercio las exportaciones mexicanas destinadas a sus socios comerciales en la suma total de los acuerdos, invariablemente han superado a las corrientes de importación, lo que se ha traducido en saldos favorables para México; no obstante a dicha situación debe destacarse el deterioro que observan, al pasar de 48 millones de dólares en 1988 a 25 millones en 1990, como efecto de un crecimiento sostenido por parte de las compras realizadas, las que sí bien resultan ser modestas han dado pauta para que la balanza reporte la evolución que se indica.

Desglosando la información a nivel de sectores específicos, destacan en primer orden de importancia por las corrientes de comercio que generan los acuerdos Nos. 21, Química-excedentes y faltantes; 16, Petroquímico y 18 Fotográfico, los cuales en conjunto representaron el 71 por ciento de las exportaciones totales realizadas mediante este tipo de mecanismos durante los años de 1988 a 1990, y el 53 por ciento en importaciones. En segundo nivel se encuentran el No. 15, Químico-farmacéutico; 12, Electrónica y comunicaciones eléctricas; 1, Máquinas estadísticas; y 26, Médico-hospitalario, mismos que en forma global generaron el 13 y 36 por ciento, del total de exportaciones e importaciones, respectivamente, para el trienio en cuestión. Un tercero, lo constituyen los restantes acuerdos, en los que se concentra el restante 16 por ciento para el rubro de las exportaciones y el 11 en las importaciones.

**Cuadro No. 29**  
**MEXICO: BALANZA COMERCIAL POR TIPO DE ACUERDO**  
(miles de dólares)

No. Acuerdo/ Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
<b>Total</b>			
1988	107 722	60 007	47 715
1989	145 928	85 048	60 880
1990	115 477	90 050	25 427

1988	1 937	8 269	-6 332
1989	3 336	9 792	-6 456
1990	5 358	2 673	2 685
5*			
1988	3 560	3 731	-171
1989	8 864	1 072	7 792
1990	4 023	839	3 184
9			
1988	3 350	1 114	2 236
1889	2 704	1 424	1 280
1990	949	876	-1 927
10			
1988	2 151	2 319	-168
1989	3 546	1 801	1 745
1990	2 616	3 313	-697
12			
1988	2 621	3 649	-1 028
1989	2 546	7 976	-5 430
1990	4 604	16 110	-11 506
13			
1988	630	34	596
1989	232	17	215
1990	141	32	109
15			
1988	4 937	10 414	-5 477
1989	10 886	8 556	2 330
1990	7 720	6 415	1 305
16*			
1988	19 746	8 798	10 948
1989	28 279	14 214	14 065
1990	27 829	10 077	17 752
18			
1988	25 432	11 394	14 038
1989	36 628	26 919	9 709
1990	16 184	35 064	-18 880
19			
1988	826	1 271	-445
1989	627	1 533	-906
1990	476	1 849	-1 373
20			

1988	60	592	-532
1989	178	474	-296
1990	135	382	-247
21*			
1988	38 181	5 146	33 035
1989	43 417	7 253	36 164
1990	33 878	5 293	28 585
22			
1988	2 018	1 210	808
1989	2 272	466	1 806
1990	2 434	356	2 078
24			
1988	970	38	932
1989	561	46	515
1990	674	25	649
26			
1988	1 303	1 610	-307
1989	1 852	3 059	-1 207
1990	8 396	4 419	3 977
27			
1988	0	418	-418
1989	0	446	-446
1990	60	327	-267

\* Incluye a Chile que para los años en cuestión era miembro signatario del acuerdo.  
Fuente: Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI.

Como se puede apreciar este tipo de instrumentos que al ser un reflejo de la iniciativa empresarial, deberían converger en la esencia misma que permitieran traducirse en un verdadero instrumento integracionista; más sin embargo la situación práctica nos indica reducidos avances, al momento de observar que las empresas transnacionales<sup>7</sup>, al ser básicamente las que han concretado su negociación han procedido a limitar el aprovechamiento en un número reducido de concesiones, así como por las acciones pasivas de los propios gobiernos cuyo ejemplo más palpable se refleja en el acuerdo de

7 Al momento de tocar el tema de las empresas transnacionales, no debe interpretarse que su ingerencia sea un factor limitante para que este tipo de acuerdos cumplan con su función integracionista, sino más bien lo que se cuestiona son los factores a que se hace referencia y la forma de como han operado en el marco de la Aladi.

bienes culturales, el cual no se encuentra operando al no encontrarse en vigor por la totalidad de los países que lo suscribieron.

En este sentido se precisa que mientras no se contemple en los acuerdos comerciales programas concretos de coinversiones y de complementación industrial, no será factible lograr una integración real de los sectores industriales; de ahí que seguirán abriendo posibilidades a futuro única y exclusivamente para las negociaciones bi o plurilaterales como las que prevalecen en la actualidad, permitiendo obtener aumentos poco significativos en los intercambios comerciales. Es así que si observamos la poca participación de los países intermedios (para el caso de los acuerdos en los que México es signatario: Uruguay solo participa en 7 de los 17; Venezuela en 6; Perú y Colombia en 1) y la escasa utilidad de estos mecanismos para los PMDER, derivado fundamentalmente por la gran influencia de los sectores participantes donde actúan preponderantemente filiales de empresas transnacionales cuyos intereses están orientados a la búsqueda de racionalizar la producción regional, es un factor más de vulnerabilidad para este tipo de mecanismos.

### **2.3.2.2 Acuerdos de alcance parcial de renegociación de las preferencias otorgadas en el período 1962/1980**

Con el propósito de poder incorporar dentro del nuevo esquema de integración las concesiones negociadas durante la vigencia del Tratado de Montevideo 1960 o bien denominado patrimonio histórico de la Alalc y que exclusivamente se refieren a las listas nacionales, listas de Ventajas no extensivas y acuerdos de complementación, el Consejo de Ministros mediante su Resolución 1, dispuso y estableció que los países miembros procedieran a la revisión de los mismos, en el entendido de que dichas concesiones se renegociarían a través de su actualización, enriquecimiento o eliminación, de tal forma que permitieran alcanzar un mayor fortalecimiento y equilibrio de las corrientes comerciales.

En este sentido el citado Consejo, definió claramente que para el caso de los acuerdos que incorporaran o modificaran productos comprendidos en las listas nacionales, no podrían adoptar las formas definidas como acuerdos comerciales, de complementación económica, agropecuarios o de promoción del comercio. Al respecto, se interpreta que la limitante en cuestión estuvo orientada a que los países miembros dispusieran de la flexibilidad suficiente que les permitieran por una parte, mantener las corrientes de comercio en forma congruente con sus necesidades y por otra, a que las formas señaladas previo análisis y razonamiento de las partes las encaucen a suscribir específicamente mecanismos con las características que se definieron en cada uno de ellas; en tanto para el caso de las listas de ventajas no extensivas y los acuerdos de complementación, las primeras podrán renegociarse mediante los acuerdos de alcance parcial de cualquier índole, en tanto que los segundos, como ya se ha indicado se adecuaron a la forma de acuerdos comerciales.

A manera de antecedente y que debe incorporarse a la esencia histórica de la Aladi, por ser su primera acción negociadora, es la que se inicia en el mes de septiembre de 1980 y que tiene por objeto renegociar la totalidad de las listas nacionales y de ventajas no extensivas. En términos específicos esta etapa revistió modalidades de diversa índole en donde los intereses económicos nacionales de cada país o grupos de países marcaron la pauta de dicho proceso, es decir, por un lado los países miembros del Grupo Andino que forman parte de la Aladi y por otro, los restantes países de dicha Asociación, determinaron renegociar el patrimonio histórico de la Aladi en forma totalmente independiente, lo que llevó a que cada país negociara acuerdos en forma bilateral.

Es así que en principio, México formalizó acuerdos de esta naturaleza con cada país andino, así como otro a nivel plurilateral (el número 26) con los restantes países de la Aladi, de los cuales en la actualidad solo mantiene vigentes seis acuerdos bilaterales con Bolivia (No. 31), Brasil (9), Colombia (40), Ecuador (29), Paraguay (38) y Venezuela (30). Dentro de este tipo de mecanismos México recibe beneficios arancelarios por un total de 3 372 concesiones y en contrapartida otorga 4 053.

**Cuadro No. 30**  
**ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL DE RENEGOCIACION DE LAS**  
**PREFERENCIAS NEGOCIADAS EN EL PERIODO 1962-1980, SUSCRITOS**  
**POR MEXICO CON LOS PAISES MIEMBROS DE LA ALADI**  
**(ítem Naladi)**

<i>País</i>	<i>Acuerdo No.</i>	<i>Concesiones</i>	
		<i>Otorgadas</i>	<i>Recibidas</i>
	<b>Total</b>	<b>4 053</b>	<b>3 372</b>
Bolivia	31	115	103
Brasil	9	1 292	1 955
Colombia	40	197	150
Ecuador	29	107	141
Paraguay	38	2 015	761
Venezuela	30	327	262

Nota: Concesiones vigentes al 31.XII.91.

Fuente: Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI.

Entre los aspectos que es importante reflexionar al momento de observar el Cuadro No. 30, es el referente a la aplicación de los tratamientos diferenciales en materia de concesiones, toda vez que siguiendo este principio México tendría que otorgarle un mayor número de las mismas a un país de menor desarrollo económico relativo, un

número menor a los de mediano desarrollo y otro tanto menos a los restantes países, así como aplicar este criterio pero en sentido inverso para el caso de recibirlas. La realidad es que el principio en cuestión nada tiene que ver con las concesiones actualmente vigentes, es decir, se esta llevando a cabo pero totalmente al contrario, en donde México otorga más concesiones a Brasil (1 292) que las que debe conceder a Venezuela (327) y Colombia (197) e inclusive todavía las de éstos mayores que las que debe otorgar a Bolivia (115) y Ecuador (107); donde sí existió su aplicabilidad correcta es para el caso de Paraguay (2 015) y en el de Bolivia en su carácter de países mediterráneos. Para el caso de la receptividad de concesiones se observa una situación semejante al detectar que se otorga a México un mayor número por parte de Paraguay (761) que las que recibe de Venezuela (262) y Colombia (150), las restantes concertaciones cubren perfectamente los criterios normativos establecidos al efecto: Bolivia (país mediterráneo, 103); Ecuador (141); y Brasil (1 955).

Acerca de los comentarios que se indican, es válido tener presente que no necesariamente el número de la composición de las preferencias puede de alguna manera generar mayores corrientes de comercio a la zona, al tener presente que 10 concesiones pueden generar mayor comercio que un múltiplo de ellas; es también cierto que dentro de un proceso de concertación influyen un determinado número de variables que pueden invertir el número de concesiones, citemos por ejemplo, una restricción no arancelaria puede ser negociada por una cantidad interesante de concesiones o por una sola concesión de una magnitud importante de comercio. De lo que sí se debe estar seguro, es que se debe globalizar todo un proceso completo en donde las bases de información y la habilidad de los grupos negociadores son factores prioritarios para llegar a una negociación completa y adecuada.

En cuanto a la participación de estos acuerdos dentro del total negociado, las exportaciones han acusado un dinamismo importante a partir de 1985 donde alcanzaron un valor total de 76 millones de dólares, hasta duplicarse en 2.5 veces conforme a las registradas en 1989, 186 millones, para posteriormente disminuir a 132 millones en 1990. Lo importante de la información de referencia es que se observa una tasa media anual de crecimiento del 11.7 por ciento, la que resulta ser superior que la observada en el comercio no negociado dentro de la Aladi, 5.8 por ciento y del total exportado a ella, 6.6 por ciento, así como las efectuadas en forma global y al resto del mundo, las que crecieron en 4.1 por ciento en forma independiente. Por su parte, las importaciones totales de productos negociados, han registrado un tendencia semejante que el de las exportaciones (que fueron del orden de 17.5 y 17.2 por ciento respectivamente) al registrar un crecimiento medio anual del 12.7 por ciento, el que resulta ser superior que el alcanzado por el de no negociados y del total importado de la zona que fueron del orden de 7.7 y 8.4 por ciento, respectivamente.

**Cuadro No. 31**  
**MEXICO: COMERCIO NEGOCIADO Y NO NEGOCIADO DE LOS**  
**PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS DE ALCANCE**  
**PARCIAL DE RENEGOCIACION DE LAS PREFERENCIAS**  
**NEGOCIADAS EN EL PERIODO 1962-1980**  
**(millones de dólares)**

Año	Aladi		(3=1+2)	Resto Total del Mundo (4)	Global (5=3+4)	Total no Negociado (6=2+4)
	Negocia do (1)	No Nego ciado (2)				
<b>Exportaciones</b>						
1985	76	521	597	21 269	21 866	21 790
1986	88	547	635	15 140	15 775	15 687
1987	154	649	803	19 729	20 532	20 378
1988	153	684	837	19 821	20 658	20 505
1989	186	513	699	22 066	22 765	22 579
1990	132	690	822	25 957	26 779	26 647
<b>Importaciones</b>						
1985	72	493	565	12 895	13 460	13 388
1986	64	287	351	11 158	11 509	11 445
1987	33	258	291	12.470	12 761	12 728
1988	52	514	566	18 337	18 903	18 851
1989	85	518	603	22 807	23 410	23 325
1990	131	716	847	28 928	29 775	29 644
<b>Saldo comercial</b>						
1985	4	28	32	8 374	8 406	8 402
1986	24	260	284	3 982	4 266	4 242
1987	121	391	512	7 259	7 771	7 650
1988	101	170	271	1 484	1 755	1 654
1989	101	-5	96	-741	-645	-746
1990	1	-26	-25	-2 971	-2 996	-2 997

Fuente: Secretaría General de la Aladi.  
 Indicadores de comercio exterior del Banco de México.

Al referirse a la balanza comercial total y por país del comercio generado por este tipo de acuerdos, nos indican variaciones en las que tradicionalmente se han registrado saldos favorables para México. Citemos por ejemplo el registrado a nivel global en 1985 por 4 millones de dólares, el cual se ve considerablemente incrementado a 121 mi-



lones para 1987, y es a partir de este año donde marca un descenso permanente hasta registrar un valor superávitario de 1 millón de dólares en 1990.

**Cuadro No. 32**  
**MEXICO: BALANZA COMERCIAL DE LOS ACUERDOS DE**  
**ALCANCE PARCIAL DE RENEGOCIACION DE LAS PREFERENCIAS**  
**NEGOCIADAS EN EL PERIODO 1962-1980**  
**(miles de dólares)**

<i>País</i>	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<b>Bolivia</b>						
Exportaciones	56	65	150	87	148	473
% del total*	34	9	10	2	4	13
Importaciones	5	53	5	1 823	111	162
% del total**	0.5	3	0.6	62	3	4
Saldo	51	12	145	-1 736	37	311
<b>Brasil</b>						
Exportaciones	17 922	31 278	61 067	43 544	82 471	51 537
% del total*	6	18	37	38	46	36
Importaciones	55 181	45 276	27 424	39 902	65 080	69 061
% del total**	27	31	15	14	24	26
Saldo-	37 259	-13 998	33 643	3 642	17 391	-17 524
<b>Colombia</b>						
Exportaciones	31 616	33 014	40 783	55 876	67 196	33 596
% del total*	26	30	30	30	63	32
Importaciones	2 928	9 392	2 100	3 142	8 152	14 879
% del total**	48	94	53	16	34	48
Saldo	28 688	23 622	38 683	52 734	59 044	18 717
<b>Ecuador</b>						
Exportaciones	2 629	4 069	7 086	7 125	5 735	5 082
% del total*	5	7	10	12	13	9
Importaciones	1 532	2 742	1 612	3 582	3 020	3 295
% del total**	77	30	20	18	17	33
Saldo	1 097	1 327	5 474	3 543	2 715	1 787
<b>Paraguay</b>						
Exportaciones	152	450	331	1 109	513	1 875
% del total*	45	87	41	49	16	2

Importaciones	398	336	303	295	1 272	1 047
% del total**	88	47	9	28	98	
Saldo	-246	114	28	814	-759	828
<b>Venezuela</b>						
Exportaciones	23 482	19 438	44 470	45 746	29 735	39 045
% del total*	60	35	53	51	51	30
Importaciones	11 992	6 361	1 732	3 395	7 259	42 567
% del total**	92	71	35	38	12	34
Saldo	11 490	13 077	42 738	42 351	22 476	-3 522
<b>T o t a l</b>						
Exportaciones	75 857	88 314	153 887	153 487	185 798	131 608
% del total*	15	22	34	34	47	25
Importaciones	72 036	64 160	33 176	52 139	84 894	131 011
% del total**	28	19	27	24	34	31
Saldo	3 821	24 154	120 711	101 348	100 904	597

\* Participación del total exportado a ese(esos) país(es).

\*\* Participación del total importado de ese(esos) país(es).

Fuente: Secretaría General de la Aladi. Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI.

En el contexto bilateral se destacan las siguientes características durante el periodo de 1985 a 1990: Mientras que siendo Brasil uno de los principales mercados para México, solo se ha llegado a exportar un máximo de 46 por ciento de productos negociados en exportaciones y una cuarta parte en importaciones, lo que ha dado pauta a financiar el déficit global de México con ese país que se acentúa a partir de 1987; Venezuela que se ha caracterizado por ser uno de los países más agresivos en los últimos años para el comercio con México, marca una disminución considerable en materia de productos negociados al pasar del 60 por ciento en 1985 a 30 por ciento en 1990 en el sector de exportaciones, e igualmente se comporta en las importaciones del 92 al 34 por ciento; con el mercado colombiano todo hace indicar que en promedio el 30 por ciento de las exportaciones se realizan con productos de esta naturaleza, a pesar de que en 1989 dicho porcentaje se incrementa al 63 por ciento del total exportado, para nuevamente caer a un 32 por ciento en 1990, en tanto las importaciones de productos negociados han acusado un crecimiento sostenido a partir de 1989, no obstante a no superar el ejercicio en 1986 que fue del orden del 94 por ciento; con Ecuador existe una disyuntiva total respecto al comportamiento de las cifras, toda vez que sí se ha llegado a exportar entre los 40 y 70 millones de dólares, a través del acuerdo solo ha sido factible comercializar de 3 a 7 millones, lo que significa en términos relativos variaciones de 5 a 13 por ciento; para los restantes países como son Bolivia y Paraguay, acusan tendencias muy semejantes a las analizadas dentro del comercio total, una reducida relación de comercio con su consecuente inestabilidad que lo hace tradicionalmente variante al existir opera-

ciones pequeñas o insignificantes, o bien se registran operaciones de oportunidad comercial como es el caso con el último país.

### **2.3.2.3 Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica**

Considerando los lineamientos básicos que regirán los acuerdos de esta naturaleza, los países miembros han definido toda una serie de aspectos normativos bajo los cuales se sujetarán, entre ellos se destacan principalmente los siguientes:

- i) En primera instancia se determina que podrán formalizarse en forma sectorial o multisectorial, dentro de un contexto de desgravación arancelaria o de programación industrial;
- ii) En materia de desgravación arancelaria deberán ser objeto de programas en los que se incluyan los tiempos de la misma y los sectores que se involucren, así también se puede considerar la reducción o eliminación de las barreras no arancelarias;
- iii) Atendiendo la diversidad de las categorías de países que prevalecen, se deben incorporar medidas que permitan un aprovechamiento armónico y equilibrado de los beneficios que se deriven de dichos mecanismos; y
- iv) Los países que los suscriban disponen de la opción de aplicar para los productos que incluyan en los acuerdos programas y estímulos gubernamentales que permitan facilitar la complementación económica, y la armonización de los tratamientos que se apliquen a los servicios y capitales de origen extranjero y que se vinculen con dichos productos, así como lo referente a evitar prácticas desleales de comercio, regular intercambios compensados y todo tipo de políticas que complementen el desarrollo tecnológico, infraestructura, financiamiento, entre otros.

Derivado de lo anterior, a la fecha México ha suscrito 4 acuerdos que se enmarcan dentro de la normatividad que se indica, mediante los cuales otorga un total de 13 478 concesiones y recibe a cambio 5 680, en los términos como puede observarse en el siguiente cuadro (para efectos de contabilización se consideran los productos negociables con Chile en el acuerdo, toda vez que actualmente se consideran la totalidad de sus universos arancelarios, con excepción de las listas mínimas convenidas).

**Cuadro No. 33**  
**ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACION**  
**ECONOMICA SUSCRITOS POR MEXICO CON LOS PAISES**  
**MIEMBROS DE LA ALADI**  
**(ítem Naladi)**

<i>País</i>	<i>Acuerdo No.</i>	<i>Concesiones</i>	
		<i>Otorgadas</i>	<i>Recibidas</i>
	<b>Total</b>	13 478	5 680
Argentina	6	6	2 128
Chile*	17	1 550	1 189
Perú	8	180	168
Uruguay	5	10 422	2 195

Nota: Concesiones vigentes al 31.XII.91.

\* Para efectos del período de vigencia se han considerado las concesiones negociadas en el Acuerdo Parcial No. 37.

Fuente: Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI.

Una vez analizados los acuerdos en cuestión, sobresale de manera concreta 2 características básicas que contienen los acuerdos firmados con Argentina, Perú y Uruguay.

Dentro de la primera de ellas, se consideran las cuestiones generales donde en forma homogénea se incluyen la totalidad de los objetivos ya señalados, entre los que se hace especial distinción a la de facilitar la formulación de Programas especiales, como los de Intercambio Compensado (PIC) y otras modalidades comerciales que estén encausadas a promover el comercio mediante bases estables. Caben también dentro de esta particularidad los aspectos normativos que se están aplicando en materia de cláusulas de salvaguardia, requisitos de origen, y retiro de concesiones, en los cuales se ha convenido adaptarles los regímenes regionales aprobados en el seno de la Asociación que se han desglosado detalladamente en el apartado de la PAR.

Tocante a la segunda, se refiere a identificar en forma separada las particularidades que se consideran en cada uno de ellos como resultado de las negociaciones casuísticas celebradas:

- a) Con Argentina, se considera en el programa de liberación una lista selectiva que comprende el número de preferencias y las condiciones señaladas en cada caso, entre las que destaca el régimen siguiente.

<i>Aranceles Terceros Países</i>	<i>Preferencia Porcentual para Productos Incluidos en:</i>		
	<i>Acuerdo</i>	<i>PIC</i>	<i>Sin preferencia que se incorporen al PIC</i>
Hasta 10 %	100 %	100 %	15 %
Del 11 al 20 %	50 %	65 %	20 %
Del 21 al 30 %	40 %	55 %	20 %
Del 31 al 40 %	30 %	45 %	25 %
Del 41 % en adelante	50 %	65 %	30 %

Sobre el particular, ambos países han acordado beneficiar adicionalmente con un 15 por ciento, aquellos productos que se encuentren incluidos en los acuerdos comerciales que generen importaciones a través de los PIC;

- b) Por lo que corresponde a las concesiones que integran el programa de liberación con Perú, se aplican reducciones porcentuales que varían entre un 60 y 100 por ciento, a excepción de aquellos productos que se integren a los PIC, los que gozarán de un tratamiento del 100 por ciento, sobre la base de negociaciones que se realizarán en periodos cuatrimestrales; y
- c) Con relación al ámbito de productos que se encuentran considerados dentro del acuerdo México-Uruguay, ambos países se han otorgado una preferencia del 100 por ciento para la totalidad del universo arancelario, con alguna excepciones, como lo son por ejemplo para el caso de México aquellas mercancías sujetas al requisito de permiso previo de importación. así mismo, convinieron agregar la posibilidad de concretar los referidos PIC, en el entendido de que se otorguen preferencias del 100 por ciento.

De manera especial se ha pretendido analizar en forma separada el acuerdo de complementación económica suscrito entre México y Chile, con el propósito de identificar la nueva estrategia de negociación que ha emprendido México en el marco de sus relaciones económicas con América Latina y el Caribe, pretendiendo con ello llevar acabo un permanente cambio interno que tenga como meta lograr una mayor competitividad de su aparato productivo, así como establecer un cambio en sus relaciones con el exterior que responda a los procesos de modernización económica y comercial.

Dentro de la actual política, se consolidan lineamientos claros y flexibles donde se persigue garantizar el acceso recíproco, estable y permanente a los mercados y la de permitir una celeridad en el aprovechamiento de las complementariedades económicas. Es por ello que acorde a los principios del Tratado de Montevideo 1980, se ha convenido poner en marcha pautas novedosas en las que se incluyen elementos como son la cobertura amplia de bienes y servicios; la eliminación de barreras no arancelarias; la fijación de un arancel máximo inicial; la elaboración de un calendario de liberación arancelaria; la desaparición de subsidios y cargas fiscales inequitativas al comercio; y

la concertación de mecanismos ágiles e imparciales que permitan solucionar de manera congruente las diferencias que se presenten.

Entre las características básicas del mecanismo en cuestión, destacan tres grandes apartados:

**DESGRAVACIÓN ARANCELARIA.** El programa de liberación comercial se ha puesto en marcha a partir del 1o. de enero de 1992, sobre la base de un gravamen máximo común del 10 por ciento ad-valorem, el cual dentro de un lapso de cuatro años en el que se eliminarán progresivamente el arancel que se indica será posible llegar a una desgravación total e irrestricta para la totalidad de los productos comprendidos en sus respectivas tarifas de importación de ambos países. El referido proceso de se dará mediante el calendario siguiente.

F e c h a	Arancel Máximo Común
1o. de enero 1992	10.0 por ciento
1o. de enero 1993	7.5 por ciento
1o. de enero 1994	5.0 por ciento
1o. de enero 1995	2.5 por ciento
1o. de enero 1996	0.0 por ciento

Para un total de 100 productos considerados como sensibles por parte de Chile y de 92 para el caso de México, la desgravación total se ajustará a un período de seis años, de acuerdo al calendario siguiente.

F e c h a	Arancel Máximo Común
1 de enero 1992	10.0 por ciento
1 de enero 1993	10.0 por ciento
1 de enero 1994	8.0 por ciento
1 de enero 1995	6.0 por ciento
1 de enero 1996	4.0 por ciento
1 de enero 1997	2.0 por ciento
1 de enero 1998	0.0 por ciento

Para el caso de los productos chilenos que quedaron fuera del programa de referencia, se encuentran ciertos productos agropecuarios, químicos y petroquímicos, forestales, textiles y de vidrio. Así también es importante señalar que entre la totalidad de este grupo se encuentran 12 con preferencia negociada en el acuerdo de alcance parcial No. 37, para los cuales se determinó que seguirán gozando de la misma.

En relación a México, 13 se encuentran en esa misma situación y por consiguiente se les aplicará la normatividad ya señalada, y en cuanto, a los productos excluidos del

mencionado programa destacan petróleo y sus derivados, algunas mercancías marinas y agropecuarias, aceites vegetales, leche en polvo y ropa usada.

Sobre el particular, es esencial señalar que para la totalidad de productos negociados en el acuerdo parcial No. 37, ambos países han acordado dejarlo vigente en las mismas condiciones vigentes hasta la firma del acuerdo que se cita. Es decir, que continuarán disfrutando de los márgenes negociados hasta ser superados por la aplicación del programa de liberación en cuestión.

Atendiendo la situación del sector automotriz, se definió liberarlo totalmente de gravámenes en los términos del calendario a que se ha hecho referencia, en el entendido de que se aplicará una regla de origen con un mínimo del 32 por ciento de contenido de integración nacional, e inclusive se podrán exportar vehículos con un contenido hasta del 16 por ciento, sujeto a cupos anuales.

Factor primordial lo constituyen las restricciones no arancelarias, las cuales han sido objeto de una absoluta transparencia y equidad al momento de implementar el acuerdo en cuestión, por ello, México y Chile acordaron que al momento de ponerlo en funcionamiento se eliminarían la totalidad de éstas para las mercancías consideradas dentro del programa de liberación, a excepción de las que comprende el Artículo 50 del Tratado de Montevideo 1980.

**REGLAS DE COMERCIO.** Este conglomerado de reglas constituyen uno de los pilares medulares que influyen de manera determinante en poder lograr un adecuado desarrollo del acuerdo, de ahí que su definición y alcance ha sido congruente y flexible en base a las necesidades de cada país. En materia de origen se establece como mínimo un 50 por ciento de contenido nacional para poder apegarse al programa, existiendo la posibilidad de fijar requisitos específicos; para evitar medidas proteccionistas se ha definido poder aplicar Cláusulas de Salvaguardia, por razones de balanza de pagos y de daños significativos a la producción; el dumping y toda práctica desleal, así como las subvenciones y los subsidios, cuando se detecten podrán ser sancionados por la legislación de cada país, a fin de agilizar la resolución definitiva; en cuestiones de tributos internos, se define claramente que para los productos a importarse ambas partes les otorgarán un tratamiento no menos favorable que el que se apliquen a los productos nacionales en cuanto a impuestos, tasas y otros gravámenes; finalmente, se consideran también aspectos ligados a facilitarse una serie de apoyos que permitan establecer un libre acceso para las mercancías ligadas al transporte marítimo y aéreo, así como en la promoción comercial en materia de muestras, ferias, exposiciones y contactos empresariales.

**MISCELÁNEA.** Dentro de este apartado se abarcan toda una serie de campos complementarios al comercio, como lo son las inversiones, donde se ha convenido señalar que en apego estricto de sus legislaciones se promoverán las mismas y se otorgarán las condiciones más óptimas en los tratamientos de los capitales de México o de Chile; considerando los criterios establecidos en el GATT, los dos países definirán el ámbito y los procedimientos que se aplicarán en las compras gubernamentales, pretendiendo con ello facilitar el acceso confiable a las adquisiciones que realizan los gobiernos de

ambos países sobre las bases de una relación de intercambio abierta, equilibrada y recíproca; los servicios en el presente y al constituirse como el sector más dinámico de la economía contemporánea, puede incidir de manera significativa en el desarrollo del acuerdo, por lo que dichos países se han comprometido a adoptar una serie de medidas que permitan impulsarlo y para lo cual considerarán las negociaciones que al respecto se están llevando a cabo en el marco del GATT; entre otros aspectos, se han considerado los campos en materia de normas técnicas y la cooperación económica, áreas que serán profundizadas dentro de la Comisión Administradora la que tendrá a cargo no solo velar por el cumplimiento de las disposiciones, sino también la de realizar estudios que impulsen su desarrollo y atender las demás funciones que se le encomienden.

Al analizar las corrientes del comercio negociado mediante este tipo de acuerdos, se observa que el valor de las exportaciones acusaron un crecimiento sostenido de 25 millones de dólares en 1985 a 82 millones en 1986 y 136 millones en 1987, para posteriormente disminuir en los tres años siguientes hasta alcanzar un valor de 63 millones de dólares en 1990. No obstante al citado comportamiento, crecieron a una tasa media anual de crecimiento del 20.3 por ciento, superando ampliamente a las correspondientes de los productos no negociados y del destinado a todos los países de la Aladi (5.8 y 6.6 por ciento, respectivamente), e inclusive a las observadas del resto del mundo y a la del total exportado por México que fue para ambos casos del 4.1 por ciento.

**Cuadro No. 34**  
**MEXICO: COMERCIO NEGOCIADO Y NO NEGOCIADO DE LOS**  
**PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS DE ALCANCE**  
**PARCIAL DE COMPLEMENTACION ECONOMICA**  
**(millones de dólares)**

Año	Aladi Negociado (1)	No Nego ciado (2)	Total (3=1+2)	Resto del Mundo (4)	Global (5=3+4)	Total no Negociado (6=2+4)
<b>EXPORTACIONES</b>						
1985	25	572	597	21 269	21 866	21 841
1986	82	553	635	15 140	15 775	15 693
1987	136	667	803	19 729	20 532	20 396
1988	76	761	837	19 821	20 658	20 582
1989	60	639	699	22 066	22 765	22 705
1990	63	759	822	25 957	26 779	26 716
<b>IMPORTACIONES</b>						
1985	62	503	565	12 895	13 460	13 398



1986	66	285	351	11 158	11 509	11 443
1987	27	264	291	12 470	12 761	12 734
1988	60	506	566	18 337	18 903	18 843
1989	96	507	603	22 807	23 410	23 314
1990	154	693	847	28 928	29 775	29 621
SALDO COMERCIAL						
1985	-37	69	32	8 374	8 406	8 443
1986	16	268	284	3 982	4 266	4 250
1987	109	403	512	7 259	7 771	7 662
1988	16	255	271	1 484	1 755	1 739
1989	-36	132	96	-741	-645	609
1990	-91	66	-25	-2 971	-2 996	905

Fuente: Secretaría General de la Aladi.  
Indicadores de comercio exterior del Banco de México.

La evolución de las importaciones de productos negociados, marca una inestabilidad al inicio del lapso en estudio, toda vez que si en 1985 el valor de las mismas fue de 62 millones de dólares, para 1987 caen a 27 millones e inician su recuperación a partir del año siguiente hasta alcanzar en 1990, el nivel más alto del periodo que fue de 154 millones. Dicha evolución propicio que las importaciones en cuestión, arrojarán un crecimiento medio anual del orden del 20.0 por ciento, la que resultó ser holgadamente superior a las registradas por los productos no negociados (6.6 por ciento) y de la Aladi (8.4 por ciento), y en menor medida a las alcanzadas por las mercancías procedentes del resto del mundo (17.5 por ciento) y del total global (17.2 por ciento).

En el plano bilateral, se observan tendencias poco agresivas en el área de las exportaciones, ello en virtud de que no se ha llegado a rebasar para un año ejercicio ni el 40 por ciento en productos negociados respecto al total exportado mediante estos acuerdos, y donde solo fue posible obtener una media del 27 por ciento, para el periodo en análisis. Por el contrario, el sector de las importaciones, ha absorbido un porcentaje promedio para el mismo lapso del 32 por ciento, y tan solo en 1989 fue posible representar el 44 por ciento del total importado de este grupo de países.

Lo anterior, propicio que para los últimos años no fuera posible mantener los saldos positivos que México obtuvo en 1986 (16 millones de dólares), 1987 (109 millones) y 1988 (16 millones); toda vez que en 1985, 1989 y 1990 la balanza comercial de productos negociados se torno desfavorable por 36, 36 y 91 millones de dólares, respectivamente.

**Cuadro No. 35**  
**MEXICO: BALANZA COMERCIAL DE LOS ACUERDOS DE**  
**ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACION ECONOMICA**  
**(miles de dólares)**

<i>País</i>	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<b>Argentina</b>						
Exportaciones	14 438	60 939	88 906	27 841	20 449	18 162
% del total*	39	51	53	22	19	17
Importaciones	44 798	48 671	16 997	24 043	32 202	84 655
% del total**	17	31	35	18	24	28
Saldo	-30 360	12 268	71 909	3 798	-11 753	-66 493
<b>Chile</b>						
Exportaciones	4 145	4 081	12 480	12 242	14 224	22 947
% del total*	24	15	28	9	18	27
Importaciones	3 761	9 145	794	13 704	33 610	23 798
% del total**	7	91	13	72	80	72
Saldo	384	-5 064	11 686	-1 462	-19 386	-851
<b>Perú</b>						
Exportaciones	4 568	9 106	19 019	14 261	9 643	13 185
% del total*	35	28	38	26	19	21
Importaciones	7 557	442	901	1 752	4 889	11 391
% del total**	69	22	3	4	44	27
Saldo	-2 989	8 664	18 118	12 509	4 754	1 794
<b>Uruguay</b>						
Exportaciones	1 973	7 428	15 106	21 599	15 992	8 691
% del total*	8	14	18	31	26	52
Importaciones	5 422	7 412	8 033	20 599	25 159	33 967
% del total**	90	93	89	98	99	99
Saldo	-3 449	16	7 073	1 000	-9 167	-25 276
<b>T o t a l</b>						
Exportaciones	25 124	81 554	135 511	75 943	60 308	62 985
% del total*	28	35	39	20	20	22
Importaciones	61 538	65 670	26 725	60 098	95 860	153 811
% del total**	18	37	28	28	44	37
Saldo	-36 414	5 884	108 786	15 845	-35 552	90 826

\* Participación del total exportado a ese(esos) país(es).

\*\* Participación del total importado de ese(esos) país(es).

Fuente: Secretaría General de la Aladi.

Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI.

Dentro de este apartado es interesante observar, que con el país con el que existe un mayor intercambio comercial, como lo es la Argentina, éste se genera en menor medida mediante productos no negociados en donde se observa que para el caso de las exportaciones si en 1986 y 1987 llegaron a representar el 51 y 53 por ciento del total exportado a ese país, a partir de 1988 a 1990 han disminuido del 22 al 17 por ciento; situación que se torna totalmente a la inversa con Chile durante el trienio que se indica, al pasar del 9 por ciento en 1987, al 18 por ciento en 1989 y 27 por ciento en 1990. Para Uruguay y Perú, durante los años de 1985 y 1990 las exportaciones de productos negociados han estado representadas en promedio por una cuarta parte del total de las ventas mexicanas destinadas a estos mercados.

En cuanto a las importaciones se puede observar un comportamiento semejante que el de las exportaciones con el mercado de la Argentina, en donde si bien en 1986 y 1987 las importaciones de productos negociados, significaron el 31 y 35 por ciento del total adquirido en esos años, para 1988, 1989 y 1990, no llegan a rebasar los porcentajes señalados, no obstante acusan un ritmo ascendente del 18, 24 y 28 por ciento, respectivamente. Al respecto es importante señalar la participación de los productos negociados dentro del total importado de Uruguay y Chile, en donde para el primero se ha alcanzado importar en promedio el 95 por ciento y para el segundo, mientras en 1985 solo representaban el 7 por ciento, para 1988 lo hicieron con el 72 por ciento, 80 por ciento en 1989 y 72 por ciento en 1990. Para el mercado peruano, las tendencias de este tipo de productos se caracterizan por fluctuaciones de magnitudes importantes, toda vez que si en 1985 representaron el 69 por ciento del total adquirido de Perú, disminuyeron en 22, 3 y 4 por ciento, para 1986, 1987 y 1989, respectivamente, para retomar su impulso en 1989 del 44 por ciento y reducir el mismo a 27 por ciento en 1990.

#### 2.3.2.4 Evaluación global del comercio negociado con los países miembros de la Aladi

El número total de concesiones otorgadas por México en las diversas modalidades de acuerdos de alcance parcial (Ver Cuadro No.36) a los países miembros de la Aladi para el año de 1991, alcanzaron un total de 19 379. Entre los acuerdos por los que se han otorgado el mayor número de concesiones arancelarias son: De complementación económica, con un total de 13 478, lo que representa el 69 por ciento del total; de renegociación de las preferencias negociadas durante el periodo de 1962-1980, 4 053, representando el 21 por ciento y los de tipo comercial 1 848 concesiones que significan el restante 10 por ciento.

**Cuadro No. 36**  
**MEXICO: CONCESIONES OTORGADAS Y RECIBIDAS EN LOS**  
**ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL**  
**(ítem Naladi)**

<i>Acuerdos</i>	<i>Otorgadas</i>	<i>Recibidas</i>
<b>Total</b>	19 379	11 300
Participación (%)	100	100
Comerciales	1 848	2 248
Participación (%)	10	20
Renegociación	4 053	3 372
Participación (%)	21	30
Complementación	13 478	5 680
Participación (%)	69	50

**Nota:** Concesiones vigentes el 31-XII-91

**Fuente:** Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI.

En compensación México se beneficia de 11 300 concesiones arancelarias de dichos países, en las que sobresalen las de los acuerdos de complementación económica con 5 680, 50 por ciento del total; le siguen en importancia los de renegociación, 3 372, representando el 30 por ciento del total y por último los comerciales con 2 248 concesiones que significan el 20 por ciento del total.

Sobre el particular, es importante tener presente los conceptos vertidos por los expertos del grupo técnico de la Secretaría General de la Aladi, cuando se refieren que "Al analizar la naturaleza y características de las concesiones otorgadas se debe considerar que el uso que han hecho los países miembros de las distintas modalidades de acuerdos de alcance parcial previstos en el Tratado de Montevideo 1980, lleva frecuentemente a distorsionar las características originales de los mismos. La gran mayoría de los acuerdos incluyendo los comerciales, los de renegociación del patrimonio histórico y los de complementación económica, se limitan exclusivamente a un intercambio de preferencias comerciales, no existiendo, salvo en la normativa básica, diferencias reales entre los distintos tipos de acuerdos. No obstante en los años más recientes se han celebrado acuerdos de alcance parcial más complejos, asociados a negociaciones económicas de amplio espectro y perspectivas de largo plazo"<sup>8</sup>

8 Secretaría General de la Aladi. Análisis y Evaluación del Comercio de las Concesiones Registradas en los Acuerdos de Alcance Parcial. ALADI/SEC/dt 247. Montevideo, 13 de febrero de 1991.

Es así que en base a las consideraciones señaladas la conformación del total de concesiones, actualmente se ubican dentro de los acuerdos de complementación económica los que paulatinamente han desplazado a los de renegociación y por consiguiente a los comerciales, los cuales por ejemplo dentro del acuerdo con Chile han desaparecido en su totalidad al incorporarse al programa de liberación. En tal virtud se estima que para el futuro inmediato, tanto los acuerdos de renegociación como comerciales, pasarán a formar parte del archivo histórico de la Aladi, como un proceso real y progresivo del avance de negociación al incorporarse a los programas de liberación de los acuerdos que ha suscrito y que suscribirá México con los restantes países de la Aladi y con el resto de América Latina y del Caribe.

Otro aspecto que merece reflexión y que se deriva del estudio que se cita, es el referente a identificar la utilización real de las preferencias negociadas. En efecto, en su Cuadro No 4 se aprecia que para 1988 México había otorgado un total de 8 916 concesiones mediante los diversos acuerdos de alcance parcial, de los cuales solo utilizó en ese año 514, es decir, el 5.8 por ciento del total<sup>9</sup>; en contra partida el Cuadro No. 11 (página 22) muestra para el mismo ejercicio una recepción total de 9 803 concesiones, cuya utilización fue del orden de 689, lo que significó el 7.0 por ciento del total<sup>10</sup>. Dichas cifras permiten situar a México sobre una realidad de aprovechamiento de las preferencias negociadas dentro de un entorno comercial que tiene como meta generar con sus socios de Sudamérica mayores corrientes de comercio.

Merece también retomar del mismo estudio las siguientes conclusiones "El hecho del bajo porcentaje utilizado de concesiones estaría indicando que las mismas, a) no han resultado suficientes en su magnitud porcentual de las rebajas otorgadas, o b) que fueron otorgadas para ítem de comercio potencial nulo o que no responden a una oferta exportable cierta". En forma complementaria se indica que "Además de ello, debe señalarse que la eficacia de una concesión no puede medirse exclusivamente por la circunstancia de que se haya generado o no comercio con posterioridad a su otorgamiento. Las concesiones pueden no ocasionar comercio debido a otras trabas diferentes a las tarifas, las cuales impiden analizar con claridad la calidad de las preferencias y sacar conclusiones sobre el potencial de incremento del comercio que encierran"<sup>11</sup>. En este sentido es menester señalar que independientemente de las consideraciones y conclusiones que se citan, así como del número de concesiones que prevalecen vigentes, es vital sustituir los viejos esquemas de negociación por unos nuevos que permitan avanzar en los campos de la integración latinoamericana.

Al hacer referencia sobre el total global de productos negociados que han generado tanto exportaciones como importaciones con la región (Ver Cuadro No. 37), destacan

---

9 Secretaría General de la Aladi. Op. cit., pág. 12.

10 Op. cit., pág. 22.

11 Op. cit., pág. 13.

particularidades de importancia en ambos sentidos<sup>12</sup>, cuyas variaciones se ajustan de acuerdo a los propios comportamientos del comercio total realizado.

En el renglón de las exportaciones mexicanas de productos negociados, se observa una contracción de las mismas toda vez que si en 1988 sumaron un total de 337 millones de dólares, en 1989 se incrementaron a 392 millones, para posteriormente disminuir a 310 millones de dólares en 1990. Esta situación obedeció en primera instancia por la caída en las ventas de productos incluidos en los acuerdos comerciales y de re-negociación, y por una segunda que consiste en la falta de tenacidad de penetración de mercado al observar un crecimiento progresivo en las exportaciones globales hacia el resto del mundo, las que se vieron incrementadas de 19 821 millones de dólares en 1988 a 25 957 millones en 1990, es decir, que las cifras son lo bastante claras para señalar por una parte, la existencia de un potencial de mercado que de alguna manera tiene que consolidarse y responder a las instancias previas de las negociaciones efectuadas y por otra, tener presente la acción de haber exportado en 1988 un valor de 20 321 millones de dólares de no negociados que para 1989 y 1990 pasaron a 22 373 y 26 469 millones, respectivamente. A manera de comentario general, resulta de interés destacar que por vez primera durante la existencia de la Alalc-Aladi la exportación de productos negociados superaron en 1989 a la de no negociados, por un total de 85 millones de dólares, ello como consecuencia del descenso y desaparición de las operaciones de petróleo y sus derivados.

---

12 Por las limitaciones estadísticas, el análisis solo comprende los años de 1988-1990, toda vez que resulta improcedente poder comparar el comportamiento del comercio con la Aladi y el global, cuando dentro del comercio negociado se carece del valor generado mediante los acuerdos comerciales.

**Cuadro No. 37**  
**MEXICO: COMERCIO NEGOCIADO Y NO NEGOCIADO DE LOS**  
**PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL**  
**«(millones de dólares)**

Año	Aladi		Total (3=1+2)	Resto del Mundo (4)	Global (5=3+4)	Total no Negociado (6=2+4)
	Negocia do (1)	No Nego ciado (2)				
<b>EXPORTACIONES</b>						
1985	101	496	597	21 269	21 866	21 765
1986	170	465	635	15 140	15 775	15 605
1987	290	513	803	19 729	20 532	20 242
1988	337	500	837	19 821	20 658	20 321
1989	392	307	699	22 066	22 765	22 373
1990	310	512	822	25 957	26 779	26 469
<b>IMPORTACIONES</b>						
1985	134	431	565	12 895	13 460	13 326
1986	130	221	351	11 158	11 509	11 379
1987	60	231	291	12 470	12 761	12 701
1988	172	394	566	18 337	18 903	18 731
1989	266	337	603	22 807	23 410	23 144
1990	375	472	847	28 928	29 775	29 400
<b>SALDO COMERCIAL</b>						
1985	-33	65	32	8 374	8 406	8 439
1986	40	244	284	3 982	4 266	4 226
1987	230	282	512	7 259	7 771	7 541
1988	165	106	271	1 484	1 755	1 590
1989	126	-30	96	-741	-645	-771
1990	-65	40	-25	-2 971	-2 996	-2 931

Nota: 1985-1987 se excluyen los acuerdos comerciales.

Fuente: Secretaría General de la Aladi. Indicadores de comercio exterior del Banco de México.

En sentido contrario que el de las exportaciones de productos negociados, las compras de este tipo de productos al igual que el total adquirido de la Aladi, acusaron crecimientos en su desarrollo al pasar los primeros de 172 millones de dólares en 1988 a 375 millones en 1990, en tanto los segundos lo hicieron de 566 a 847 millones de dólares para los mismos años, lo cual significó en términos relativos que se incrementarán

en 118 y 50 por ciento, respectivamente. No obstante al incremento observado en la importación de productos negociados, que también supera ampliamente al registrado por las importaciones procedentes del resto del mundo, conduce a tener presente la potencialidad real que ofrece el mercado mexicano para los productos sudamericanos al considerar que en 1988, 1989 y 1990, se importó un total de 18 731, 23 144 y 29 400 millones de dólares, respectivamente, de productos no negociados en los mecanismos de alcance parcial.

De acuerdo a las cifras que se disponen y considerando la objetividad que presentan sobre las posibilidades que ofrecen para intensificar las relaciones de intercambio, hacen suponer aunque de manera modesta que los logros obtenidos en materia de productos negociados es en sí una posibilidad de que se haya dado el efecto de desviación hacia el mercado mexicano vía preferencias arancelarias<sup>13</sup>.

Tocante a la estructura del comercio negociado y el resultado de las balanzas comerciales para el periodo de 1985-1990 por tipos de acuerdos de alcance parcial, se presenta en el Cuadro No. 38. En él se aprecia que los acuerdos de renegociación son los instrumentos que principalmente han estado impulsando al sector exportador en donde se observa que si bien en 1990 alcanzaron un nivel de 132 millones de dólares, para 1988 lo hicieron con 153 y 186 millones par 1989; en menor medida sobresalieron los de tipo comercial al pasar de 108 millones de dólares en 1988 a 146 y 115 millones en 1989 y 1990, respectivamente; finalmente se encuentran los de complementación, los cuales no han llegado a superar ni los 80 millones de dólares en un año ejercicio. En este sentido ya se ha indicado que el sector exportador lejos de registrar un impulso en su desarrollo, ha acusado un estancamiento que se identifica de manera más clara al reflejar una disminución en su participación dentro del total exportado a la Aladi, toda vez que si en 1988 la exportación de los productos negociados alcanzó un nivel del 40 por ciento, para 1989 se incrementó al 56 por ciento, para caer al 38 por ciento en 1990. En efecto, durante el periodo de 1988 a 1990 se realizaron exportaciones acumuladas por 1 039 millones de dólares, las que significaron el 44 por ciento del total exportado a la Aladi en ese lapso.

---

13 El que no se defina en forma determinante los porcentajes que determinen la existencia de que se haya propiciado la desviación de comercio, obedece a diversas cuestiones técnicas entre las que destaca la carencia de los pedimentos de importación que permiten constatar en forma discriminada y casuística la procedencia de los productos.



**Cuadro No. 38**  
**MEXICO: BALANZA COMERCIAL DE LA TOTALIDAD DE**  
**ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL**  
**(miles de dólares)**

<i>País</i>	1988	1989	1990	<i>Total</i>
<b>EXPORTACIONES</b>				
<b>Total</b>	337	392	310	1 039
Comerciales	108	146	115	369
Renegociación	153	186	132	471
Complementación	76	60	63	199
% del total*	40	56	38	44
<b>IMPORTACIONES</b>				
<b>Total</b>	172	266	375	813
Comerciales	60	85	90	235
Renegociación	52	85	131	268
Complementación	60	96	154	310
% del total**	30	44	44	40
<b>SALDO COMERCIAL</b>				
<b>Total</b>	165	126	-65	226
Comerciales	48	61	25	134
Renegociación	101	101	1	203
Complementación	16	-36	-91	-111

\* Participación del total exportado a la Aladi.

\*\* Participación del total importado de la Aladi.

Fuente: Secretaría General de la Aladi. Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI.

Las importaciones de productos negociados realizadas mediante este tipo de acuerdos se consolidan de manera inversa que el de las exportaciones, en donde los de complementación económica a partir de 1989 se constituyen como prototipos generadores del comercio negociado al pasar de 60 millones en dólares en 1988 a 96 y 154 millones en 1989 y 1990, respectivamente; le siguen en importancia los de renegociación, cuyos valores de comercio en 1988 sumaron un total de 52 millones de dólares, 85 millones en 1989 y 131 millones en 1990; ubicándose en última instancia los comerciales que para 1988 propiciaron ventas por 60 millones de dólares, 85 millones en 1989 y 90 millones en 1990. De manera global y acumulada se aprecia que durante 1988 a 1990, se

efectuaron compras por un total de 813 millones de dólares, lo cual representó el 40 por ciento del total importado de la Aladi durante ese periodo.

Derivado de lo anterior, se registraron saldos positivos para México por un valor de 165 millones de dólares en 1988 y 126 millones en 1989, situación que se comporta a la inversa para 1990 al arrojar en la balanza comercial un saldo negativo por 65 millones de dólares, el que fue motivado por los incrementos de las importaciones realizadas por los acuerdos de complementación económica y de renegociación del patrimonio histórico, y en mayor medida fueron los primeros los que contribuyeron en propiciar dicha situación al arrojar déficits en su balanza comercial por 36 y 91 millones de dólares en 1989 y 1990, respectivamente.

#### 2.3.2.5 Acuerdos de alcance parcial con países latinoamericanos no miembros de la Aladi

Atendiendo los lineamientos que comprende el Tratado de Montevideo 1980, en la parte correspondiente al preámbulo y Capítulos IV y V, se indica claramente el interés de impulsar el desarrollo comunitario con otros países y procesos de integración de América Latina, así como establecer la necesidad de contribuir a lograr un nuevo esquema de cooperación horizontal entre países en vías de desarrollo y sus respectivas áreas de integración.

Dentro de este entorno y atendiendo los términos y disposiciones reglamentarias, México ha suscrito siete acuerdos de esta naturaleza con Costa Rica (22 de julio de 1982), Guatemala (4 de septiembre de 1984), Honduras (3 de diciembre de 1984), Cuba (11 de marzo de 1985), Nicaragua (8 de abril de 1985), Panamá (22 de mayo de 1985), y El Salvador (6 de febrero de 1986); los cuales se han formalizado ante el Comité de Representantes y así cumplir con lo relativo a la apreciación multilateral y a la extensión automática de las preferencias negociadas en ellos a los PMDER.

**Cuadro No. 39**  
**MEXICO: IMPORTACIONES DE LOS ACUERDOS DE**  
**ALCANCE PARCIAL SUSCRITOS CON OTROS**  
**PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE**  
**(miles de dólares)**

<i>País</i>	<i>Concesiones otorgadas</i>	<i>Totales del mundo para productos negociados en el acuerdo</i>	<i>Totales del suscriptor del acuerdo</i>	<i>Productos negociados en el acuerdo</i>
Costa Rica	241			
1989		1 152 210	4 428	2 132
1990		1 381 461	8 064	5 459
Cuba*	284			
1989		960 584	21 004	20 284
1990		1 249 574	48 934	27 387
El Salvador	272			
1989		942 842	4 079	682
1990		1 145 814	3 135	1 070
Guatemala	289			
1989		822 637	39 715	17 050
1990		1 216 077	32 364	19 526
Honduras	177			
1989		1 289 924	912	7
1990		1 526 471	2 464	1 748
Nicaragua	65			
1989		691 728	4 086	1 362
1990		1 143 118	16 032	6 477
Panamá	110			
1989		406 248	157 288	9 247
1990		561 518	74 268	17 109
Total	1 438			
1989			231 512	50 714
1990			185 261	78 776

Fuente: Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI.

Entre las características importantes que se contemplan en los citados acuerdos destacan las siguientes:

- i) En dichos mecanismos México otorga hasta el 31 de diciembre de 1991, un total de 1 438 concesiones, correspondiendo a Guatemala el 20 por ciento; Cuba, 20 por ciento; El Salvador, 19 por ciento; Costa Rica, 17 por ciento; Honduras, 12 por ciento; Panamá, 8 por ciento; y Nicaragua 4.5 por ciento. En compensación solo recibe de Cuba un global de 100 concesiones en diversos productos de los sectores primario y secundario;
- ii) El cuadro de referencia contempla el valor importado del resto del mundo para los productos concesionados, lo que demuestra que en efecto se están generando corrientes de comercio hacia el mercado mexicano, en donde inclusive se aprecia un incremento de las mismas para 1990 respecto a las de 1989. Es decir, que existe demanda potencial por parte de México;
- iii) Un aspecto que es importante considerar, es el aprovechamiento real de los productos negociados que en 1990 propiciaron un incremento del 55 por ciento de las importaciones, respecto a las realizadas en 1989, no obstante que el valor total de las importaciones procedentes de estos países acusaron una caída de las mismas al pasar de 232 millones de dólares en 1989 a 185 millones en 1990;
- iv) Para todos los países se identifican incrementos en sus exportaciones hacia México, lo que ratifica un beneficio comercial para este grupo de países, permitiendo con ello, justificar la existencia de los referidos acuerdos. Por citar los de mayor impacto: Honduras que pasa de 7 mil dólares en 1989 a 1.7 millones en 1990; Panamá de 9.2 millones a 17.1 millones; Nicaragua de 1.4 millones a 6.5 millones, entre otros; y
- v) Finalmente, es importante hacer notar los porcentajes de aprovechamiento de los productos concesionados por México dentro del total importado de esos países, correspondiendo a Costa Rica el 48 por ciento para 1989 y 67 por ciento para 1990; Cuba, 97 por ciento en 1989 y 56 por ciento para 1990; El Salvador, 17 por ciento en 1989 y 34 por ciento para 1990; Guatemala, 43 por ciento en 1989 y 60 por ciento para 1990; Honduras, 1 por ciento en 1989 y 71 por ciento para 1990; Nicaragua, 33 por ciento en 1989 y 40 por ciento para 1990; y Panamá, 6 por ciento en 1989 y 23 por ciento para 1990.

En forma paralela a los acuerdos de alcance parcial señalados, y como resultado del acta formalizada en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, en el mes de enero de 1991, el 20 de agosto de 1992, los Gobiernos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua, suscribieron en Managua, Nicaragua, el Acuerdo Marco multilateral para el Programa de Liberación Comercial.

Con el citado acuerdo se reafirma el compromiso de crear a más tardar el 31 de diciembre de 1996 una zona de libre comercio, bajo un sistema económico y comercial justo y equitativo, donde sobresalen diversos compromisos tendientes a establecer la

apertura de sus respectivos mercados con el propósito de promover los niveles de competitividad e incentivar la eficiencia y modernidad, lo que permitirá mejorar el acceso de sus productos al mercado mundial, asegurar las corrientes de oferta y perfeccionar la calidad de los bienes y servicios que se ofrecen a los consumidores de la región.

Entre los objetivos básicos del mencionado acuerdo, destacan:

- a) Fortalecer las relaciones económicas y comerciales;
- b) Diversificar, incrementar y fomentar el comercio recíproco;
- c) Desarrollar programas que permitan aumentar sostenidamente la oferta exportable;
- d) Coordinar y complementar las actividades económicas, entre las que destacan los de bienes y servicios;
- e) Estimular la inversión recíproca; y
- f) Impulsar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales.

En forma complementaria, se destaca también, el rechazo de todo tipo de prácticas desleales al comercio y se establecen compromisos para facilitar las disposiciones aduaneras, de transporte y fiscales, entre otras. Así como, se definen líneas de cooperación financiera, información económica y se da inicio a un proceso de análisis y estudios sobre las normas técnicas industriales, comerciales, agropecuarias, de seguridad y salud pública.

En materia de normatividad comercial, el referido acuerdo se regirá por las negociaciones bilaterales y multilaterales de los países suscriptores, donde prevalecen los acuerdos bilaterales suscritos a la fecha en aspectos de márgenes preferenciales, cláusulas de salvaguardia y régimen de origen.

Finalmente, es de destacarse por una parte, el compromiso fijado sobre la solución de controversias que se presenten, las que desarrollaron mediante consultas directas y previa mediación y arbitraje y por otra, la constitución de una Comisión Administradora, que tendrá como atribución velar por el cumplimiento de acuerdos y realizar todo tipo de acciones que permitan lograr su óptimo desarrollo.

### 2.3.2.6 Perspectivas de negociación de México con los países miembros de la Aladi, América Central y el Caribe

La estrategia comercial de México ante la Aladi ha sido perfectamente definida mediante los diez puntos a los que ya se ha hecho referencia, a través de los cuales se propone impulsar la integración económica de la región. Es así que en el marco regional, el Comité de Representantes de la Aladi se encuentra realizando una evaluación del proceso de integración que permita definir las posibilidades de acción de los citados puntos con el objeto de ajustarlos a las condiciones actuales de la economía internacional con miras a propiciar un mayor avance entre los países miembros; y el que el Grupo de Río, haya recogido los mismos dentro de sus objetivos de política económica es factor determinante en el avance de las negociaciones. En este sentido, cabe destacar que el propio Consejo de Ministros, mediante la resolución No. 30 (VI), haya recogido una nueva estrategia de reactivación a la Aladi, donde un grupo de alto nivel se reunirá en lapsos semestrales para estructurar básicamente las perspectivas de la Asociación orientadas a crear espacios económicos comunes.

Dentro del ámbito regional que se indica, ha sido factible constatar la falta de voluntad política de los países miembros para acelerar el proceso de integración y respetar los compromisos de avance del mismo. Por ello, ha sido notorio observar en fechas recientes una participación activa en foros regionales y reuniones bilaterales por los diversos Presidentes no solo de los países miembros de la Aladi y del Caribe, sino también los que conforman el área de Iberoamérica, con el propósito de impulsar el proceso de integración de la zona, en donde México ha contribuido con la presentación de propuestas concretas para que el mismo avance en términos regionales y se consoliden los compromisos específicos de concertación económica y comercial.

El simple hecho de que existan disyuntivas y conflictos de intereses, serán los obstáculos a vencer desde el punto de vista pragmático, en donde si bien hace años fue el Grupo Andino quien obstaculizó a la Alalc, habrá que evaluar la incidencia y el impacto real de las políticas que en el presente están adoptando los países del Mercosur ante el desmantelamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias que están asimilando un número importante de países, entre los que destacan Chile y México.

En el campo del bilateralismo, México ha estado logrando importantes avances con las economías latinoamericanas que se constituyen como mercados más naturales y con las que es compatible en materia de apertura económica. Es así que haya suscrito un acuerdo de complementación económica (en otros términos considerado también como de libre comercio) con Chile, en donde su Comisión Administradora que es la responsable del desarrollo del mismo, se reuniera por primera ocasión el 24 de febrero de 1992. En esta oportunidad, ambos países aprobarán el reglamento de arbitraje para la solución de controversias y acordaron integrar grupos de trabajo para que profundi-

cen en los temas de compras gubernamentales, servicios y normas, los cuales dentro del acuerdo exclusivamente se marcaron como pautas a seguir.

En los términos de la complementariedad económica con los países andinos, están por concretarse la suscripción de dos amplios acuerdos de comercio e inversión, uno con Colombia y Venezuela que surgió a raíz del Grupo de los Tres y el otro con Bolivia. En este sentido se encuentran avanzadas las negociaciones sobre los aspectos normativos en materia de cláusulas de salvaguardia, origen, y solución de controversias, los que serán aplicados a un programa que incluirá la totalidad de los universos arancelarios, con sus listas de excepción y dentro de calendarios específicos de desgravación arancelaria.

Por lo que corresponde a Argentina y Brasil, durante 1991 y el primer trimestre de 1992, se han desarrollado consultas tendientes a revisar los acuerdos formalizados a la fecha, en donde se observan reducidos avances en los campos de la liberación comercial al no ser compatible con los contemplados en el Mercosur.

No obstante a lo anterior, se infiere que se continuará realizado con la Argentina conversaciones orientadas a ampliar las corrientes comerciales y a profundizar en la realización de inversiones, las que se considera podrán concretarse en periodos cercanos al momento en que éste país ha procedido a disminuir su proceso de liberación comercial, que consiste en aplicar a partir del 1° de enero de 1992 un arancel máximo del 22 por ciento para productos que no produce.

Tocante a Brasil hasta el momento, se ha definido un paquete de nuevos productos los que si bien de manera directa no inducirán a una ampliación de liberación comercial, podrán facilitar la penetración al mercado de los mismos. Ante tales circunstancias, se considera que Brasil y México continuarán realizando evaluaciones que permitan determinar la conveniencia de incluir el paquete de referencia dentro del acuerdo de alcance parcial No.9, cuyos resultados dependerán de los límites de flexibilidad que se adopten en la postura tradicional de protección del mercado brasileño, ante la inminente necesidad de ampliar el proceso de liberación comercial entre los dos países con miras a concertar un amplio acuerdo de comercio e inversión.

De manera general se estima que con los restantes países miembros de la Aladi, hasta tanto no se definan líneas claras de negociación por alguna de las partes se mantendrán los acuerdos vigentes en los mismos niveles de concesiones y los aspectos normativos que las rigen.

Referente a Centroamérica, por sus características e influencia comercial en la región, México ha marcado un interés específico para las negociaciones globales que se han manifestado a través de los diversos encuentros a nivel global del proceso y en forma bilateral. Destaca dentro de éstos, la firma del Acuerdo Marco de Cooperación Comercial, del cual se derivarán una serie de contactos orientados a complementar las reglamentaciones del mismo y que tiene como meta final alcanzar a más tardar en diciembre de 1996, una zona de libre comercio.

Dentro de este apartado, destaca la "Declaración de Caracas sobre Comercio e Integración", suscrita el 12 de febrero de 1993, por los países miembros del Grupo de los Tres y de Centroamérica.

Propiamente debe señalarse que la mencionada declaración surge como un avance de las negociaciones del mencionado Grupo, tendiente a constituir espacios ampliados de comercio e inversión, entre el desarrollo del proceso de integración centroamericano y la liberación comercial que se mantiene entre Colombia, México y Venezuela.

Bajo este entendido, es de esperarse que los compromisos a futuro se concretaran bajo la conveniencia de lograr una participación más activa de los distintos agentes económicos y los responsables oficiales de la integración, que permita hacer frente a la modernidad y al máximo de las posibilidades de su presencia en los mercados internacionales. Es así, que los mencionados países mediante la Declaración de Caracas acordaron básicamente:

- i) Continuar realizando esfuerzos en favor de la conformación de una zona de libre comercio entre Centramérica y el Grupo de los Tres y que propicie además la inversión en los países de la Región;
- ii) Dar seguimiento a los procesos y negociaciones en curso para la liberalización comercial; y
- iii) Desarrollar acciones que promuevan la formación de un espacio económico ampliado del Grupo de los Tres, Centramérica y el Caribe.



### 3.

## **COMO APROVECHAR LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS NEGOCIADAS POR MEXICO EN EL MARCO DEL TRATADO DE MONTEVIDEO 1980, LOS APOYOS GUBERNAMENTALES DE MEXICO AL COMERCIO EXTERIOR Y LAS REUNIONES EMPRESARIALES DE LA ALADI**

---

---

### **3.1 Como aprovechar las preferencias arancelarias negociadas por México en el marco del Tratado de Montevideo 1980**

#### **3.1.1 Identificación de los mecanismos de concertación en materia arancelaria y los requisitos que deberán cumplirse para obtener su beneficio**

En el desarrollo de los capítulos anteriores se ha hecho referencia a los diversos acuerdos de alcance parcial que ha suscrito México con los países miembros de la Aladi y con algunos otros de América Latina y del Caribe, en ellos se han señalado sus características generales y específicas que los constituyen como fuentes generadoras de comercio y de manera más ampliada de inversión en los diversos sectores donde cada país presenta ventajas comparativas que permitan emprender proyectos conjuntos.

Ante tales expectativas, los diversos agentes económicos deberán partir del hecho de conocer las ventajas reales que ofrecen los diversos márgenes preferenciales para cada producto en específico, esto tanto en el sentido de exportar mercancías como de importarlas, de ahí que dentro de este apartado juegue un papel principal el tener conocimiento del manejo adecuado de los acuerdos formalizados, en donde encontrarlos, que instancias deberán realizarse para solicitar la negociación de productos y los requisitos que deberán cumplirse para su utilización. En sí son éstos los aspectos que de manera clara y concisa que haremos referencia en el numeral que nos ocupa.

Sobre el particular, es conveniente considerar que precisamente por la falta de conocimiento y divulgación de información, un número importante de operaciones de comercio se han quedado sin un cabal aprovechamiento de las diversas preferencias

arancelarias que son otorgadas mediante los acuerdos formalizados en el marco del Tratado de Montevideo 1980, así como por los países desarrollados a sus homólogos en vías de desarrollo a través de los diversos sistemas generalizados de preferencias.

Ante la realidad que se indica, y por supuesto para el caso exclusivo de la Aladi ha surgido el interés de ocuparse por el tema en cuestión el que por una parte, será de utilidad para la academia al momento que permitirá ilustrar al estudiante de nivel superior sobre los procedimientos y efectos de una concertación arancelaria y sus efectos colaterales y por otra, servir de herramienta orientadora en los negocios comerciales y de complementación industrial para el sector empresarial y dentro de éste principalmente al de nivel micro, pequeño y mediano.

Dentro del marco de la Ley Orgánica del Gobierno Federal de los Estados Unidos Mexicanos, corresponde en lo general a la SECOFI la de "Fomentar el comercio exterior de país"<sup>1</sup>, y en lo particular, a la Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales (DGNCI) la de "Coordinar las acciones de negociación y de cooperación económica, tanto a nivel nacional, en grupos y órganos de carácter oficial o de tipo mixto, como a nivel internacional, en los distintos foros de negociación y cooperación económica de carácter multilateral, de tipo regional o bilateral", "Coordinar las acciones de negociación internacional entre los ámbitos multilateral, regional y bilateral con una visión global de la política económica de México respecto al comercio exterior, fomento industrial, financiamiento, inversión extranjera y cooperación tecnológica", "Proponer las estrategias, políticas y esquemas de negociación sobre barreras arancelarias y no arancelarias, en organismos internacionales y regionales de negociación y cooperación económica, en convenios de cooperación, incluyendo los relativos a la coinversión, trueque, y servicios vinculados con el comercio internacional", "Preparar, coordinar y participar en las reuniones de negociación que se celebren tanto de nivel bilateral, como en foros de organismos internacionales y regionales de cooperación económica, con bloques económicos y sobre procesos de integración", y "Analizar, dictaminar y, en su caso, expedir las autorizaciones de importación de mercancías sujetas a cupos negociados en el seno de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)"<sup>2</sup>.

En los términos que se han indicado es la DGNCI la responsable de negociar por parte de México los acuerdos que se han mencionado, de ahí que cualquier consulta o gestión que se requiera sobre los productos que se encuentran negociados con los países de la Aladi, con Centroamérica o Cuba, será necesario acudir a sus propias oficinas o a las áreas de Comercio Exterior de los organismos empresariales a los cuales esa Dirección General envía copia de dichos acuerdos con el objeto de que se hagan del conocimiento de sus asociados.

- 
- 1 Diario Oficial de la Federación. Fracción IV, del Manual General de Organización de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 5 de junio de 1989, pág. 19.
  - 2 Diario Oficial de la Federación. Op. cit., págs. 24 y 25.

Para quienes se encuentren interesados en importar o exportar mercancías, la primera acción que se tiene que realizar es identificar la situación que guardan en la TIGI o la Tarifa del Impuesto General de exportación (TIGE), toda vez que para internar al país el producto que se trate se tendrá que cubrir las barreras arancelarias o no arancelarias que se aplican a los productos. Para el caso de la exportación, la situación se torna menos complicada ya que dentro de las metas de política económica destaca la de promover la venta de productos al exterior por lo que existe una plena desregulación, sin embargo es recomendable cotejar con la TIGE los requisitos que deben cumplir para su exportación y que se asientan en el pedimento respectivo, así como identificar las barreras que aplican los países a los que se destinarán los productos mexicanos.

Desde el punto de vista comercial las preferencias que se otorgan, inciden directamente en la generación del comercio a través de las importaciones, por lo que en la TIGI, se consideran al final de su Tomo II la relación total de acuerdos de alcance parcial y sus protocolos modificatorios señalando para cada país, la preferencia porcentual negociada que se aplicará en el gravamen de las tasas impositivas. Al respecto, es importante tener presente que para que se incluyan en la tarifa los márgenes preferenciales deben ser previamente publicados en el Diario Oficial de la Federación, situación que por lo general se demora por efectos burocráticos.

Reiterar un tanto el desglose efectivo para identificar las preferencias otorgadas por México, es coincidir en la necesidad de generar mayores corrientes de comercio con la región, en donde el comercio organizado del país es el principalmente beneficiado para los productos terminados y de complementariedad industrial para el sector industrial cuando se trata de insumos, bienes intermedios y tecnología.

En sentido inverso y que coincide con identificar las preferencias que México recibe de sus socios de la zona, necesariamente se tendrá que acudir directamente a los acuerdos negociados, ya que a la fecha (diciembre de 1992) no existe publicación alguna que englobe la totalidad de preferencias con sus márgenes correspondientes. Como puede identificarse, el desconocimiento de las ventajas arancelarias de que se beneficia México es un factor que se relaciona directamente con la promoción de las exportaciones hacia el mercado latinoamericano, de tal manera que en tanto se maneje esta información en un sentido restringido y para un número limitado de empresas, reducidos son los resultados que pueden esperarse en el despegue de las ventas mexicanas hacia dicho mercado.

En otras palabras, los productos negociados en los acuerdos de referencia, tienen por objeto incrementar el acceso de los productos a las economías de cada país, de tal manera que para aquellos productos donde México recibe concesiones, propiciarán que los productos mexicanos incrementen sus ventas a los países otorgantes efecto que se da para el mercado mexicano mediante las concesiones que se otorgan a través de los diversos acuerdos de alcance parcial. Ante tal coyuntura por una parte, los exportadores deben estar ampliamente familiarizados sobre las bases de dichos acuerdos y de mayor información no poder aprovechar las oportunidades que ofrecen y por otra, si los importadores no conocen las ventajas que pueden conseguir por medio estos meca-

nismos, no tendrán estímulos suficientes para comprar los productos de este grupo de países.

En otro sentido, los exportadores de la región deben familiarizarse de los aspectos prácticos de las ventajas de cada acuerdo regional (PAR, PREC y NAM) y de alcance parcial (comerciales, de renegociación y de complementación económica) y procurar al mismo tiempo que sus consumidores de los países importadores tengan también conocimiento de las ventajas mutuas que ofrecen los acuerdos en cuestión.

Una vez definidos los conceptos básicos generales sobre el aprovechamiento de las preferencias, el exportador tendrá que realizar de manera específica una serie de acciones que le permitan materializar sus operaciones con el exterior, entre éstas destacan las siguientes:

- a) Primeramente se debe determinar si su producto se encuentra dentro de la lista de productos concesionados por el país al que se pretende exportar, en tal sentido se tiene que enterar de la clasificación del producto dentro del universo arancelario del mercado que corresponda. Para el caso de la Aladi se ha estructurado una clasificación regional denominada Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (Naladi);
- b) Otro aspecto que debe tenerse presente, es el de corroborar la aplicación de barreras no arancelarias, suele suceder que en efecto se identifica el producto como concesionado y no se percata que el mismo pueda estar sujeto a ciertas restricciones como lo son las cuotas o cupos, requisitos específicos de origen, etc.;
- c) Sí se identificará que la mercancía esta sujeta a este tipo de barreras, con anticipación al momento de formalizar la operación se debe indagar si aún no se han cubierto las limitaciones en cuestión ya que de estarlo automáticamente quedaría fuera del margen preferencial, de ahí que el exportador tendría que esperarse para el próximo ejercicio en el que se renovaría el cupo.

En base a la experiencia de que se ha sido objeto para situaciones como la que se esta abordando, el exportador requiere mantener con el importador una identificación confiable y de excelente comunicación, ya que su participación en casos de esta naturaleza es determinante al momento que él puede obtener información más actualizada respecto al grado de aprovechamiento de dichas cuotas o cupos, e inclusive para comunicarle las fechas de despacho que permite medir el tiempo de traslado que no permita rebasar el monto de dichos contingentes; y

- d) Una vez cubierto las observaciones que se indican, el exportador debe tener la plena seguridad de que su producto se ajusta a las normas de origen consignadas en los acuerdos. Para tal efecto, se reitera que para el caso de la Aladi, se analizó en forma pormenorizada el régimen regional de origen dentro de las normas que se aplican en la PAR, las que podrán ser objeto de su perfeccionamiento en tanto se avance en el proceso de integración.

Lo importante, es que hasta ahora se han definido una serie de disposiciones que permiten establecer reglas claras para obtener la eliminación total o parcial de los impuestos de importación que se derivan de las preferencias otorgadas. No debe soslayarse que para aquellos productos que se fabrican 100 por ciento en un país automáticamente se benefician de los esquemas preferenciales, en tanto que para los productos terminados en los que se han utilizado insumos o componentes de países no participantes en el acuerdo o bien surjan de simples ensamblados o montajes, tendrán que ajustarse a la normatividad establecida.

Respecto a los productos negociados que nos ocupan, se ha establecido como norma general un mínimo del 50 por ciento de integración nacional y de 60 por ciento para los PMDER para gozar de los mecanismos preferenciales, además de aceptarse el origen acumulativo de los países signatarios del acuerdo y de aplicarse requisitos específicos para ciertos productos<sup>3</sup>

En forma complementaria vale la pena reiterar la condición de expedición del producto por lo que se refiere al TRANSPORTE DIRECTO. Es decir, el exportador debe tener muy presente que la expedición de su mercancía tiene que transportarse directamente desde su territorio nacional hasta el país importador y solo puede tocar terceros países en su calidad de tránsito previamente justificado por razones de tipo geográfico (como lo es Bolivia y Paraguay); que no se destinen al comercio, uso o empleo en el país de tránsito; y no sufran durante su transporte y depósito, ninguna operación distinta a la carga y descarga o manipuleo para mantenerlas en buenas condiciones o asegurar su conservación.

Por lo que corresponde a la tramitología, se precisan los procedimientos de entrega de documentos por parte de los agentes económicos a la autoridad responsable, así como los tiempos de respuesta para la entrega de los certificados de origen:

- i) Las personas físicas o morales que estén interesadas en exportar sus productos al amparo de los acuerdos en cuestión, deberán acudir en el Distrito Federal a la DGSC o bien en el interior del país en sus Delegaciones o Subdelegaciones Federales de la SECOFI, a efecto de solicitar información y requerir la forma 240-043, que le permitirá registrar su producto para ser elegible de preferencias arancelarias.
- ii) Posteriormente, el interesado deberá presentarla por producto y por única vez a la autoridad responsable cada seis meses para productos donde se incorporen insumos o partes del exterior y 12 meses para mercancías con integración totalmente nacional, o cuando sufra modificación de estos en la elaboración del producto que se trate, el cual es dictaminado en un lapso

---

3 En materia de requisitos específicos de origen, la restricción debe interpretarse mediante el siguiente ejemplo: Perú otorga a México la concesión de ÓXIDOS DE COBRE que se clasifica en el ítem Naladi 2825.50.01, aplicándole el requisito específico de: SOLO ÓXIDO CUPROSO, es decir, que si la fracción comprende otro tipo de óxidos, solo se considera el de tipo cuproso.

máximo de dos días. En el entendido de que cumpla con los porcentajes ya señalados, el empresario recibe copia del mismo con un número que se le asigna, lo cual permite que posteriormente se le autoricen los certificados que requiera. Para ilustrar el asunto en cuestión, se presenta la forma 240-043.



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

**CERTIFICADOS DE ORIGEN**

FOLIO

FECHA

**REGISTRO DE PRODUCTOS ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARI**

<b>A</b>		<b>DATOS DE LA EMPRESA</b>		
NOMBRE O RAZON SOCIAL				
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES				
DOMICILIO	CALLE Y NUM.			
	CIUDAD	ENTIDAD	C.P.	
OFICINAS	TELEFONOS	FAX		
PERSONA AUTORIZADA PARA ACLARACIONES	NOMBRE			
	CARGO EN LA EMPRESA			
<b>B</b>		<b>DATOS DEL PRODUCTO</b>		
NOMBRE TECNICO O COMERCIAL	EN ESPAÑOL			
	EN INGLES			
FRACCION ARANCELARIA	DE EXPORTACION			
	NALADI (SOLO EN CASO DE EXPORTAR A LA ALADI)			
USO DEL PRODUCTO				
BREVE DESCRIPCION DEL PROCESO DE ELABORACION DEL PRODUCTO EN EL PAIS				

### CRITERIOS DE ORIGEN

- a) VERIFIQUE EL "TIPO" DE CRITERIO DE ORIGEN QUE EL PRODUCTO DEBERA CUMPLIR EN EL PAIS O PAISE DE DESTINO, CONSULTANDO EL CUADRO "D" DE ESTE CUESTIONARIO.
- b) CALCULE EL PORCENTAJE DE VALOR ADICIONADO DEL PRODUCTO DE EXPORTACION CONFORME EL PROCEDIMIENTO QUE CORRESPONDA AL "TIPO" DE CRITERIO DE ORIGEN, PARA REALIZAR EL CALCULO UTILICE LOS DATOS QUE PROPORCIONO EN EL CUADRO "C" DE ESTE CUESTIONARIO.
- c) ALGUNOS PRODUCTOS EN PARTICULAR PUEDEN TENER REQUISITOS DIFERENTES AL GENERAL. EN SU CASO SECOSIFISE LO INFORMARA AL REGISTRAR EL PRODUCTO.
- d) RECUERDE QUE PARA LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS LA PROPIA EMPRESA ESTA FACULTADA PARA ACREDITAR SUS CERTIFICADOS DE ORIGEN.

TIPO	PROCEDIMIENTO DE CALCULO	DATOS DEL CUADRO "C"		RESULTADO	REQUISITO GENERAL
		CONCEPTOS	CIFRAS		
1	COSTO DIRECTO NACIONAL	6. A	x 100		MINIMO DE 35 %
	PRECIO FOB EN FABRICA	9. C			
2	COMPONENTES IMPORTADOS	6. B	x 100		NO MAS DE 50 %
	PRECIO FOB PUERTO DE E. P.	10. C			
3	COMPONENTES IMPORTADOS	6. B	x 100		NO MAS DE 50 %
	COSTO TOTAL EN FABRICA	8. C			
4	COMPONENTES IMPORTADOS	6. B	x 100		NO MAS DE 40 %
	PRECIO FOB EN FABRICA	9. C			
5	EL PRODUCTO DE EXPORTACION DEBE TENER UNA CLASIFICACION ARANCELARIA DIFERENTE A LA DE LOS COMPONENTES IMPORTADOS UTILIZADOS EN SU ELABORACION A NIVEL DE 4 DIGITOS DEL SISTEMA ARMONIZADO DE CLASIFICACION DE MERCANCIAS (REQUISITO DE "SALTO ARANCELARIO"). POR EXCEPCION, ALGUNOS PRODUCTOS PUEDEN REQUERIR CONDICIONES ADICIONALES (c).				

1992

240-047

### DESCLOSE DEL COSTO DE LOS INSUMOS UTILIZADOS EN LA FABRICACION DEL PRODUCTO

- a) CONSIDERE EL VALOR DE LOS INSUMOS INCORPORADOS POR UNIDAD DE PRODUCCION DEL PRODUCTO, VERIFIQUE QUE TOTALES COINCIDAN CON LO DECLARADO EN EL CUADRO "C" DE ESTE CUESTIONARIO.
- b) SI LOS DATOS PARA LOS INSUMOS SON INSUFICIENTES, PREPARE ANEXOS DE PAPEL MEMBRADO DE LA EMPRESA CONSERVANDO EL FORMATO DEL CUADRO O PRESENTE ESTOS ANEXOS EN MEDIOS MAGNETICOS.

	INSUMOS NACIONALES	PROVEEDOR	VALOR EN DOLARES	
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
<b>COSTO TOTAL DE LOS INSUMOS NACIONALES:</b>				
	INSUMOS IMPORTADOS	FRACCION DE IMP	PAIS DE ORIGEN	VALOR EN DOLARES
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
<b>COSTO TOTAL DE LOS INSUMOS IMPORTADOS:</b>				
<b>DECLARACION DE LA EMPRESA</b>		PERSONA ACREDITADA _____		
LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE CUESTIONARIO Y EN SUS ANEXOS SE PRESENTA COMO VERDADERA DE ACUERDO A MI BUENA FE.		CARGO EN LA EMPRESA _____		
		FIRMA _____		

1992

240-047

- C COSTO DEL PRODUCTO A EXPORTAR**
- a) CONSIDERE LOS COSTOS DEL PRODUCTO POR UNIDAD DE EXPORTACION, ENTENDIENDO POR ESTE CONCEPTO LA UNIDAD QUE UTILIZARA PARA FACTURAR LA EXPORTACION
  - b) CONSIDERE EL VALOR DE LOS INSUMOS NACIONALES PUESTOS EN LA FABRICA DEL PRODUCTO DE EXPORTACION
  - c) CONSIDERE EL VALOR DE LOS INSUMOS IMPORTADOS AL MOMENTO DE SU ADMISION ADUANAL, INCLUYENDO LC IMPUESTOS EFECTIVAMENTE PAGADOS POR LOS CUALES NO OBTENDRA DEVOLUCION
  - d) SI LOS INSUMOS IMPORTADOS PROCEDEN DEL PAIS AL QUE REALIZARA LA EXPORTACION, VERIFIQUE SI SU PRODUCTO PUEDE ACOGERSE AL ESQUEMA DE "ORIGEN ACUMULATIVO", QUE PODRIA AUMENTAR SU VALOR ACREDITABLE. EN SU CASO, LA OFICINA DE SECOTI PUEDE INDICAR LOS REQUISITOS NECESARIOS
  - e) EL COSTO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA DEBE INCLUIR PRESTACIONES, ADIESTRAMIENTO, SUPERVISION CONTROL DE CALIDAD, INSPECCION, ANALISIS Y CONCEPTOS SIMILARES, SIEMPRE QUE SEAN IMPUTABLE ESPECIFICAMENTE AL PRODUCTO DE EXPORTACION
  - f) EN EL CASO DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS, EL COSTO DIRECTO PUEDE INCLUIR LOS GASTO DE INVESTIGACION, DISEÑO, DISEÑO E INGENIERIA DEL PRODUCTO

CONCEPTO	VALOR EN DOLARES POR UNIDAD DE EXPORTACION		
	UNIDAD DE EXPORTACION		
	ORIGEN		
	A) NACIONAL	B) EXTRANJERO	C) TOTAL
1 MATERIAS PRIMAS, PARTES Y PIEZAS			
2 COMBUSTIBLES Y MATERIALES AUXILIARES			
3 ENERGIA ELECTRICA			
4 MANO DE OBRA DIRECTA			
5 DEPRECIACION Y AMORTIZACION			
6 COSTO DIRECTO (suma conceptos 1 a 5)			
7 COSTOS INDIRECTOS			
8 COSTO TOTAL EN FABRICA (suma 6 y 7)			
9 PRECIO FOB FABRICA			
10 PRECIO FOB PUERTO DE EXPORTACION			

1992

240-013

- D PREFERENCIAS PARA LAS QUE SOLICITARA CERTIFICADOS DE ORIGEN**
- a) NO ESCRIBA EN LAS ARIAS SOBRESERVIDAS, ES INFORMACION QUE LE SERA PROPORCIONADA POR SECOTI
  - b) INDIQUE LOS PAISES POR LOS CUALES REQUERIRA CERTIFICADOS DE ORIGEN, MARCANDO LOS ESPACIOS A LAZQUERDA DEL PAIS O PAISES DE INTERES
  - c) EL "TIPO" DE CRITERIO DE ORIGEN CORRESPONDE AL REQUISITO DE VALOR ADICIONADO QUE EL PRODUCTO DEBERA CUMPLIR PARA OBTENER LA PREFERENCIA ARANCELARIA. EL REQUISITO SE DETALLA EN EN EL CUADRO "E" DE ESTE CUESTIONARIO
  - d) SECOTI DEFINIRA LA "CERTIFICACION" DE CRITERIO DE ORIGEN QUE CORRESPONDE AL PRODUCTO CON BASE EN LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE CUESTIONARIO. ESE CRITERIO DEBEFA APARECER EN LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN DE AMPAREN LAS EXPORTACIONES AL PAIS ESPECIFICO
  - e) LA C.E.E. SE INTEGRÁ POR ALEMANIA, BELGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FRANCIA, GRECIA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PAISES BAJOS, PORTUGAL Y REINO UNIDO.

SISTEMAS GENERALIZADOS DE PREFERENCIAS		
PAISES	CRITERIO DE ORIGEN	
	TIPO	CERTIFICACION
AUSTRALIA	3	
AUSTRIA	5	
BULGARIA (*)	2	
CANADA	4	
CHOCOSLOVAQUIA(*)	2	
C.E.E. (6)	5	
ESTADOS UNIDOS	1	
FINLANDIA	5	
HUNGRIA (*)	2	
JAPON	5	
NORUEGA	5	
NEUVA ZELANDA	3	
POLOAIA (*)	2	
SUECIA	5	
SUIZA	5	
RUSIA (C.E.I.) (*)	2	

CONCESIONES EN EL MARCO DE LA ALADI			
	TIPO	CRITERIO DE ORIGEN	
		ACDO.	CERTIFICACION
ARGENTINA	5 6 2		
BOLIVIA	5 6 2		
BRASIL	5 6 2		
CHILE	5 6 2		
COLOMBIA	5 6 2		
ECUADOR	5 6 2		
PARAGUAY	5 6 2		
PERU	5 6 2		
URUGUAY	5 6 2		
VENEZUELA	5 6 2		
VIGENCIA:			
ANALISTA	J. DEPTO.		

(\*) EN PROCESO DE CONFIRMAR SU APLICACION

240-043

1992





**CERTIFICADO DE ORIGEN**

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION  
Acuerdo de Complementación Económica 17

CERTIFICADO NUMERO



PAIS EXPORTADOR	PAIS IMPORTADOR
EMPRESA EXPORTADORA	EMPRESA IMPORTADORA
R.F.C. = R.U.T.	R.F.C. = R.U.T.
FACTURA COMERCIAL NUMERO	

NO. (1)	SISTEMA ARMONIZADO	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	CANTIDAD Y MEDIDA	VALOR FOB DLLS. U.S.

NO.	NORMAS DE ORIGEN (2)

**DECLARACION JURADA DE ORIGEN**

DECLARAMOS QUE LAS MERCANCIAS INDIADAS EN EL PRESENTE FORMULARIO, CORRESPONDIENTES A LA FACTURA COMERCIAL QUE SE CITA, CUMPLEN CON LO ESTABLECIDO EN LAS NORMAS DE ORIGEN DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA

**CERTIFICACION DE ORIGEN**

CERTIFICO LA VERDAD DE LA PRESENTE DECLARACION, QUE FORMALIZO EN LA CIUDAD DE

EN ESTA FECHA

NOTAS AL REVERSO

240-052



Para el caso de los productos sujetos al sistema de cupos, son administrados y otorgados únicamente por la DGSCE, la que en forma unilateral ha establecido criterios internos para el manejo del sistema.

En términos generales puede señalarse que "la administración de los cupos preferenciales de importación tiene el objetivo de favorecer el uso eficiente de las preferencias, orientándolas hacia los importadores que efectivamente las utilizan, propiciando una mejor programación de sus operaciones, mediante criterios de aplicación general".

Para ilustrar el procedimiento en cuestión, se presentan también los formatos que debe presentar el empresario y que se refieren a la solicitud de importación bajo cupo y la solicitud de cupo anual. Cabe destacar, que en sentido inverso de las exportaciones mexicanas, los productos a importar deben primeramente haber cumplido con el porcentaje de contenido nacional anteriormente señalado, para tener derecho del certificado de origen del país exportador.



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

CUPOS DE PREFERENCIAS ALADI FOLIO

SOLICITUD DE CUPO ANUAL FECHA

A			
DATOS DE LA EMPRESA			
NOMBRE O RAZON SOCIAL			
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES			
DOMICILIO	CALLE Y NUM.	ENTIDAD	C.P.
OFICINAS	CIUDAD	TELEFONOS	FAX
REPRESENTANTE ANTE SECOFI	NOMBRE	CARGO Y TELEFONO	
B			
CUPO PARA EL QUE SOLICITA ASIGNACION			
FRACCION ARANCELARIA			
PRODUCTO			
PAIS DE ORIGEN			
USO QUE PARA AL PRODUCTO			
CANTIDAD SOLICITADA AÑO EN CURSO	VOLUMEN	VALOR EN DOLARES	
IMPORTADO BAJO CUPO AÑO ANTERIOR			
LA INFORMACION SE PRESENTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, Y LA DOCUMENTACION COMPROBATORIA PUEDE SER VERIFICADA POR SECOFI			DICTAMEN
NOMBRE	CARGO	FIRMA	ANALISTA JEFE DEPTO.

- e) Como parte final de este apartado, se hace referencia al proceso de consultas sobre los productos que deben negociarse en el marco de la Aladi y con otros países del área, en la que existe una reducida bibliografía que oriente a los agentes económicos sobre como debe ser estructurada y a quien debe ser presentada. El manejo selectivo de esta información, es la materia prima que sirve de base para que dentro de un proceso de negociación se obtengan resultados que respondan a los intereses del sector empresarial y se ajusten a sus necesidades; si por el contrario se asiste en forma permanente a reuniones de negociación en donde no se lleven las demandas y ofertas concretas, es de esperar magros resultados al momento que se estarían concertando márgenes preferenciales para productos que no corresponden a las necesidades propias de los mismos.

Derivado de lo anterior, la captación de información sobre las propuestas concretas de cada agente económico deberán elaborarse en forma individual hasta consolidarla por grupos de productos, lo cual permita aportar a la DGNCI los elementos suficientes y necesarios que le permitan llegar a las rondas negociadoras con estrategias claras y precisas sobre que negociar y como hacerlo, con esto no se pretende cuestionar a la autoridad responsable sobre las acciones que están realizando, sino más bien motivar al empresariado en general para que se inserte de manera permanente dentro de los procesos de negociación.

### **3.1.2. Incidencia del margen preferencial en la fijación del precio de los productos**

Una vez que el exportador ha identificado que su producto esta considerado dentro del acuerdo del país al que esta interesado en exportar, así como los requisitos que debe cumplir para allanarse a la concesión negociada, entra dentro de la etapa determinante que de hecho va a influir en la formación o desvió de corrientes comerciales hacia la región. Esta consiste en el establecimiento de la cotización de su producto en la que incide en forma directa el margen preferencial pactado. Cabe aclarar, que se adopta este criterio de acuerdo a la realidad comercial en la que se encuentra inmerso todo empresario al momento de tomar la decisión de comprar un producto de acuerdo al precio del mismo; esta observación se indica, en el entendido de que se pueda interpretar que a través de dicho precio pueda inducir a generar corrientes de comercio improductivas e ineficientes.

Derivado de lo anterior, el empresario debe ubicar primeramente el arancel que pagaría su producto sin estar concesionado o bien el que se aplica para terceros países, para posteriormente computar el que le corresponde cubrir de acuerdo a la concesión negociada, de donde por ejemplo de existir un 100 por ciento de preferencia, no se tiene que cubrir impuesto alguno o bien si existe un 70, 80 ó 90 por ciento de margen preferencial se debe calcular en base al arancel que se aplica a terceros países, ejemplo: Arancel Negociado (AN) = Arancel Terceros Países (ATP) menos Margen Preferencial

(MP). Para tal efecto, se toman los ejemplos siguientes en donde se identificará el beneficio que propiciaría para un exportador o importador.

La empresa Easy de México, S.A. de C.V., que desea exportar interruptores para lavadoras de uso doméstico al mercado sudamericano tendría que considerar una estrategia de comercialización en base a las características que se indican:

- a) Para 1992 la cotización en el mercado internacional de este tipo de interruptores es de 1.90 dólares E.U.A. por pieza; y
- b) El producto a exportar al mercado de la Aladi se efectuaría mediante la fracción arancelaria 8536.50.01, ".....Interruptores" en la que se aplica por país la siguiente política arancelaria: Colombia, 20 por ciento de arancel para terceros países y otorga un 100 por ciento de preferencia; Argentina, 20 por ciento para terceros y otorga un margen de preferencia del 80 por ciento; Chile, igualmente 20 por ciento para no signatarios y 60 por ciento de preferencia y Ecuador, 20 por ciento para terceros y 20 por ciento de margen preferencial. Ante dicha situación tenemos los parámetros siguientes:
- i) Primeramente debemos obtener el Precio de Venta por Producto Sin Preferencia (PVPPSP) arancelaria, que es igual a su valor más el ATP que es 20 por ciento.

$$\text{PVPPSP} = 1.90 \text{ dls} + 0.38 \text{ dls.}$$

$$\text{PVPPSP} = 2.28 \text{ dls.}$$

- ii) Acción seguida es la de calcular el AN para cada país en base al MP negociado. Es decir, cuanto se tendría que pagar de impuesto sobre la base del ATP aplicándole el MP correspondiente, cuya ecuación ya ha sido señalada.

AN para Argentina:

	AN	=	ATP - MP
De donde	ATP	=	0.38 dls.
y	MP	=	80 por ciento del ATP
Es decir,	MP	=	80 por ciento de 0.38 dls.
	MP	=	0.30 dls.
De ahí que el	AN	=	0.38 dls. - 0.30 dls.
	AN	=	0.08 dls.

AN para Chile:

	AN	=	0.38 dls. - 0.23 dls
	AN	=	0.15 dls.

AN para Ecuador:

	AN	=	0.38 dls. - 0.08 dls.
	AN	=	0.30 dls.

**AN para Colombia:**

$$\text{AN} = 0.38 \text{ dls} - 0.38 \text{ dls.}$$

$$\text{AN} = 0.0 \text{ dls}$$

- iii) Como resultado del numeral ii), los Precios de Venta por Producto Con Preferencia (PVPCP) serían de las magnitudes siguientes.

PVPCP para el mercado Colombiano : 1.90 dls.

PVPCP Para el mercado Argentino : 1.98 dls.

PVPCP para el mercado Chileno : 2.05 dls.

PVPCP para el mercado Ecuatoriano: 2.20 dls.

- iv) Derivado de las cotizaciones de referencia, por cada 1 000 interruptores que se exportaran, los importadores obtendrían los beneficios arancelarios siguientes:

**Exportaciones a Colombia:**

Con PVPSP:  $1\ 000 \times 2.28 = 2\ 280$  dls.

Con PVPCP:  $1\ 000 \times 1.90 = 1\ 900$  dls.

Beneficio: 380 dls. o bien el 16.7 por ciento entre ambos precios

**Exportaciones a la Argentina:**

Con PVPSP:  $1\ 000 \times 2.28 \text{ dls.} = 2\ 280$  dls.

Con PVPCP:  $1\ 000 \times 1.98 \text{ dls.} = 1\ 980$  dls.

Beneficio: 300 dls. o bien el 13.2 por ciento.

**Exportaciones a Chile:**

Con PVPSP:  $1\ 000 \times 2.28 \text{ dls.} = 2\ 280$  dls.

Con PVPCP:  $1\ 000 \times 2.05 \text{ dls.} = 2\ 050$  dls.

Beneficio: 230 dls. o bien el 10.1 por ciento.

**Exportaciones a Ecuador:**

Con PVPSP:  $1\ 000 \times 2.28 \text{ dls.} = 2\ 280$  dls.

Con PVPCP:  $1\ 000 \times 2.20 \text{ dls.} = 2\ 200$  dls.

Beneficio: 80 dls. o bien el 3.5 por ciento

Como puede observarse para el caso de Colombia, donde el beneficio derivado de la preferencia es amplia, el exportador mexicano podrá incluir un mayor margen de utilidad al considerar éste. Es decir, si del mercado colombiano se importaran los interruptores de Italia pagaría por ellos, 2 280 dólares, en tanto si se realizan de México existiría un ahorro de 380 dólares; es aquí donde el exportador mexicano estaría en condiciones de calcular sobre el precio original de 1.90 dólares, un nuevo precio en

base al 16.6 por ciento que pudiera equiparlo a la venta de su producto si no gozará del margen preferencial negociado.

En iguales circunstancias sucedería para Argentina que fluctuaría hasta por un 13.1 por ciento y de Chile por el 10.1 por ciento. Lo novedoso de este fenómeno, es que mientras menor sea el margen negociado, se reduce la ventaja de comercialización frente a los países no signatarios del acuerdo, sin que para ello pueda tener efectos inflacionarios dentro de los procesos internos ya que nos estamos refiriendo a mercancías que son adquiridas dentro de un proceso de comercialización derivado de programas de liberación comercial.

Dentro de este contexto, también es importante considerar los casos donde los citados márgenes preferenciales son pequeños, como el se observa en el ejemplo de Ecuador. Definitivamente mientras exista una preferencia arancelaria, surge una ganancia con perspectivas a desviar corrientes de comercio hacia la región, sin embargo dentro de este panorama donde al exportador no le es posible obtener un beneficio económico considerable por lo reducido de la preferencia negociada, quizá lo más práctico es que se transfiera totalmente al importador la ventaja arancelaria, lo que puede propiciar que a mediano o largo plazo pueda identificarse un nuevo cliente potencial, la que traerá como efecto diversificar y expandir sus exportaciones, así como estimular el consumo dentro de los países otorgantes de las preferencias.

### **3.1.3. Procedimientos de captación de oportunidades comerciales**

Al considerar el tema en cuestión, se pretenden ejemplificar las acciones que actualmente se realizan para consolidar todo tipo de ofertas y demandas de los agentes económicos, pretendiendo con ello identificar el producto de consolidación de las mismas y orientar su manejo y utilización. Actualmente éstas se materializan mediante una serie de procedimientos que son efectuadas por diversos organismos nacionales e internacionales de carácter público y privado.

Entre los de tipo público se encuentran específicamente, las que se efectúan a través de la SECOFI mediante las DGSC y DGPCE, así como por sus Delegaciones y Subdelegaciones Federales en el interior del país. En forma paralela destaca la participación del Bancomext vía sus diversas Direcciones Regionales y Gerencias Estatales establecidas en el territorio nacional y por las Consejerías Comerciales que se encuentran ubicadas en el exterior.

Entre las diversas acciones que en forma conjunta o semejante realizan, destacan por una parte, las de capturar todo tipo de productos susceptibles de comercializarse con la intención de propiciar la identificación necesaria entre los productores o comercializadores demandantes u oferentes y por otra, realizar estudios que permitan concretar las operaciones de referencia a corto, mediano y largo plazo. Para tales efectos, ambas Dependencias además de contar con personal especializado disponen en el presente de una sofisticada y moderna red de comunicación y de equipo para el procesamiento de información que opera a nivel desconcentrado.



Ante tales circunstancias, tanto SECOFI como Bancomext, parten de la captura a nivel de aquellas empresas que están interesadas por exportar o que cuentan con expectativas para ello sin considerar el rango de las mismas que pueden ser micro, pequeñas, medianas o grandes y que por su ubicación se encuentran establecidas en los municipios de los diversos Estados del país, para posteriormente regionalizar y consolidar por país las ofertas. En otras palabras, lo que se pretende es promover el porcentaje máximo de la oferta exportable, así como impulsar mediante los diversos mecanismos de apoyo de tipo financiero, tecnológico, diseño industrial y administrativo, entre otros, a aquellos productos que requieren de su impulso para incursionar en los mercados internacionales.

En iguales circunstancias, sobresalen entre las actividades que desarrollan las Consejerías Comerciales del Bancomext, las de identificar demandas y nichos de mercado para productos mexicanos de exportación. Por citar un ejemplo, el Consejero Comercial de México sea en Buenos Aires, Arg., Río de Janeiro, Bra., o en Caracas, Ven., por citar algunos de ellos, prioritariamente intensifica su misión en buscar mercados para los exportadores mexicanos y tender a penetrar aún más en los que ya se disponen, de ahí que el banco en forma permanente distribuye y difunde entre el sector empresarial la relación de productos que son demandados por los importadores de la región, además de realizar estudios de mercado que permiten complementar la incursión.

En el plano nacional destaca también la participación de los organismos empresariales dentro de la detección de oportunidades comerciales, con la característica de que su función abarca en igual magnitud la de promocionar tanto las corrientes de exportación, como de importación, ello en virtud de que el sector gubernamental enfoca su dinamismo principalmente hacia el fomento de las primeras. Entre éste tipo de agrupaciones que principalmente se encuentran realizando actividades de promoción al comercio exterior, se encuentran: Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamín); Confederación Nacional de Cámaras de Comercio, Servicio y Turismo (Concanaco); las Cámaras de industria y comercio que agrupan las Confederaciones señaladas: Cámaras Nacionales de la Industria de la Transformación (Canacintrás) y Cámaras Nacionales de Comercio (Canacos), establecidas en las diversas ciudades del país; Asociación Nacional de Importadores y exportadores (Anierm), cuya sede se encuentra en el Distrito Federal y dispone de representaciones en el territorio nacional; y por último destacan los Consejos Nacionales de Comercio Exterior (Conacex).

En efecto, las diversas agrupaciones que se indican realizan hacia el interior y exterior del país múltiples actividades orientadas a fomentar y diversificar las exportaciones mexicanas y las compras procedentes de los mercados extranjeros. Su actividad se concentra en una primera parte, en la identificación de las ofertas concretas de los socios que las conforman que comprenden: el nombre del producto, características técnicas, cotizaciones, volúmenes de exportación, mercados de destino, periodos de entrega de la mercancía, entre otros aspectos; además de efectuar en forma paralela eventos orientados a proporcionar una mayor cultura exportadora. Complementariamente el círculo de procesamiento de información se cierra en una segunda parte, que consiste en relacionar la totalidad de los productos que ofrecen y demandan las empresas extranjeras que son recibidas vía fax o comunicación aérea en forma individual o me-

dian te las agrupaciones de tipo empresarial, los que se divulgan a través de las publicaciones que editan y que se distribuyen entre los agentes económicos.

Debe destacarse en este sentido, la participación de diversos organismos internacionales como los son: la Aladi, la Organización de Estados Americanos (OEA), la Junta del Acuerdo de Cartagena, el Sela y la Cepal; los cuales disponen sistemas de información comercial en los que no solo incluyen la totalidad de ofertas o demandas que captan, sino también comprenden las barreras arancelarias y no arancelarias que aplican en su comercio exterior los países de la región.

En el ámbito empresarial e independientemente de la existencia de otros organismos de esta naturaleza en la zona, destaca por su dinamismo en la detección de este tipo de oportunidades, la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio (Aico), que para el caso del mercado mexicano funge como socias las Canacos de las ciudades de México, D.F. y de Guadalajara, Jal. (principales cámaras del país). La operatividad de la Aico se circunscribe en un porcentaje considerable, en promover entre las cámaras que agrupa los productos que se ofertan y demandan entre sí, constituyéndose de esta forma en un importante vínculo empresarial generador de operaciones comerciales en donde la Secretaría Técnica de dicho organismo funge como una parte medular de las mismas.

Como puede observarse, diversas son las acciones que deben realizarse para estar en condiciones de estructurar en forma sistemática las ofertas y demandas de productos, en donde destaca la participación de las entidades de los sectores público y privado y de organismos internacionales cuya ingerencia permite facilitar el acceso de los mismos. No debe soslayarse que el proceso de identificación señalado, si bien resulta un tanto lógico y reiterativo en su mecánica de operatividad, es en sí la opción más idónea para obtener resultados de mayor rendimiento en la comercialización de las mercancías.

Procurando aterrizar determinados aspectos que se encuentran ligados a la parte académica a nivel licenciatura, se considera que el material de referencia puede ser de utilidad en la elaboración de las investigaciones a realizar en materia de comercio exterior o bien al menos permite facilitar la orientación en el manejo técnico de herramientas orientadas a eslabonar la productividad con los mercados internacionales y en especial al de América Latina y el Caribe. Para el caso del sector privado interesado en el área de las relaciones comerciales, se estima que el mismo viene a contribuir en aspectos ilustrativos de ejemplos reales y claros que le permite identificar hacia quienes debe acudir para promocionar la venta de sus productos fuera del mercado nacional o bien se encause en sentido inverso para adquirir mercancías del exterior.

### **3.2 Apoyos gubernamentales de México al comercio exterior: Altex, Ecex, Pitex y Draw Back**

Al hacer referencia a los apoyos gubernamentales de que son objeto los agentes económicos del país, es referirnos a los diversos programas que actualmente tiene en mar-

cha la SECOFI en el Distrito Federal a través de la DGSCCE y en los 31 Estados del país mediante sus Delegaciones y Subdelegaciones Federales. Sobre el particular, deben destacarse dos aspectos: El primero que consiste en el hecho de considerarlos dentro de este capítulo, es con el propósito de insertarlos como un complemento adicional al proceso negociador orientado a fortalecer a los agentes económicos del país ante la comunidad internacional y el segundo, es señalar exclusivamente sus características, requisitos y procedimientos administrativos para obtener sus beneficios.

Lo esencial es exponerlos como una forma promotora que sirva de conocimiento y utilidad en cuanto a su manejo y operatividad. Por ello conviene aclarar que se tiene muy presente que el comercio exterior de México no necesariamente se hace por Decreto, sino más bien depende de una serie de elementos internos y externos eslabonados dentro de un proceso de investigación económica y su correspondiente interacción con los casos prácticos, en donde influyen también las facilidades que otorgan los gobiernos de los países mediante una serie de instrumentos.

### 3.2.1 Empresas Altamente Exportadoras(Altex)

En el presente se han determinado una serie de medidas orientadas a establecer un tratamiento más dinámico y oportuno que permita identificar acciones concretas de apoyo a las empresas que realizan exportaciones de productos no petroleros. Su antecedente se remonta al 12 de noviembre de 1966 en la que por instrucción presidencial se implementan una serie de acciones entre las diversas Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal que se encuentren ligadas al comercio exterior, la idea fue en principio, otorgar facilidades administrativas para este tipo de operaciones que actualmente se han consolidado con la eliminación de obstáculos de esta índole y de tipo jurídico que son contempladas en el Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras<sup>5</sup>.

Entre los beneficios de que son objeto este tipo de empresas y aquellas que cuentan con registro Ecex, destacan:

- a) Autorización automática de dos años para importaciones en depósito fiscal;
- b) Programa de devolución inmediata del saldo del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a su favor;
- c) Mayor cobertura de financiamiento por la Banca de Segundo Piso (Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y Nacional Financiera); y
- d) Tratamiento ágil y oportuno en materia de comunicaciones y transportes.

---

5 Véase para mayor información Diarios Oficiales de la Federación de fechas 3 de mayo de 1990 y 17 de mayo de 1991.

Para beneficiarse del régimen en cuestión, es necesario que este tipo de empresas gestionen ante la Dependencia indicada su constancia de registro que las acredite como Altex, la cual se les entregará siempre y cuando dediquen su producción a productos no petroleros; comprueben para el último ejercicio de la fecha de solicitud del registro haber realizado exportaciones directas por 2 millones de dólares o representen el 40 por ciento de sus ventas totales y tratándose de exportadores indirectos, comprobar ventas anuales por el equivalente del 50 por ciento de sus ventas totales a empresas que hayan generado exportaciones. Entre la normatividad existente destaca la flexibilidad para aquellas empresas que no les sea posible cumplir con los montos o porcentajes aludidos, se les extiende la citada constancia siempre que se comprometan mediante carta compromiso estar en condiciones de alcanzar las metas señaladas en un lapso no mayor de un año.

Por supuesto que las cuestiones tramitológicas tienen un tiempo determinado para dictaminar las solicitudes que se presentan mediante el formato establecido al efecto, en el que existe la promesa de la autoridad responsable para aprobarlas o rechazarlas en un plazo no mayor de cinco días hábiles. Al mismo, se debe acompañar:

- Copia del acta constitutiva protocolizada;
- Estados financieros del último ejercicio fiscal;
- Carta compromiso firmada por el Director General o el responsable de la empresa, que respalden la programación de exportaciones;
- Cartas de intención de contratos, pedidos en firme o cualquier otro documento que respalde las exportaciones a realizar;
- Para empresas exportadoras directas: Relación y copias de pedimentos de exportación con sus respectivas fechas y valores en dólares del último ejercicio; y
- Para empresas exportadoras indirectas: Relación y copias de facturas de venta a sus exportadores directos, en las que se incluyan el No. de factura, fecha, concepto y valor en pesos, así como, carta compromiso del exportador final firmada por su Director General o responsable de la empresa en la que manifieste bajo protesta de decir verdad el valor y porcentaje que de sus compras destinará a la exportación.

### **3.2.2 Empresas de Comercio Exterior (Ecex)**

Refiriendonos a la política de promoción en apoyo a este tipo de empresas, se remonta a la década de los 70 mediante: 1971, Estímulos Fiscales a Empresas Comercializadoras; 1975, Primera Política de Fomento a Empresas de Comercio Exterior; 1986, Segunda Política de Promoción para este tipo de empresas; y 1990, que contempla el Decreto para Regular el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior<sup>6</sup>.

Entre las metas que se persiguen a través del Decreto en cuestión que se constituye como un vehículo efectivo para la promoción de las exportaciones, se busca desarrollar el impulso al incremento y mejora de:

- a) Los canales de comercialización internacional, al contribuir a que las exportaciones de México se contacten directamente con los compradores de exterior, propiciando con ello, reducir la participación del intermediarismo;
- b) A la oferta exportable, al momento que se amplían las oportunidades de venta, organizar y conjuntar propuestas concretas, adecuar la producción a los requerimientos del mercado externo y generar directamente proyectos de exportación;
- c) A los proveedores nacionales, al constituirse como un instrumento eficaz para integrar la cadena productiva de las mercancías de exportación localizando e impulsando el desarrollo de los proveedores nacionales como una alternativa a la importación de componentes; y
- d) A la exportación de productos de las empresas pequeñas y medianas, al momento que por su conducto se consolidan ofertas de este tipo de empresas que son incursionadas en los diversos mercados internacionales.

Entre los beneficios que en el presente son objeto las Ecex por Dependencias del Gobierno Federal, destacan:

**Bancomext:** Apoyos financieros al capital de trabajo y al otorgamiento de garantías; participación con capital de riesgo en la constitución de este tipo de empresas o en proyectos de exportación; y otorgamiento de información comercial gratuita.

**SECOFI:** Expedición automática de la constancia como empresa Altamente Exportadora (permite ser objeto del tratamiento que se otorga a este tipo de empresas); y autorización de los Programas de Importación Temporal para producir artículos de Exportación para proyectos específicos de exportación.

**SHCP:** Otorgamiento de tasa cero del Impuesto al Valor Agregado en sus compras; y no aplicación del Impuesto Especial sobre Producción de Servicios y del 2 por ciento en activos fuera del país.

Para estar en condiciones de que las empresas obtengan los beneficios anteriores, deberán gestionar su constancia que las acredite como Ecex. Para tal efecto, deberán reunir las características relativas al tipo de sociedad y al capital social fijo; especificar en su objeto social que: Promoverán la comercialización de productos no petroleros; realizar actividades tendientes a integrar y consolidar la oferta exportable; identificar, promover e incrementar la demanda de mercancías en el exterior; establecer y desarrollar canales de comercialización internacional para productos que elaboran las empre-

---

6 Véase para mayor información Diario Oficial de la Federación del 3 de mayo de 1990.

sas pequeñas y medianas y fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales para mercancías de exportación; además, de contar como mínimo con un capital fijo de 100 mil dólares al momento de su constitución.

Una vez que las empresas se han constituido bajo los requisitos señalados en el párrafo anterior, el paso siguiente consiste en presentar su solicitud de registro ante las Unidades Administrativas de la SECOFI, cuya respuesta se dará en un lapso no mayor de 10 y 15 días hábiles en promedio para la DGSCCE Y Delegaciones foráneas, respectivamente. Para tal efecto, se deberá acompañar a la mencionada solicitud la documentación siguiente:

- Acta constitutiva protocolizada y en su caso, del acta de modificación del capital social;
- Organograma de estructura; y
- Estados financieros del último ejercicio, dictaminado por auditor externo.

Entre los aspectos relevantes que las empresas deben tener presente para que se les mantenga el registro, se encuentran:

- Conservar su capital social fijo;
- Al vencimiento del segundo año a partir de su autorización, facturar un valor total de 3 millones de dólares por ventas de productos no petroleros o de componentes a la industria maquiladora de exportación; y
- Proporcionar a la SECOFI trimestralmente: Relación de los pedimentos de exportación de las operaciones realizadas en el periodo (No. de pedimento, fecha, producto, No. de factura, valor en dólares y la suma global); y para los reportes de fin de ejercicio, anexar los estados financieros dictaminados por auditor externo.

### **3.3.3 Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación(Pitex)**

En forma complementaria a los diversos apoyos de fomento de que son objeto las empresas exportadoras, se encuentran los programas establecidos mediante el Decreto que fue publicado en 1990 y que responden al nombre de Pitex<sup>7</sup>. En términos generales representa para los agentes económicos, la opción de seleccionar libremente entre proveedores nacionales y extranjeros, aquellos que ofrezcan mejores condiciones de precio y calidad, de ahí que mediante el mismo se han establecido una serie de disposiciones

7 Véase para mayor información Diarios Oficiales de la Federación del 19 de septiembre de 1986, 23 de septiembre de 1988 y 3 de mayo de 1990.

que permiten simplificar y mejorar el régimen de importación temporal previsto en la Ley Aduanera y su Reglamento.

Por supuesto que el alcance de los Pitex, estarán en función del comportamiento de las exportaciones que generen las empresas interesadas en su adopción, toda vez que de manera clara y concreta permiten importar temporalmente sin pago de impuestos:

- Materias primas, partes y componentes;
- Envases, empaques y contenedores;
- Combustibles, lubricantes y refacciones; y
- Maquinaria y equipo y productos inherentes al proceso de producción como pueden ser: Control de calidad, seguridad industrial, informática, comunicaciones, entre otros.

Al igual que en los mecanismos anteriores, pueden beneficiarse de los programas, todas aquellas empresas productoras de mercancías no petroleras que realicen directa o indirectamente exportaciones de esta naturaleza y en forma automática procede su autorización para las Ecex o Altex. La mecánica de gestión para que se les autoricen, consiste en requisitar el cuestionario establecido por la SECOFI y presentarlo ante la DGSCE en el Distrito Federal o en sus Delegaciones o Subdelegaciones en el interior del país, cuyas respuestas de aceptación o de negativa serán como máximo de 7 y 12 días hábiles, respectivamente. Para tal efecto, se debe acompañar la siguiente documentación:

- Copia simple de las escrituras que contengan sus estatutos vigentes;
- Copia de los estados financieros del último ejercicio;
- Copia de la declaración del IVA;
- Copia de la declaración del Impuesto Sobre la Renta, si se trata de persona física; y
- Contratos, pedidos en firme, ordenes de compra o cualquier otro documento que respalden las exportaciones programadas.

Entre los criterios de dictamen que maneja la SECOFI para aprobar los cuestionarios de referencia destacan:

- a) Si se desea importar materias primas, partes o componentes, envases y empaques, combustibles, materiales auxiliares, refacciones, contenedores o cajas trailers, procederá su autorización, siempre y cuando los interesados exporten anualmente productos no petroleros por un valor mínimo de 500 mil dólares o cuando menos el 10 por ciento de sus ventas totales; y
- b) Si pretende importar maquinaria, equipo, instrumentos, moldes, aparatos y equipos de informática, control de calidad, seguridad industrial, comunicaciones, etc.; serán aceptados los cuestionarios, siempre que las empresas interesadas realicen exportaciones de los mismos productos señalados en el pá-

rrafo anterior por un valor superior al 30 por ciento de sus ventas totales anuales.

Otros aspectos de importancia que se deben tener presente dentro de la normatividad de los Pitex, es el referente a la permanencia de las mercancías en el mercado nacional donde al tratarse de maquinaria y equipo tendrán una vigencia de 5 años prorrogables por un lapso similar, en tanto que para los restantes productos que se importen bajo los programas tendrán una duración de un año, con la opción de prorrogarse por otro similar; cabe destacar que dentro de estos periodos, las empresas podrán solicitar modificaciones o ampliaciones a los Pitex, los cuales también podrán autorizarse para aquellas que se comprometan bajo protesta de decir verdad, que durante el primer año de su operación cumplirán con los parámetros establecidos en las autorizaciones correspondientes.

Entre los apoyos adicionales a los señalados anteriormente, sobresalen:

- i) Respecto al interés fiscal previsto en el artículo 141 de del Código Fiscal de la Federación, se deberá cubrir la garantía del 20 por ciento del importe de los impuestos y de las probables multas y recargos, porcentaje que queda sin efecto para las importaciones que realicen las empresas Altex, así como para los restantes productos a que se ha hecho referencia;
- ii) Tratándose de mermas y desperdicios, se da la facilidad de deducir hasta el 100 por ciento en combustibles y lubricantes;
- iii) A petición de la empresa, podrá efectuarse el cambio de régimen de importación de temporal a definitivo, siendo el caso para la maquinaria y equipo, pagar los impuestos de importación calculando una depreciación del equipo superior en 20 puntos porcentuales respecto a la disposición aduanera vigente;
- iv) Otra facilidad administrativa que se observa, es que quien haya importado maquinaria y equipo al amparo de los Pitex podrá venderla o cederla a un tercero, siempre y cuando permanezca en las instalaciones de éstas y se continúe utilizando para elaborar productos de exportación;
- v) Para los exportadores indirectos pueden obtener facilidades para el descargo de los pedimentos de importación temporal mediante las facturas de venta a las empresas de comercio exterior o maquiladoras, o carta de crédito doméstica o bien a través de cualquier otro procedimiento que establezca la autoridad aduanera; y
- vi) Pueden también ser objeto de los Pitex las empresas maquiladoras, en el entendido de que las plantas a crear y productos a elaborar sean distintos a las que se encuentran registradas en dicho régimen o bien previa renuncia a los beneficios que recibe.

Finalmente, es importante destacar que para aquellos insumos importados bajo los Pitex y que se encuentran negociados en acuerdos regionales o parciales de los com-



prendidos en el marco del Tratado de Montevideo 1980, se aplicará el arancel preferencial que corresponda, siempre y cuando el beneficiario disponga del certificado de origen respectivo, así como que al momento de efectuar la operación se haya asentado en el pedimento de importación temporal la particularidad de referencia.

### 3.3.4 Devolución de Impuestos de Importación a los exportadores (Draw Back)

La devolución de este tipo de impuestos a los exportadores también conocida como "Draw Back", es una práctica aceptada internacionalmente y que no se encuentra sujeta a la aplicación de ningún tipo de derechos. Su objetivo básico está encaminada a eliminar el gravamen de los impuestos de importación de los insumos y componentes incorporados en los productos de exportación, pretendiendo con ello ubicar a los exportadores mexicanos en condiciones de competencia similar al de sus competidores en mercados internacionales.

Su antecedente se remonta a 1971, fecha en que se autorizó la expedición de los Certificados de Devolución de Impuestos y técnicamente conocidos como Cedis, los cuales estuvieron vigentes hasta 1975, al considerarse como una práctica de subsidio al ser utilizados como documentos que permitieron cubrir el pago de otros impuestos. Actualmente se norman mediante el Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores<sup>8</sup>.

Pueden beneficiarse del Draw Back todas aquellas personas físicas o morales que directa o indirectamente realicen exportaciones, entendiéndose por los primeros, los que fungen como proveedores de las Ecex, industrias maquiladoras o bien que realizan exportaciones finales con carta de crédito doméstica; su impacto económico se deriva al momento que se devuelve la cantidad que determina SECOFI y que es pagada en dólares actualizados mediante cheque expedido por la Tesorería de la Federación, excluyéndose el pago realizado por el IVA.

Entre los productos elegibles que se apegan a la devolución al ser incorporados en productos que posteriormente se exporten, se encuentran:

- Materias primas;
- Partes y componentes;
- Empaques y envases; y
- Combustibles y lubricantes.

---

8 Véase para mayor información Diarios Oficiales de la Federación del 24 de abril de 1985 y 29 de julio de 1987.

Para que proceda el reembolso de los impuestos, los interesados, previa solicitud y por operación deberán gestionar ante la DGSCF o bien en las Delegaciones y Subdelegaciones Federales de la SECOFI el trámite correspondiente, cuyas resoluciones las obtendrán en un lapso promedio no mayor a 10 días hábiles a partir de su presentación. En tal virtud, deberán anexar a la misma las fotocopias siguientes:

- Pedimentos de importación, o en su caso carta de crédito doméstica; y
- Pedimentos de exportación y facturas de venta de exportación.

Sobre el particular, es importante tener presente los siguientes plazos de presentación de las solicitudes, caso contrario son automáticamente rechazadas por la autoridad competente: Un año a partir de la fecha de importación de las mercancías; tratándose de exportadores directos, 60 días a partir de la fecha de exportación y el mismo lapso para los exportadores indirectos contados a la entrega de la mercancía, o bien a la negociación de la carta de crédito doméstica o de facturación a una Ecex o maquiladora.

De manera complementaria las empresas que se vean beneficiadas por la devolución de estos impuestos, adquieren como compromiso: Conservar para cualquier aclaración la documentación correspondiente por un lapso de 5 años, asimismo, cuando el exportador final no haga efectiva su operación sobre el producto que haya adquirido del exportador indirecto dentro de un plazo que no exceda de 15 días hábiles, deberá reintegrar los impuestos que se le devolvieron, de no proceder le serán aplicadas las sanciones que correspondan.

### **3.4 Reuniones empresariales de la Aladi**

Durante el desarrollo de la presente investigación, se ha destacado en repetidas ocasiones la participación del sector empresarial dentro del marco del Tratado de Montevideo 1980, toda vez que son precisamente los agentes económicos quienes están marcando un papel preponderante en el avance integracionista que de manera específica se ejemplifica mediante el incremento y diversificación de las corrientes de comercio que recíprocamente realizan entre sí, es decir, que mediante las iniciativas propuestas a sus gobiernos en la que han indicado los diversos sectores que se encuentran concertados en los acuerdos formalizados a la fecha, ponen de manifiesto su interés por contribuir a expandir sus relaciones de intercambio, lo cual en definitiva redundará en el beneficio económico de los mismos.

En efecto, el sector empresarial de la región desde las postrimerías de la Alalc, ha mostrado un dinamismo importante de iniciativas orientadas a identificar, impulsar y aprovechar las preferencias arancelarias que se negocian; de ahí que se deba tener especial atención el cierre de los círculos de negociación en donde debe existir una amplia comunicación de éstos con sus negociadores oficiales que son los que finalmente suscriben los multicitados acuerdos de alcance regional y parcial.

Para las metas de integración que se persiguen, existe en la actualidad un proceso de actividades tendientes a facilitar los vínculos de comunicación previstos por la Asociación entre los empresarios de la región y de éstos con ella, el cual tiene como meta facilitar las rondas de negociación y propiciar canales de retroalimentación informativa y recomendaciones de negociación a los gobiernos que sirvan de base para la elaboración de las estrategias correspondientes. El citado proceso se refiere específicamente al que actualmente realiza la Secretaría General de la Aladi en beneficio de los empresarios y que en términos generales comprende:

- i) Brindar apoyo técnico-administrativo que se requiera en la organización de sus reuniones en la sede de la Aladi o fuera de ella;
- ii) Otorgar el respaldo institucional para la aprobación gubernamental de las propuestas negociadas en el ámbito privado;
- iii) Proporcionar información económica sobre: ofertas y demandas, restricciones arancelarias y no arancelarias, acuerdo vigentes y comparación de márgenes preferenciales otorgados, estadísticas de comercio exterior globales o por país, etc.;
- iv) Elaborar estudios de mercado o sobre producciones específicas, tendientes a la expansión del comercio; y
- v) Establecer mediante acuerdos, contactos permanentes de trabajo con agrupaciones empresariales de la zona o dentro del propio país.

Sobre el punto en cuestión y a fin de que se interprete en forma directa la incidencia, desarrollo e importancia de los asuntos y resultados que se derivan de las reuniones empresariales, se profundizará más enfáticamente sobre cuestiones inherentes a sus propias características con el propósito de determinar y evaluar tanto la utilidad de aporte por parte de la Secretaría General, como la de promocionar una mayor asistencia de los agentes económicos a dichas reuniones.

En principio, se parte del concepto global que maneja la Secretaría General sobre este tipo de eventos al señalar, "La Asociación prevé distintos tipos de reuniones para empresarios como foros de contacto y negociación propicios para la ampliación de los acuerdos vigentes o la proposición de nuevos acuerdos de alcance parcial y regional, orientados al aprovechamiento de las oportunidades comerciales y de complementación y cooperación económica entre los países miembros, así como la realización de negocios concretos entre los participantes. Estos eventos incluyen: reuniones empresariales sectoriales, reuniones de consulta y prenegociación empresarial, jornadas empresariales y ruedas de negocios"<sup>9</sup>.

Con la definición de referencia se inicia de hecho una nueva etapa de juego empresarial en el plano multilateral, ello en virtud de que durante la existencia de la Alal,

---

9 Secretaría General de la Aladi. Cuadernos de la Asociación. Montevideo, 1992.

este tipo de reuniones únicamente se circunscribían al campo comercialista y que en sí delimitaban los alcances de la negociación de los acuerdos de complementación industrial actualmente adecuados a la modalidad de acuerdos comerciales. Propiamente se puede señalar que con la nueva concepción se abre el abanico de oportunidades orientadas a incluir en la negociaciones a futuro, aspectos ligados a la complementación industrial con el objeto de mejorar la eficiencia de la estructura productiva y la intención de atraer un mayor intercambio de inversión extranjera de modo tal que fortalezca y acelere de manera más eficiente y dinámica el proceso de integración vigente.

Dentro de este entorno, pueden participar todo tipo de empresarios a las reuniones que tradicionalmente convoca la Secretaría General o bien cuando surjan a petición propia de ellos. Al respecto, se debe tener presente que cuando se trate de reuniones que surjan de los propios empresarios, deberán observar las normas establecidas para los acreditamientos respectivos que en principio inician mediante comunicación formal que deberán cursar las cámaras o asociaciones a las que pertenecen a sus gobiernos, señalando la iniciativa del tema(as) a tratar, objetivos y beneficios que se esperan, así como la relación de empresarios que participarían. Una vez definida la programación de las reuniones a celebrarse, existe la condición sinequanon de que los delegados participantes deben estar acreditados por las Representaciones Permanentes de sus países ante la Secretaría General de la Asociación.

Entre los aspectos que básicamente se consideran en el marco de acción, sobresale la preparación de estrategias de las reuniones en donde los organismos de empresarios a nivel de cada país discuten la posición que adoptarán en cuanto al material informativo que intercambiarán con sus homólogos respecto al tema(as) a tratar sean éstos de carácter bilateral o multilateral, o bien se refiera a recomendaciones orientadas a negociar áreas referentes al calendario de desgravaciones, intercambio compensado, reglas de origen, complementación industrial, desarrollo tecnológico, inversión extranjera, por citar algunos de ellos.

Sobre los diferentes temas susceptibles de abordar e independientemente de que se reciban propuestas de los organismos o asociaciones de los países miembros, es actividad prioritaria de la citada Secretaría organizar en forma permanente diversas reuniones sobre consulta y prenegociación de empresarios, jornadas empresariales y ruedas de negocios, a fin de impulsar la formalización de los diversos acuerdos previstos por el propio Tratado, especialmente en aquellos sectores en donde no se ha incurrido actividad alguna y que presenten expectativas promisorias.

De manera global se pretende obtener como resultado, que los empresarios analicen casuísticamente los estudios, perfiles o diagnósticos que son presentados por ese órgano técnico en el desarrollo de las reuniones y ruedas de negocios, cuya finalidad es que surja dentro de ellas posibilidades de formalizar operaciones comerciales, tecnológicas, de complementación industrial o de financiamiento, durante las entrevistas privadas de las múltiples firmas que participan.

En este sentido es importante que los agentes económicos tengan conocimiento, que durante el proceso de los eventos, la Secretaría General se encuentra en forma perma-

nente a disposición de ellos para otorgales la información que puedan solicitar respecto a cualquier tema de carácter económico, comercial, jurídico, o sobre los mecanismos que puedan hacer posible el proceso prenegociador; en el entendido de que las conclusiones o recomendaciones que se concluyen en cada sector, la Secretaría General las integra por reunión en un documento final para posteriormente distribuirlo entre las Representaciones Permanentes de los países que asintieron, las que a su vez remiten a sus gobiernos respectivos para su conocimiento y análisis de las propuestas que se formulan, a los efectos de las negociaciones oficiales que se celebran a nivel gubernamental.

Por último, es importante mencionar que en el perfeccionamiento de la participación del sector privado en las acciones de cooperación e integración regional, el Consejo de Ministros de la Aladi mediante la Resolución 31 (VI) instruyó a la Secretaría General para conjuntamente con la Secretaría Permanente del Sela elabore una propuesta orientada al establecimiento de un sistema integral de información y apoyo al comercio exterior de la región, el que comprenderá, entre otras, informaciones sobre los siguientes temas:

- a) Regímenes de política comercial;
- b) Compromisos comerciales asumidos por país y por acuerdos suscritos dentro de la región, así como con países fuera de ella;
- c) Listas de ofertas y demandas de productos;
- d) Estímulos al comercio exterior, financiamiento, seguros y créditos;
- e) Principales consorcios y comercializadoras en la región;
- f) Asociaciones y entidades de asistencia técnica, promoción, consultaría y capacitación sobre comercio exterior; y
- g) Estadísticas y nomenclaturas arancelarias.

Con este tipo de acciones, se establecerá un sistema que propiciará la participación empresarial a través, principalmente, de las asociaciones y entidades representativas del sector, tales como el Consejo Asesor Empresarial (CASE), la Asociación de Industriales Latinoamericanos (AILA) y la Aico. Se espera que el mismo entre en operación en 1993.

## CONCLUSIONES

---

1. El actual entorno económico mundial manifiesta la necesidad de que se reestructuren y se formen reales espacios que conlleven a la elevación del bienestar de la comunidad de todos los países. Por ello, el desarrollo y las transformaciones plantean como meta que los agentes económicos adquieran una mayor competitividad que les permita hacer frente a las expectativas modernas de productividad y comercialización mediante bases estables y dentro de una estrecha vinculación en el ámbito internacional.

2. Dentro de esta coyuntura, México, ha puesto en marcha una estrategia en la que se consolidan líneas de acción que hacen posible identificar mejores términos de intercambio con el exterior y una mayor competitividad. Muestra de ello, es su política de apertura comercial que se sustenta sobre márgenes de reciprocidad y con miras a establecer nuevas oportunidades de complementariedad industrial y de inversión, que aunado al de otros países, conducen al establecimiento de un desarrollo más justo y equilibrado.

De ahí que en la actualidad haya inicialado la suscripción de un Tratado de Libre Comercio con Norteamérica y dentro de los principios del multilateralismo se encuentre adecuando diversos mecanismos con los países miembros de la Aladi, Centroamérica y el Caribe.

3. Con la culminación de la guerra fría surge de hecho una nueva etapa que permite una relación de mayor profundidad y de vinculación en el desarrollo comunitario y el acercamiento de los bloques económicos, así también el avance científico y tecnológico son factores que han influido de manera determinante en los procesos de productividad y patrones de consumo, además de promover en forma intensiva una división del trabajo que permanente se transforma y se flexibiliza en el entorno mundial. En este sentido, los países miembros del Tratado de Montevideo 1960, que dio origen a la Alalac no permanecieron estáticos a los cambios que se señalan y que actualmente marcan la pauta de la modernidad para hacer frente a las nuevas condiciones de la economía mundial.

En tal virtud, se procedió a involucrar a los gobiernos, organismos internacionales y agentes económicos de la región con el propósito de evaluar los resultados y alcances logrados sobre la materia. El consenso final, fue renovar el proceso de integración más importante de América Latina, mediante la firma del Tratado de Montevideo 1980 que instituyó la Aladi y del cual son suscriptores: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

4. Entre los mecanismos de cooperación previstos en el primer Tratado, la Alalac pretendió lograr en el lapso de 1960-1980, una zona de libre comercio, y a largo plazo,

la formación de un mercado común latinoamericano. Para tales objetivos, el programa de liberación comprendió básicamente la no lograda Lista Común, las Listas Nacionales y de Ventajas no Extensivas, los Acuerdos de Complementación Sectorial, el Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica y el Protocolo de Expansión Comercial Brasil-Uruguay; los que se rigieron bajo los principios de gradualidad en el proceso de liberación, reciprocidad en el otorgamiento de las concesiones y la aplicación de la cláusula de nación más favorecida.

En términos pragmáticos se concluye que entre los factores que principalmente contribuyeron al fracaso de la Alalc, se encuentran: El que no se haya integrado la Lista Común, lo cual no solo puso en evidencia la credibilidad multilateral, sino también impidió la puesta en marcha de la zona de libre comercio; la falta de interés de los países para incorporar nuevos productos en las Listas Nacionales; y el surgimiento del Grupo Andino como entidad subregional, bajo el argumento principal de que Argentina, Brasil y México, en mayor medida se beneficiaron de las preferencias negociadas.

5. Dentro de una apreciación global, se conceptúa que ambos Tratados con los que se inicia y prosigue el proceso de integración, coinciden en lograr un desarrollo armónico y equilibrado donde finalmente se permita concretar un mercado común latinoamericano. Para ello la Aladi prevé entre sus funciones básicas la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación económica, que en forma conjunta coadyuvan en la ampliación de los mercados bajo los principios de pluralidad, al sustentarse por la voluntad propia de los países; convergencia, al permitirse que los acuerdos que se suscriban se multilateralicen hasta lograr el mercado común; flexibilidad, por lo que corresponde a su concertación y futuras negociaciones; tratamientos diferenciales, en cuanto a la aplicabilidad de los mismos dependiendo de su nivel de desarrollo económico; y multiplicidad, respecto a las diversas modalidades de instrumentos de concertación.

Para el cumplimiento de dichas funciones, los países miembros han convenido establecer un área de preferencias económicas conformada por una PAR, acuerdos de alcance regional y por acuerdos de alcance parcial. Dentro de este apartado deben considerarse los mecanismos de negociación de preferencias arancelarias y no arancelarias que pueden concertar los países miembros con otros países en desarrollo de dentro y fuera de la región, como una aportación novedosa del nuevo Tratado dentro de la convergencia y cooperación al considerar que en la Alalc los mecanismos de liberación se limitaron exclusivamente para los países miembros y por supuesto para aquellos que quisieran adherirse.

6. A fin de preservar los compromisos alcanzados en los diversos acuerdos, los países miembros de la Asociación han convenido explícitamente incorporar en cada uno de ellos toda una gama de disposiciones o reglas claras de comercio que permitirán ponerlos en funcionamiento. Asimismo, por el Artículo 44 del Tratado de Montevideo 1980 existe el compromiso de extenderse entre sí y en forma inmediata e incondicional, las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que apliquen a productos originarios o destinados a cualquier otro país miembro o no miembro, por decisiones o acuerdos no previstos en el actual Tratado.

En materia de restricciones no arancelarias, se concluye que ha sido muy claro el convenio a que se llegó en la PAR, PREC y mecanismos bilaterales, en el sentido de no aplicar aquellas que explícitamente se hayan declarado al momento de la negociación de los mecanismos, así como respetar la voluntad de no incorporar nuevas barreras que puedan vulnerar o poner en evidencia los compromisos contraídos, salvo que se trate de la aplicación de cláusulas de salvaguardia en donde los países miembros aprobaron el régimen regional mediante la Resolución 70/ALADI/CR.

Al respecto, específicamente se indica que los países miembros mediante la aplicación de cláusulas de salvaguardia podrán suspender, transitoriamente y en forma no discriminatoria, las preferencias pactadas, siempre que fuera necesario restringir sus importaciones para corregir desequilibrios de sus balanzas de pagos, excepto las provenientes de los PMDER, o cuando las importaciones de uno o varios productos, originarios de los países de la región, se realicen en cantidades o en condiciones tales, que caucen o amenacen causar perjuicios graves a producciones nacionales, concluyendo al final que en el entendido de no mediar acuerdo entre las partes y una vez transcurridos los periodos de la aplicación de dichas cláusulas en las que se ha determinado un cupo, se procederá al retiro de la concesión previa compensación. Bajo este entendido, los citados países convinieron establecer reglas específicas en sus acuerdos bilaterales, siempre que cumpla como mínimo lo convenido a nivel multilateral.

Sobre esta cuestión en particular, es importante dejar asentado que en tanto los países miembros no cumplan con los compromisos que contratan obstaculizan el avance del proceso de integración, esto en virtud de los constantes recursos de aplicación de las barreras al comercio y donde México, por supuesto, no ha sido la excepción al observar que si bien en 1980 y 1981, años en los que negoció inicialmente sus acuerdos bilaterales, lo hizo con la obligación de no aplicar licencias previas, las utilizó indiscriminadamente hasta iniciar su política de apertura que permite en forma profunda el desmantelamiento de las mismas, beneficiando a las exportaciones provenientes de la Aladi entre otras áreas de procedencia, planteando por tanto la debida reciprocidad y el cumplimiento de no aplicación de restricciones a sus exportaciones.

Por lo que corresponde al régimen regional de origen que fue aprobado mediante la Resolución 78/ALADI/CR y el Acuerdo 91/ALADI/CR, los países miembros establecieron que los productos objeto de la negociación, para que estén en condiciones de hacerse acreedores de las preferencias, tendrán que ser originarios del país o países beneficiarios de las referidas concesiones, para lo cual, entre otros aspectos, en su procesamiento o elaboración, no deben incluir materiales originarios de terceros países que excedan del 50 por ciento FOB de exportación de los productos terminados y en el caso de los PMDER el mencionado porcentaje debe ser del 60 por ciento.

En este mismo sentido y tratándose de mercancías que surjan de operaciones de ensamble o montaje y aquellas que no implican cambio de posición de nomenclatura, se mantiene el porcentaje de referencia, a excepción de los PMDER, para los que se permite el 60 por ciento.



Adicionalmente se deben observar las reglamentaciones sobre transporte en el aspecto de exportación directa del país exportador al país importador, así como sobre facturación comercial, elementos que en su conjunto permitirán determinar si se procede o no la expedición de los certificados de origen por las entidades habilitadas por la autoridad oficial.

Al igual que en el apartado de cláusulas de salvaguardia, los países miembros han convenido en establecer dentro de los acuerdos que suscriban en forma bilateral, reglas exclusivas que se circunscriban únicamente en ellos, bajo la condición irrestricta de no poder ser inferiores a las normas generales acordadas por todos los países miembros.

Dentro de este amplio marco normativo se encuentran las disposiciones que deben aplicarse cuando surgen controversias en el desarrollo y aplicación de los mecanismos negociados, ya que al existir divergencias entre las partes es necesario establecer mecanismos de control a la legalidad y solución a las mismas.

La importancia de este tema determina que la Aladi esté conformando un régimen regional de solución de controversias a fin de que exista un orden jurídico que se ajuste a su actividad y objetivos, por ello la Secretaría General como órgano técnico de la Asociación elabora un proyecto de Resolución para que los países miembros a través de su Comité de Representantes apruebe los procedimientos para atender y resolver los casos de controversias que se presenten. Mientras se concreta la existencia de un mecanismo multilateral, en los acuerdos vigentes se han establecido en cada uno de ellos comisiones administradoras que tienen, entre otros objetivos, atender asuntos de esta naturaleza.

7. La PAR es el mecanismo multilateral del programa de liberación de la Aladi que define claramente la magnitud preferencial básica que cada país otorga de acuerdo a su nivel de desarrollo y que progresivamente deberá irse ampliando hasta llegar al límite máximo para incluir el universo de ítem o fracciones arancelarias, toda vez que a la fecha existen listas de excepciones para aquellos productos que cada país considera como sensibles, con la peculiaridad de que si bien actualmente la citada preferencia básica es del 20 por ciento, deberá profundizarse hasta llegar a ser del 100 por ciento. Por tanto se considera que dadas las características de este instrumento sería una vía a largo plazo para constituir el mercado común latinoamericano.

El PREC es otro mecanismo regional de menor alcance que la PAR, con el que se pretende asegurar una adecuada reciprocidad de resultados y con ello evitar la profundización de los desequilibrios comerciales, a través de la recuperación y expansión del comercio intraregional con los productos que cada país ha otorgado en base a un porcentaje de su comercio con una preferencia mínima del orden del 60 por ciento, con el perfeccionamiento de la PAR este mecanismo difícilmente sería superado.

De manera complementaria existen también dentro de los mecanismos regionales, las NAM, las cuales si bien no se han multilateralizado, constituyen listas de productos negociadas en favor de los PMDER sin reciprocidad, con cero arancel y exentos de todo tipo de barreras no arancelarias. También estos mecanismos tenderán a desaparecer con el perfeccionamiento de la PAR.

En resumen, de los 5 mecanismos de carácter regional, México en los 3 que corresponden a las NAM para Bolivia, Ecuador y Paraguay, les otorga 224 concesiones. En el caso de la PAR otorga el total de su universo arancelario de la TIGI, con exclusión de una lista de excepciones de 480 ítems Naladi al igual que Argentina y Brasil, frente a 1 920 ítems de lista de excepciones de cada PMDER; y 960 ítems por cada país intermedio. Respecto al PREC México concede un total de 16 253 recibiendo a cambio 342 concesiones.

En cuanto a los acuerdos de alcance parcial México ha suscrito un total de 34 dentro de sus diversas modalidades, en los cuales se han negociado reducciones arancelarias y eliminación de barreras no arancelarias, para un total de 19 479 concesiones que otorga y 11 300 que recibe de los países miembros de la Aladi, a las que deben sumarse 1 438 concesiones en favor de otros países latinoamericanos y el Caribe de los que solo recibe a cambio, 100 preferencias de Cuba.

8. El Tratado de Montevideo 1980 distingue especial atención a los PMDER con acciones concretas de cooperación. Como muestra de ello sobresale la aprobación de las NAM, en donde destaca la peculiaridad de que aquellos productos que se incluyan en las mismas no serán objeto de aplicación de ninguna medida de tipo arancelario y no arancelario.

Otros mecanismos que tienen una incidencia en la aplicación de las ventajas comparativas y de complementación industrial con este grupo de países, es la extensión automática de las concesiones negociadas en los acuerdos comerciales y aquellos que se suscriban con otros países o grupos de países latinoamericanos, o bien con países en desarrollo o áreas de integración fuera de la región. Se encuentran también dentro de este tipo de medidas de apoyo, los programas especiales de cooperación con cada una de estos países en materia de preinversión, financiamiento, tecnología, entre otros, los que serán objeto de aplicación y desarrollo a través de la Unidad de Promoción Económica que se ha establecido exclusivamente para estos fines, procurando con ello que se lleven a la práctica y no se conviertan en letra muerta.

9. El incluir dentro de la investigación una evaluación del comercio exterior de México durante el lapso de 1980 a 1990, ha permitido precisar en detalle los efectos graduales del proceso de la apertura comercial y el de la racionalización de la protección, factores que han permitido transformar de fondo los términos de intercambio con el exterior; la meta que se pretende es que la política de referencia, contribuya en la elaboración de las conclusiones y recomendaciones que se están formulando y que tendrán como fondo demostrar que en el presente los países de la Aladi en su conjunto, se constituyen como un mercado natural para el comercio exterior del país, máxime si se tiene en cuenta que para 1991 abarca una población global de 387.7 millones de habitantes; un producto interno bruto de 784 mil millones de dólares (a precios de mercado de 1980); y un comercio total global de 193 mil millones de dólares, correspondiendo 110 a las exportaciones y 83 a las importaciones.

En este sentido México está en condiciones de acceder a ese mercado ya que con su política comercial vigente ha pasado de ser de un país con una economía prácticamente cerrada, a una de las más abiertas del mundo, al momento de sustituir los permisos

previos por aranceles que actualmente se mantienen en un nivel tope del 20 por ciento. Esta situación ha propiciado que las exportaciones mexicanas sean mayormente competitivas en el exterior, así como que la estructura de las mismas haya sufrido un cambio radical, al estar constituidas en la actualidad por las no petroleras.

10. En las conclusiones anteriores se han mencionado los diversos mecanismos de negociación previstos por el Tratado de Montevideo 1980, tanto de carácter regional como de alcance parcial, en donde se detecta que si bien es cierto que en forma bilateral y multilateral se realizan esfuerzos que permitan incrementar las relaciones económicas y comerciales, también lo es, que a no más de una década de haberse suscrito el segundo Tratado, se observa un modesto incremento comercial. En efecto, mientras en 1970 la participación de las exportaciones intraregionales sobre el global exportado por la región era del 10.1 por ciento, para los últimos tres años de la información que se dispone, éste porcentaje no tiene grandes cambios: 10.6, 10.8 y 10.7 por ciento para los años de 1987, 1988 y 1989, respectivamente, reflejado con ello la existencia de una leve tendencia de crecimiento; situación que se mejora respecto a las corrientes de importación, toda vez que si en 1970 éstas fueron del orden del 11.2 por ciento, para los años que se indican, se incrementaron en 14.6 por ciento para 1987 y 1988, y del 15.5 por ciento para 1989.

Respecto a las relaciones comerciales de México con los países miembros de la Aladi, su participación sigue siendo modesta pues mientras que en 1970 y 1975 las exportaciones mexicanas llegaron a representar el 7.9 y 9.4 por ciento del total exportado al resto del mundo, durante toda la década de los 80 no llegaron a superar el 4.2 por ciento alcanzado en 1983 y que finalmente en 1989 y 1990 se situaron en 3.1 por ciento en cada año. Por lo que corresponde a las importaciones, se observa que mientras en 1970 las compras procedentes de los países de la Aladi representaron el 2.6 por ciento del total importado en ese año, en 1980 ascendieron al 3.8 por ciento para finalmente disminuir al 2.6 y 2.8 por ciento en 1989 y 1990, respectivamente.

Dada la potencialidad del mercado de la Aladi es importante y prioritaria la labor que tendrá que efectuar el gobierno de México mediante programas concretos que permitan aprovechar ese mercado por medio de acuerdos amplios de comercio e inversión, apoyados por programas de promoción comercial y de tipo financiero que permitan incentivar la comercialización de los productos.

11. Al desglosar la composición geográfica de las exportaciones, por categoría de productos el intercambio comercial de México con los países de la Aladi, destacan como principales clientes del mercado mexicano Brasil, Argentina y Colombia; le siguen en importancia Venezuela y Chile, donde al final del lapso señalado Venezuela llegó a superar a la propia Argentina y Colombia; Ecuador, Perú y Uruguay, son los mercados a los cuales si bien se destinan cantidades moderadas no dejan de ser considerables comparadas con las que se realizan con Bolivia y Paraguay que prácticamente son insignificantes, a excepción de las exportaciones realizadas a Paraguay para el último año en estudio.

En materia de productos principalmente se exportan mercancías del sector no petrolero, entre los cuales destacan los correspondientes a los sectores químico-farmacéutico, químico, electrónica, automotriz, fotografía, comunicaciones eléctricas; le siguen en importancia: Petróleo, lubricantes y productos conexos; minerales y metales; así como materias primas del sector agrícola, alimentos, bebidas y tabacos.

Entre los países proveedores de México se encuentran Brasil y Argentina; sobresale de manera inmediata Venezuela, país que si bien durante todo el periodo mantiene sus ventas en cantidades mínimas al concluir el mismo acusan un ritmo ascendente que les permite superar los 100 millones de dólares; en orden seguido se encuentran Perú, Chile, Colombia, Uruguay y Ecuador; para concluir con Bolivia y Paraguay, países que al igual que en el sector de exportaciones, su participación es prácticamente insignificante.

Por categorías de productos, básicamente se adquieren combustibles, lubricantes y productos conexos; químico-farmacéuticos; fotográficos; médico-hospitalarios; electrónicos y de comunicaciones eléctricas; petroquímicos; químicos; máquinas estadísticas; alimentos; bebidas; tabaco y minerales y metales.

12. En cuanto a la evaluación comercial y su incidencia en el entorno económico que ejercen los acuerdos formalizados, los de tipo regional al ser superados por los de alcance parcial en la magnitud de la preferencia, ha sido factor determinante en no disponer estadísticas de comercio para su evaluación.

En el caso de los acuerdos de alcance parcial, si bien no fue posible captar estadísticas que abarcaran desde el inicio de su operatividad, al menos se identificaron las mismas para los últimos cinco años de la década de los 90, a excepción de los comerciales donde se dispuso únicamente para 1988 a 1990. En este sentido se observa que para 1988 las ventas de productos negociados representaron el 40 por ciento del total exportado a la Aladi (837 millones de dólares), cifra que se incrementa al 56 por ciento para 1989 (699 millones) y disminuir posteriormente al 38 por ciento en 1990 (822 millones). Esta situación contrasta de manera importante en relación a las importaciones de productos negociados, las cuales acusan un despegue del 30 por ciento en 1988 (566 millones de dólares) al 44 por ciento en 1989 (603 millones) e igual porcentaje para 1990 (847 millones), lo que propicio que el saldo de las balanzas comerciales de productos negociados para 1988 y 1989 fuera positivo para México por 165 y 126 millones de dólares, respectivamente, en tanto para 1990 se torno negativo por 65 millones.

13. Sobre los diversos mecanismos de liberación orientados al establecimiento en forma gradual y progresiva del mercado común latinoamericano propuesto por el Tratado de Montevideo 1980, se concluye que si bien existen un número interesante de ellos tanto de tipo regional como parcial, se observa que en su operatividad los resultados que derivan son modestos, toda vez que como ya se ha destacado, dichos mecanismos no se han traducido en una fuente sustancial generadora de mayores corrientes comerciales, por lo que habrá de impulsarse una nueva estrategia frente a las nuevas exigencias de la economía internacional.

La participación para su formalización los países a nivel de gobierno y privado, han puesto lo mejor de sus aportaciones, empero los resultados son claros y obvios al momento de cuantificar que las exportaciones intraregionales no han podido rebasar, al menos, ni con uno o dos puntos porcentuales los nivel ya alcanzados en 1970, en tanto que las importaciones modestamente después de dos décadas solo han podido incrementarse en cinco puntos, es decir, que dichos mecanismos no se han traducido como fuente importante generadora de mayores corrientes comerciales.

14. Con la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México, surge de hecho el antecedente del inicio de una novedosa estrategia de comercio en el marco de la Aladi, el cual por sus características esta orientado a establecer entre ambos países en un lapso determinado una zona de libre comercio. De hecho los puntos esenciales que se recogen en él, surgen a raíz de la propuesta presenta por México para lograr la integración latinoamericana los que posteriormente son incorporados en los temas de trabajo del Grupo de Río y que se materializan en la Resolución No. 30 aprobada por el Consejo de Ministros en su sexta sesión.

El nuevo modelo negociador considera compromisos que permitirán avanzar en el campo de la integración, entre ellos destacan: a) Se parte de un arancel máximo y se establece un calendario de desgravación arancelario hasta llegar al 0.0 por ciento al 1 de enero de 1986 para sus universos arancelarios, excepto para los productos sensibles que concluye al 1 de enero de 1988, y b) Para el adecuado funcionamiento del acuerdo, se han definido reglas claras de comercio entre las que destacan: Mantener vigentes los productos negociados en el acuerdo de alcance parcial No. 37, hasta tanto sean superados los márgenes por el actual programa de liberación; eliminar todo tipo de barreras no arancelarias excepto las que señala el artículo 50 del Tratado y no aplicar nuevas restricciones; se establece un 50 por ciento de contenido nacional para apegarse al programa, y tratándose del sector automotriz con fecha 1º de enero de 1996 éste será del 32 por ciento y hasta del 16 por ciento con cupos anuales; ambos países podrán aplicar cláusulas de salvaguardia para corregir problemas de balanzas de pagos o daños significativos a la producción; complementariamente se condena todo tipo de practicas desleales y la desaparición de subsidios y cargas fiscales inequitativas al comercio; en el marco de las relaciones económicas se definen una serie de programas de trabajo en materia de inversiones, compras de gobierno, servicios, normas técnicas, cooperación económica (políticas financieras, hacendarias, normas zoo y fitosanitarias, etc.); así como se concerta el establecimiento de una Comisión Administradora a la que se le dotará de mecanismos dinámicos e imparciales que permitan dar solución a las controversias que se presenten e impulsar el desarrollo del acuerdo.

15. Acerca de las perspectivas de las negociaciones de los países de la Aladi, se conceptúan cinco vertientes:

- a) El Grupo Andino mediante el Acta de Machu Picho, determinan que su esquema intraregional tendrá que acelerarse dentro de un marco global de negociaciones en el plano bilateral y con grupos de países, por lo que deberán abandonar sus políticas proteccionistas hacia adentro y suscribir amplios

acuerdos que permitan acelerar el proceso de desgravación arancelaria y eliminar todo tipo de barreras al comercio;

- b) Al surgir el Mercosur se establece otro grupo subregional, que constituirá entre sus miembros un mercado común a más tardar el 31 de diciembre de 1995, mediante un programa de liberación y de desgravación progresiva, lineal y automática. En el marco de la complementación económica, se han establecido subgrupos de trabajo que permitirán profundizar en la cooperación de todo tipo de asuntos comerciales; aduaneros; transporte; políticas fiscales, monetarias, agrícolas, energéticas, industriales, tecnológicas y macroeconómicas.

Por lo propia estrategia de negociación del Mercosur, no se descarta la posibilidad de que exista en forma paralela la realización de rondas negociadoras en forma bilateral y con grupos de países, las que deberán ajustarse y respetar de manera invariable los lineamientos establecidos en el Mercosur;

- c) Una tercera es la que plantean Chile y México, la cual se ajusta y responde a los cambios mundiales tendientes a liberar los sectores del comercio, transporte, inversiones, tecnología y propiedad intelectual, así como eliminar todo tipo de subsidios, prácticas desleales, barreras no arancelarias y solución de controversias de manera oportuna.

Las zonas de libre comercio son la alternativa más viable para avanzar a nivel bilateral o plurilateral, influyendo en la homogeneización de sus políticas de orden macroeconómico. En este sentido, surge de hecho un antagonismo que limita el avance de negociaciones entre la estrategia en cuestión y la asumida por el Mercosur, al no aceptar éste la aplicación de un arancel máximo;

- d) Por los esquemas que anteceden, en el plano multilateral se concluye en la posibilidad de que la comunidad continúe perfeccionando y profundizando la PAR, mediante una mayor participación y voluntad política de los países miembros, con miras al mercado común de la región; y
- e) Acerca de la participación de México dentro del Tratado Trilateral de Libre Comercio que suscribirá con Canadá y los Estados Unidos de Norteamérica, mediante el cual se creará la zona de libre comercio más grande del mundo con 356 millones de habitantes y un producto interno bruto de seis millones de millones de dólares, marcará una incidencia de especial importancia dentro de las relaciones con los países de la Aladi. En este sentido, bajo ningún concepto será motivo para que México pretenda cancelar espacios de comercio con este grupo de países, sino por el contrario, se espera que se deriven del mismo importantes corrientes de inversión y una selectividad de transferencia de tecnología que finalmente se traducirá en una mayor certidumbre de las exportaciones mexicanas y en un incremento de las escalas de productividad tanto de México como de la región.

En otras palabras, al darse los efectos que se indican, la planta productiva estará en mejores condiciones de desarrollo económico para establecer una relación de intercambio de magnitudes superiores a las vigentes, de ahí que el mencionado Tratado funcione como un catalizador en la concertación de las mismas. A manera de conclusión, no debe perderse dentro del marco de referencia ya sea en el sentido de las exportaciones o importaciones, una mayor participación de los márgenes preferenciales negociados por México en la Aladi y viceversa, por lo que resultará necesario diseñar en el corto plazo una estrategia específica que permita identificar las oportunidades en materia comercio, industria, inversión y financiamiento.

16. En cuanto al aprovechamiento de la potencialidad comercial que ofrecen los mercados de la región y dada la estrategia de México para la negociación de acuerdos amplios de comercio e inversión, se aprecia una orientación para avanzar en negociaciones de nuevos acuerdos o el perfeccionamiento de los ya establecidos. Tal es el caso del acuerdo de complementación económica México-Chile cuya Comisión Administradora a través de sus grupos de trabajo avanza entre otros temas, sobre solución de controversias, compra de Gobierno, servicios y normas. Con los países del grupo andino se realizan trabajos para suscribir este tipo de acuerdos, uno con Bolivia, y otro más con Colombia y Venezuela, que en forma conjunta integran el Grupo de los Tres; con Ecuador y Perú será conveniente iniciar contactos negociadores y adelantar negociaciones en materia del programa de libración y cuestiones normativas; con los restantes países de la Aladi, se estima que se mantendrán las mesas de negociación principalmente con Argentina y Brasil al ser sus principales mercados de la zona. Sin embargo, dados los compromisos establecidos en el Mercosur, se deberán implementar formulas novedosas que permitan superar los magros resultados alcanzados en cuanto se refiere a productos negociados y corrientes de comercio generadas por los acuerdos ya existentes.

En lo que corresponde a las negociaciones con los países latinoamericanos no miembros de la Asociación y especialmente con Centroamérica, será la de avanzar dentro del Acuerdo Marco todo un proceso de negociaciones, donde se abarcarán aspectos inherentes a las listas de excepciones, calendarios de desgravación, cuestiones normativas del acuerdo y otros temas en materia de inversiones, servicios, compras de gobierno, normas técnicas, por citar los de mayor importancia.

17. Sobre la utilización de preferencias negociadas, por los agentes económicos, los organismos cúpula empresariales, reciben los protocolos de la negociación, sin perjuicio de su publicación en el Diario Oficial de la Federación. En este sentido el empresario debe cotejar primeramente si el producto que desea comercializar se encuentra negociado, y de estarlo, se tendrá que investigar de manera precisa si se encuentra sujeto a cupos o cuotas, de no hacerlo puede caer en pérdidas económicas.

En materia de certificados de origen, deben tramitarse ante la SECOFI, los cuales para obtenerse deberán cumplir por producto con los porcentajes de integración nacional establecidos en los acuerdos negociados, así como tener en cuenta que para su efectividad el transporte tiene que ser directo, salvo que no pueda realizarse por motivos de tipo geográfico o se encuentre en tránsito.

18. De manera directa en la comercialización de las mercancías influye preponderantemente el precio que se les establezca, de ahí que dada la existencia de varios márgenes preferenciales como resultado de las negociaciones, se determinaron formulas sencillas que permiten medir con exactitud la incidencia de los citados márgenes frente a terceros países.

Lo anterior, permite concluir que a mayor margen equitativamente distribuido, puede desviar hacia la zona mayores corrientes de comercio e inclusive se sugiere como alternativa que para los casos donde éstos sean pequeños, se traslade totalmente a los importadores las ventajitas arancelarias, lo cual puede propiciar que surja un cliente potencial que le permitirá diversificar y expandir sus exportaciones, así como beneficiar a los consumidores de los países otorgante de la concesión.

19. Como parte importante de apoyo a los exportadores que les permita mejorar su posición negociadora ante la Aladi, se han considerado los siguientes factores:

- i) Paralelamente a las acciones de negociación que realiza la SECOFI, también promueve y otorga programas básicos que inciden directamente en el sector productivo nacional que elabora mercancías no petroleras y que en forma directa o indirecta las destina a la exportación, entre ellos destacan:
- a) Para empresas Altex, permite autorización automática de importaciones en depósito fiscal; devolución inmediata del IVA a su favor; mayor cobertura de financiamiento; tratamiento ágil y oportuno en materia de comunicaciones y transportes;
- b) Para empresas Fecex, facilita la organización de oferta exportable de empresas micros y pequeñas e impulsa proyectos de exportación; elimina el intermediarismo; integra eficazmente las cadenas productivas con los proveedores nacionales y se constituye como una alternativa real con facilidades para la importación; es objeto de apoyos financieros, otorgamientos de garantías y capital de riesgo por Bancomext; se les expide automáticamente tanto la constancia Altex, como la autorización de Pitex; además, de obtener tasa cero del IVA en sus compras, no se les aplica el impuesto especial sobre producción de servicios y del 2 por ciento en activos fuera del país;
- c) Los Pitex, permiten sin el pago de impuestos la importación de maquinaria, equipo y demás productos inherentes al proceso productivo por un lapso de 5 años prorrogables, siempre que se exporte el 30 por ciento de sus ventas anuales; así como materias primas, componentes, envases y empaques, combustibles, refacciones, materiales auxiliares, contenedores o cajas trailers, por un año e igualmente prorrogable, siempre y cuando se exporte como mínimo 500 mil dólares o el 10 por ciento de sus ventas anuales. Sobre el particular, es importante destacar la facilidad que se otorga para que dichas importaciones se internen totalmente en el país cubriéndose los impuestos correspondientes y tratándose de insumos procedentes que se encuentren incluidos en los acuerdos de alcance parcial, sólo pagan el arancel que corres-



ponda siempre que se haya asentado en el pedimento de importación esta particularidad; y

- d) Con el Draw Back, se devuelve el valor de los impuestos de importación pagados en dólares a valor actualizado (excepto el que se haya efectuado por concepto del IVA), tratándose de materias primas, partes y componentes, empaques y embases, combustibles y lubricantes;
- ii) De manera complementaria tanto a nivel nacional como regional, se definen una serie de acciones que están orientadas a facilitar el enlace de las operaciones comerciales con los mercados de la zona y a la elaboración de estudios de mercado. Las oportunidades comerciales en sí se constituyen como una parte medular entre los agentes económicos, de ahí que los sectores público y privado y los organismos internacionales de la región dedican parte de su actividad al desarrollo y fomento de las mismas.

La existencia de procedimientos para fomentar y diversificar las corrientes de exportación e importación, de los países de la Región, así como disponer de información adecuada de estudios de mercado por producto-país, son medios de orientación y apoyo que por un lado, facilitan el manejo técnico y práctico de este tipo de herramientas como el desarrollo de las investigaciones, y por otro, propician la actividad comercializadora del sector privado; y

- iii) La relación entre los empresarios de la región debe considerarse una de las tareas prioritarias a desarrollar en el marco de la Aladi, toda vez que de su iniciativa, entendimiento e identificación de áreas de cooperación económica y comercial y acciones a seguir, dependerá en buena medida el desarrollo y funcionamiento del proceso de integración. En sí, las diversas tareas desarrolladas a la fecha desembocan en beneficio del sector empresarial.

En efecto, desde los inicios de la Alalc, el empresario latinoamericano ha participado de manera directa sólo que su campo de acción se circunscribió exclusivamente en asuntos de comercio que concluyeron con la firma de acuerdos puramente comerciales. Por ello actualmente, además del área señalada, se tendría que abarcar otros aspectos como el referente a la complementación industrial, la cooperación tecnológica, patentes y marcas, y coinversiones que permitan hacer más eficiente la estructura productiva de los países.

Dentro de esta nueva visión, la Secretaría General como entidad promotora debe facilitar todo el apoyo que se requiera en el desarrollo de los eventos que convoca, entre los que se encuentran reuniones empresariales sectoriales, reuniones de consulta y pre-negociación empresarial, jornadas empresariales y ruedas de negocios, así como el consejo asesor empresarial, en los que pueden participar los empresarios de los países miembros, previo acreditamiento por los organismos cúpula empresarial ante los gobiernos. En el caso de México es ante la DGNCI de la SECOFI.

En estos eventos se elevan recomendaciones a los gobiernos, lo que constituye la sustancia para las negociaciones a ese nivel. Por tanto, cuanto más se enmarquen las

recomendaciones en las políticas económicas de los países, se fortalecerán los esquemas subregionales de integración bajo las nuevas modalidades que se están adoptando ante la creciente coincidencia de las variables de sus políticas macroeconómicas. Es evidente que los esquemas de integración en la medida en que las economías de los países tienen una mayor estabilidad macroeconómica, se propicia la consolidación y se crean condiciones de convergencia cuando los objetivos de largo plazo no son estructuralmente distintos.

## RECOMENDACIONES

---

---

1. Dentro del marco estratégico para la integración de la región propuesto por el Tratado de Montevideo 1980, en la década de los 90 el proceso de caracteriza por la conformación de espacios económicos ampliados a través de acuerdos subregionales, plurilaterales y bilaterales, que progresivamente deben influir en la conformación de un mercado común latinoamericano. A los efectos de propiciar la convergencia de estos procesos parciales, se hace imprescindible la necesidad de recomendar como marco global la profundización la PAR al ser éste el mecanismo básico multilateral de convergencia de dichos espacios económicos que están surgiendo como forma de una integración parcial más pragmática.

2. Con la cobertura de este mecanismo se alcanzaría particularmente un mayor transparencia para los agentes económicos sobre las concesiones otorgadas y recibidas por los países miembros a través de los numerosos acuerdos de alcance parcial que a la fecha se encuentran formalizados, ya que la ampliación de la PAR iría absorbiendo las preferencias de esos numerosos acuerdos con el avance de la eliminación total de las lista de excepciones y de todo tipo de barreras no arancelarias. Es decir, finalmente en un solo mecanismo se enmarcaría el sistema preferencial de la Aladi que actualmente se encuentra integrado en una amplia diversidad de acuerdos.

3. Si bien es cierto que en el presente la PAR no resulta ser significativa, en el mediano y largo plazo se constituiría como el mecanismo que permitirá consolidar el mercado común, para lo cual habrá que incorporarle acciones innovadoras en el desarrollo de las futuras negociaciones que definan su papel de catalizador del avance comunitario.

4. Es necesario que se le incorporen sistemas de concertación que contemplen, además de los ya señalados, normas comunes de carácter regional que ahora se contemplan en un enfoque parcial en los acuerdos bilaterales o plurilaterales, tales como normas de origen, cláusulas de salvaguardia, normas contra practicas desleales al comercio, solución de controversias, así como aquellos otros elementos que se deriven de temas específicos sobre normas técnicas, asuntos aduaneros, compras de gobierno, servicios, transporte y acciones que propicien la convergencia de políticas fiscales, monetarias, agrícolas, industriales, tecnológicas y energéticas, por citar las más importantes, a fin de propiciar los estudios mas avanzados de la integración regional.

5. Dada la coincidencia de las políticas de apertura comercial de los países de la región, dentro del proceso de negociación de espacios parciales de integración a nivel bilateral, plurilateral y subregional, como formas de integración más pragmáticas es necesario generalizar entre los países de la Aladi, una estrategia de sustitución de las

negociaciones de producto a producto, por sistemas de desgravación programada, lineal y automática partiendo de la base de incorporar el universo arancelario y del establecimiento de aranceles iniciales máximos; eliminación de restricciones no arancelarias y conformación de listas de excepciones mínimas para productos sensibles al momento de considerar la totalidad de los ítem, así como pugnar por la desaparición de cargas fiscales inequitativas al comercio y el establecimiento de mecanismos prácticos e imparciales que permitan resolver en forma equitativa y oportuna las controversias que se presenten.

6. Dentro de esta estrategia, se realizarían acciones gubernamentales de los países miembros de la Aladi para avanzar en la integración regional, tanto a través del mecanismo multilateral como la vía gradual y progresiva para el establecimiento de un mercado común latinoamericano, como mediante los acuerdos de complementación económica de comercio e inversión, como mecanismos de acción acelerada de integración parcial por pares o grupos de países.

7. Bajo el mecanismo de acuerdos de complementación económica como programas de liberación acelerada, México, dentro de esta estrategia, superaría los 34 acuerdos de diferente naturaleza en que ahora participa, al reducirlos a la conformación final de 5 acuerdos, sin perjuicio de continuar participando en el marco de los compromisos que comprende la Declaración de Caracas e ir avanzando en el plano multilateral:

- a) Con Centroamérica, mediante la profundización del acuerdo marco actualmente vigente, al cual se le deben incorporar la totalidad de los universos arancelarios y los aspectos normativos en materia de comercio e inversión, a fin de evitar la operatividad de acuerdos bilaterales con cada uno de los países de esa región;
- b) Con la Cuenca del Caribe en cuya vinculación se consideraría el acuerdo de alcance parcial México-Cuba, suscrito al amparo del Artículo 25 del Tratado de Montevideo 1980;
- c) Con el Mercosur, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay;
- d) Con el Grupo Andino, constituido por Bolivia, Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela, que se podría iniciar dentro del Grupo de los Tres integrado por Colombia, México y Venezuela; y
- e) Profundizar en el perfeccionamiento del acuerdo de complementación económica formalizado con Chile.

8. Esta estrategia generaría, entre otros, los efectos siguientes:

- a) Transparentar de manera objetiva las preferencias negociadas en cada mecanismo, permitiendo además contribuir de manera efectiva en el proceso de multilateralización negociada de las preferencias;
- b) Facilitar el manejo de las preferencias en la aplicación de los tratamientos diferenciales previstos en el Tratado de Montevideo 1980, que actualmente se han distorsionado de manera global en los acuerdos vigentes. Estos trata-

mientos diferenciales se contemplarían en los tiempos de desgravación, que serían más favorables para los PMDER; y

- c) Al comprender el universo arancelario y desaparecer por completo las concesiones temporales y las sujetas a cupos determinados, permitiría, por una parte, garantizar al sector empresarial una certidumbre global en las corrientes de comercio que se complementaría con el surgimiento y fomento de proyectos recíprocos de inversión y de complementación industrial para aquellos sectores que les presenten mayores ventajas comparativas y por otra, no se contribuiría, a que se continúen presentado distorsiones sectoriales que son propiciadas por las citadas limitaciones a las preferencias.

9. Con el propósito de que los países Centroamericanos y del Caribe se inserten en mayor medida con México dentro de las relaciones económicas y comerciales, es conveniente que aquellas concesiones que otorgue México en los acuerdos amplios de comercio e inversión, se apliquen exclusivamente a los países que los suscriban, es decir, que no se hagan extensivas a los países miembros de la Aladi dado lo previsto por el Artículo 44 del Tratado de Montevideo 1980, referente al trato de la nación más favorecida. Por tanto, es necesario que la Aladi flexibilice o adecúe dicho Tratado para que los países miembros puedan continuar y consolidar los procesos parciales de integración que están asumiendo entre sí con otros países latinoamericanos y del Caribe y con países desarrollados del continente como en el caso del TLC Canadá-EUA-México y del eventual sistema de preferencias hemisférico al que se pretenden vincular el Mercosur, el Acuerdo de Cartagena y Chile.

10. Al momento que entre en vigor el TLC, sin duda alguna derivará efectos positivos para la región, toda vez que es compatible con las disposiciones del GATT para favorecer el sistema multilateral de comercio. Específicamente se espera que dentro de la economía mexicana surja un mayor número de oportunidades de comercio, inversión, y transferencia de tecnología, situación que se traducirá en una creciente relación del intercambio comercial con los países de la Aladi.

11. Derivado de lo anterior, será necesario plantear que la Secretaría General se avoque a realizar un estudio que comprenda la incidencia directa del citado TLC en el comercio y la inversión con la región y entre otros aspectos, identificar los márgenes preferenciales negociados en los acuerdos de alcance parcial para aquellos insumos, partes y componentes susceptibles de incorporarse en los productos terminados a comercializarse por México dentro del TLC y el cumplimiento de los requisitos específicos de origen previstos por dicho Tratado.

12. Lo anterior debe complementarse con acciones concretas en la identificación de nichos de mercado sobre operaciones de comercio que se crucen entre las preferencias negociadas en el marco del Tratado de Montevideo 1980 con las incluidas en el TLC, amén de los complementos de importación para productos de los sectores primario y secundario procedentes de la zona; debe también considerarse en forma paralela la identificación de oportunidades de inversión y transferencia de tecnología en forma bilateral y plurilateral, para ello, es imprescindible que se efectúen grupos de trabajo con

los agentes económicos y se consideren áreas que en efecto permitan aterrizar operaciones de esta naturaleza.

13. La Iniciativa para las Américas debe ser objeto de un mayor examen por parte de la Aladi, que permita definir en forma pragmática una respuesta regional, para la conformación de un sistema de preferencias hemisférico. Por ello, el órgano técnico la Asociación en el plano multilateral tendría que convocar en el menor plazo posible a reuniones de trabajo que desemboquen en "Rondas de Negociación de la Comunidad Americana", es decir, que se estaría en condiciones de iniciar propiamente una negociación de los diversos procesos subregionales de la región a través de la adhesión negociada al TLC.

14. Este sistema de preferencias hemisférico deberá ser compatible con las disposiciones del GATT para favorecer el comercio mundial, teniéndose presente el actual surgimiento y consolidación de los bloques económicos como la CEE y la Cuenca del Pacífico encabezada por Japón, por lo que es necesario reorientar los términos de intercambio de América latina con los países desarrollados del continente. Ante este enfoque se considera que se deben adoptar medidas que permitan establecer reglas claras y transparentes que faciliten una relación comercial digna de cada nación latinoamericana, así como que se reorienten los criterios de la transferencia de capitales y de tecnología para que en su conjunto permitan un desarrollo equilibrado de la región.

15. En el proceso acelerado de la integración económica regional se debe actualizar de manera más dinámica y efectiva, la participación de los organismos regionales e internacionales, entre los que destacan la Cepal, Sela, OEA, BID y el PNUD. Sobre este particular, resulta conveniente que en el seno de estos organismos, se den cambios de renovación en cuanto a su estructura y lineamientos para apoyar el impulso coordinado y congruente con la integración acelerada de la Aladi, que permitan a los países adoptar medidas concretas que contribuyan a impulsar las estructuras actuales de productividad y comercialización.

16. No debe soslayarse que entre los objetivos de estos organismos, destaca precisamente la de fungir como órganos asesores de los procesos de integración de la región, de tal manera que en la propia Aladi participan en tal sentido; situación que refuerza el planteamiento de referencia cuyo fin está orientado para que los organismos que se citan, entre otros aspectos, identifiquen aspectos de integración no exploradas a la fecha en materia comercial, de inversiones, complementación industrial y tecnológica y financiamiento.

17. En materia de difusión específica sobre las preferencias negociadas por México en los acuerdos formalizados en el marco del Tratado de Montevideo 1980, resulta de especial importancia que en la TIGI Y TIGE, se pudieran identificar de manera actualizada los aranceles y restricciones no arancelarias que deben de cubrir los productos que se importarían o se exportarían mediante los mecanismos de referencia, toda vez que a la fecha solo se maneja en la TIGI determinada información para los productos a importar (únicamente países de procedencia y preferencias), en tanto para los productos a exportarse necesariamente se tiene que consultar a la DGNCI, al Bancomext o a

los organismos empresariales, cuales son las preferencias negociadas y requisitos a cumplir para exportar la mercancía al mercado que se trate. Además, mientras los productos concesionados no se publiquen en el Diario Oficial, las importaciones tienen que ser afianzadas, cuyo costo prácticamente elimina a las preferencias. Este aspecto debe ser resuelto por todos los gobiernos.

18. Definitivamente disponer la información que se cita de manera clara y sencilla, será de cuantiosa valía para los agentes económicos ya que les permitirá conocer a priori las ventajas y restricciones a que deben sujetarse para estar en condiciones de aprovechar las preferencias negociadas; consolidar por fracción arancelaria los indicadores que se indican, es en tiempo y en oportunidad una aportación efectiva que en forma directa se traduce en importantes beneficios, principalmente para las empresas micro, pequeñas y medianas. En tal virtud, es necesario que la Secretaría General elabore un manual actualizado de las concesiones recibidas y otorgadas por los países para ser manejado por los agentes económicos.

19. Entre los aspectos que deben tenerse presente para generar o desviar corrientes de comercio a la región mediante las concesiones negociadas, destaca la efectividad que se da en la promoción de las mismas. Por ello, los sectores público, privado y académico, deben pugnar por conjuntar esfuerzos que permitan divulgar las ventajas que ofrece el mercado ampliado de la Aladi al considerarse los acuerdos suscritos con otros países latinoamericanos. Al respecto, es aconsejable diversificar e intensificar eventos de carácter técnico que permitan brindar mayor cultura sobre los términos básicos utilizables en el contexto de los acuerdos bilaterales, plurilaterales y multilaterales (cláusulas de salvaguardia, normas de origen, restricciones arancelarias y no arancelarias, compras de gobierno, servicios, transporte, dumping, cuotas compensatorias, solución de controversias, entre otros), sea a nivel global de la región, Aladi, grupo andino, Centroamérica, grupo de los tres, TLC, etc.

20. Otra acción promotora de interés, es la de editar monografías por capítulos arancelarios o por sectores o subsectores que incluyan los tipos de preferencias que México recibe en la Aladi y en el TLC, con aspectos tales como: Régimen de importación, estimación de fletes, seguros, comisiones, tiempos de entrega, calidad, etc.

21. Dentro de la presente investigación se tocaron las estrategias de negociación adoptadas y los factores externos e internos que influyeron en la disminución en los términos de intercambio comercial de México con los países de la Aladi, sin considerar por supuesto, las alternativas de inversión y cooperación tecnológica para sectores o subsectores con ventajas comparativas estratégicas que presentan amplias expectativas. Ante tales vacíos, es necesario intensificar el perfeccionamiento de los foros empresariales de la Aladi para, entre otros aspectos, concentrar y filtrar la globalidad total de las demandas y ofertas del sector o subsector de que se trate, para posteriormente recomendar su liberación acelerada ante la autoridad oficial responsable de las negociaciones, la que a su vez posteriormente convergería con sus homólogos de cada país de la Aladi. Estos sectores o subsectores constituirían la base para programas de desgravación lineal más acelerados que el programa general de liberación de los acuerdos amplios de comercio e inversión.

22. Para agilizar y responder a los intereses propios de México, los responsables del sector privado y público deben establecer en forma permanente grupos de trabajo donde anticipadamente se vayan identificando los sectores estratégicos prioritarios a concertar, que posteriormente induzcan a la adopción de una posición común a nivel nacional para programas de desgravación inmediata o de mayor plazo. En este sentido, debe participarse en forma paralela dentro de las reuniones empresariales que convoca la Secretaría General y si fuera el caso de que no existieran reuniones sobre sectores o subsectores de interés para México, convocarlas en el menor plazo posible. La idea sería establecer una especie de loby o cabildeo que permita conocer la posición de la contraparte dentro del marco global de los universos arancelarios a negociar; otro aspecto de vital importancia que debe tenerse presente dentro de este grupo de trabajo que puede reforzarse y materializarse mediante consultores externos, es la necesidad de disponer de la mayor información posible tanto a nivel nacional como de las contrapartes respecto a los niveles de productividad, empleo, sistemas de comercialización, políticas arancelarias y no arancelarias, políticas hacendarias y financieras, programas de subsidios y apoyos fiscales, por citar algunos ejemplos.

23. Como puede observarse, la estrategia que se propone, tiende a perfeccionar la participación en México de un foro empresarial de apoyo a las negociaciones en la Aladi que induzca a generar verdaderos acuerdos amplios de comercio e inversión para los agentes económicos mexicanos con la región y viceversa. Este foro podría estar constituido por la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE).

24. Al destacar a la Aladi como un mercado natural e importante para México, se estima que de manera complementaria se deberían realizar acciones que conyuyen a un mayor aprovechamiento de las preferencias arancelarias negociadas, las que tendrán como efecto fortalecer las relaciones económicas y comerciales de manera recíproca. Entre estas acciones son de destacarse:

- a) Las referentes a la divulgación de las ofertas y demandas, las cuales si bien en la actualidad existen programas a ese respecto tanto a nivel de gobierno como de organismos internacionales y empresariales a nivel nacional y de América Latina, el factor tiempo para su disponibilidad ha limitado de manera directa un mayor aprovechamiento de las mismas. En tal virtud, se tienen que trazar líneas de acción que permitan agilizar su conocimiento y que respondan a los términos de aprovechamiento inmediato de esas oportunidades comerciales. En este sentido resulta pertinente plantear que la SECOFI, mediante la DGPCE y la DGSCCE, Delegaciones y Sudelegaciones Federales y su Representación Permanente ante Aladi; Bancomext, por conducto de su Dirección de Promoción Externa para América Latina y el Caribe, Direcciones regionales, Gerencias Estatales y consejerías comerciales; así como los organismos cúpula empresariales nacionales y de la región, OEA, AICO y AILA, etc., estructuren en su conjunto un sistema global de ofertas y demandas, aprovechando de cada entidad los sistemas informáticos y experiencia que disponen; esto permitiría filtrar y cruzar información, obtener los tiempos



que se proponen y generar ahorros de tipo económico al momento de transmitir la información de referencia mediante sus respectivos correos electrónicos. Los organismos regionales como la Aladi y el Sela, podrían contribuir con estos programas;

- b) Otra de las acciones que se recomiendan, es la referente a que los agentes económicos y el sector académico se involucren más directamente en los programas que el ejecutivo federal ha establecido para fomentar el comercio exterior (Altex, Ecex, Pitex y Draw Back). Es decir, que tengan conocimiento sobre los procedimientos y criterios de dictamen en su operatividad, a fin de identificar los beneficios de que son objeto y por otra, proponer alternativas de mejoramiento a los mismos. La cuestión es que dichos programas se han trazado para apoyar el sector productivo y en el entendido que de no existir la retroalimentación necesaria, son reducidas las posibilidades de avanzar en su implementación o al menos medir sus efectos; y
- c) En concordancia con los literales anteriores, es importante diseñar una estrategia efectiva de penetración para la región, que permita como mínimo alcanzar los niveles de comercio registrados en la década de los 70 e impulsar la cooperación industrial, tecnológica y financiera.

En este sentido deben considerarse programas por región-país, identificando las potencialidades y necesidades específicas de cada sector o subsector en cuanto a necesidades y ventajas comparativas, lo cual permita delinear proyectos concretos de cooperación tecnológica y en materia de comercio e inversión; de tal manera que mediante una promoción integral donde se contemple un diagnóstico por cada línea de productos, será factible identificar nichos de mercado para productos mexicanos de exportación con alto contenido de valor agregado, así como establecer una adecuada identificación de empresarios potenciales interesados en intensificar operaciones comerciales y realizar coinversiones.

25. Otro aspecto que merece especial atención ya que se constituye como la materia prima de vital importancia al relacionarse directamente con el conocimiento de los diversos indicadores económicos, se refiere a que la Secretaría General con el apoyo de los gobiernos de los países miembros, debe conjuntar los elementos que le permitan elaborar en forma oportuna, actualizada y confiable, las estadísticas básicas sobre el comportamiento del comercio de dichos países, toda vez que dentro de la presente investigación por la limitación que se indica solo fue posible disponer de estadísticas hasta el año de 1989 a nivel comunitario.

26. Como los diversos mecanismos e instrumentos implementados para el apoyo a los PMDER, son superados por los acuerdos amplios de comercio e inversión, se considera oportuno, entre otras acciones, la definición de una cartera seleccionada de productos y de proyectos de cooperación tecnológica y de inversión, como las opciones más reales que permitan impulsar el desarrollo económico de los PMDER.

27. En esta nueva estrategia para la aceleración de la integración económica de la región, es necesario que el órgano político máximo actual de la Aladi se eleve a nivel de presidentes de los gobiernos de los países miembros, ya que a la fecha realizan un seguimiento y mandatos a través del mecanismo de consulta y concertación política dentro del Grupo de Río, cuya agenda contempla temas no solo sobre la integración. Por otra parte, es necesario la reorganización de la Secretaría General de la Asociación a fin de alcanzar un efectivo nivel de excelencia de su capacidad técnica y responder así a los requerimientos de los órganos políticos de Aladi.

En cuanto a la Representación de México ante la Aladi, se considera necesario la instalación de equipos para comunicación por correo electrónico a fin de acelerar las comunicaciones, así como permitir el acceso al sistema de información de las negociaciones y otros aspectos en materia de comercio, industria y de tipo financiero de la Aladi.

## BIBLIOGRAFIA

---

---

- Alcaraz Ortiz, Eduardo. LA PARTICIPACION EMPRESARIAL EN LA ALADI. SINTESIS ALADI 2/82. Montevideo, Abril-Junio 1982.
- Alfaro, Víctor. COMO APROVECHAR EL GATT Y EL SISTEMA NORMATIVO MULTILATERAL DE COMERCIO. Centro de Información de Comercio Mundial DHL. México, 1990.
- COMO PREPARARSE ADMINISTRATIVAMENTE PARA APROVECHAR EL ALC. Centro de Información de Comercio Mundial, DHL. México, 1991.
- Balassa, Bela. "Teoría de la Integración Económica". U.T.E.H.A. México, 1964.
- "Hacia Una Teoría de la Integración Económica. Integración de América Latina: Experiencias y Perspectivas". FCE. México 1964.
- Buono, Gerardo; Kuczynski, Pedro P. y Simonsen, Mario H. HACIA UNA RENOVACION DEL CRECIMIENTO ECONOMICO EN AMERICA LATINA. Revista Trimestral para América Latina, CIENCIA POLITICA, 7 II Trimestre 1987. Bogotá, 1987.
- Banco de México, S. A. Tratado de Montevideo, Protocolos, Convenios y Acuerdos. México, 1974.
- Banco Interamericano de Desarrollo. El proceso de integración en América Latina en 1974. Buenos Aires, 1975.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C. AMERICA LATINA Y EL CARIBE Programa de Trabajo 1991. México, 1991.
- El fortalecimiento de las relaciones de México con los países centroamericanos. Suplemento, Vol.41, Núm. 4, México, Abril de 1991.
- Calderón, Francisco R. "México en la Integración Latinoamericana". Academia de Arbitraje y Comercio Internacional, Instituto Mexicano de Comercio Exterior. México, junio de 1981.
- Cohen, Herb. Todo es Negociable. Editorial Planeta. México, 1991.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. "La Iniciativa para las Américas: un examen inicial". Comercio Exterior. Vol. 41, No. 2 Bancomext. México, febrero de 1991.
- Las relaciones económicas internacionales y la cooperación regional en América Latina. Documento E/CEPAL/SES.20/G.18-22 de marzo de 1984. SINTESIS ALADI 3/84. Montevideo, Julio-Septiembre 1984.
- Confederación de Cámaras de Comercio del Grupo Andino. INTERGA-AL, Organó Oficial. Santiago de Chile, varios números.
- Dávila Gómez Palacio, Roberto. "La Crisis y el Desafío al Pensamiento Económico Latinoamericano". Le Monde en español. Septiembre de 1984.
- Dell, Sidney. "Experiencia de la Integración Económica y América Latina". Cemla. México, 1966.
- De Mateo, Eligio. "Teoría de la Integración Económica. El caso de América Latina". Academia de Arbitraje y Comercio Internacional, Instituto Mexicano de Comercio Exterior. México, junio de 1981.

- Deschamps Gongora, Jorge F. *Un Siglo de Comercio Exterior en México*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Economía, UNAM. México, 1987.
- Díaz Muller, Luis. "América Latina: Integración y Crisis Mundial", *Presencia Latinoamericana*. México, 1983.
- Ellsworth, R. T. y Clark Leith J. *Comercio Internacional*. FCE. México, 1978
- Ferrer, Aldo. "Argentina y Brasil: Ajuste, crecimiento e integración". *Comercio Exterior*. Vol. 41, núm. 2 Bancomext. México, febrero de 1991.
- *Economía internacional contemporánea*. FCE. México, 1976.
- Gianelli, Carlos A. *La Cooperación Técnica en la Asociación*. SINTESIS ALADI 3/84. Montevideo, Julio-Septiembre 1984.
- Garrido Ruíz, Abel. "El Marco de la Aladi para la Integración Latinoamericana". *Academia de Arbitraje y Comercio Internacional*, Instituto Mexicano de Comercio Exterior. México, junio de 1981.
- Gil Díaz, Francisco. "La Apertura Comercial y sus Efectos sobre el Crecimiento y la Distribución del Ingreso". Ponencia presentada en el Seminario Sobre los Retos del Desarrollo y las Restricciones Macroeconómicas, IEPES. México, 1988.
- González Davison, Fernando. "La Cooperación Internacional en Centroamérica". *Comercio Exterior*, Vol. 41, No. 2 Bancomext. México, febrero de 1991.
- Goyburo, Juan E. *NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES*. Nota Técnica. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C. México, Octubre de 1991.
- Gronwald, Joseph. "La Integración Económica Latinoamericana y la Política de E.U.". Cemla. México, 1975.
- *Industrialización e Integración Económica en América Latina*. CIDE/Institute for policy studies. The Brookings Institution. Washington, D.C., México, 1976.
- Hirschman, A.O. "Controversia Sobre Latinoamérica. Ensayos y Comentarios". *Estrategias del Desarrollo Económico*. FCE. México, 1961.
- Jeannot, Fernando. "Estudios sobre Economía y Estado. Identidad, Regulación e Integración. Regímenes Productivos". FCE. México, 1983.
- Kaplan, Marcos. *Corporaciones Públicas Multinacionales para el Desarrollo y la Integración de la América Latina*. FCE. México, 1974.
- Kindlberger, Charles. *Economía Internacional*. Editorial Aguilar. Madrid, 1972.
- Leiva Lavalle, Patricios. *El Financiamiento de las Exportaciones en América Latina. Los Sistemas Promocionales de Financiación y Seguro de Crédito en la Exportación*. ONU/CEPAL. Santiago de Chile, 1983.
- Martínez G., Salvador. "Alta Consideración Política al Libre Comercio: Los 3 y CA". *Excélsior*. México, D. F., 13 de febrero de 1993.
- "Cambio Económico Viable, con Política Social Decidida". *Excélsior*. México, D. F., a 14 de febrero de 1993.
- "Libre Comercio, vía para el Rencuentro con AL: Salinas". *Excélsior*. México, D. F., a 14 de febrero de 1993.
- Messner, Dirk.; Mármora, Leopoldo. "La Integración de Argentina, Brasil y Uruguay: concepciones, objetivos, resultados". *Comercio Exterior*. Vol. 41, No. 2 Bancomext. México, febrero de 1991.
- Noyola, Pedro. *El Comercio Exterior de México*. examen. Año IV, núm. 39, México, Agosto 1992. pp. 5-7.

- Ons Indart, Carlos. EL AREA DE PREFERENCIAS ECONOMICAS DEL TRATADO DE MONTEVIDEO 1980. SINTESIS ALADI 3/82. Montevideo, Julio-Septiembre 1982.
- Peña, Félix. El régimen jurídico de la transformación de la ALALC en la ALADI. SINTESIS ALADI 1/81. Montevideo, Enero-Marzo 1981.
- Peñaloza Webb, Tomás. "Promesas y Realidades de la Integración Económica Latinoamericana". Comercio Exterior, Vol. 40, No. 7 Bancomext. México, julio de 1990.
- Pereira Hernández, José Pedro. Causas Estructurales que han entorpecido el Proceso de Integración Latinoamericano y sus Posibles Soluciones. Tesis de Licenciatura. Facultad de Economía, UNAM. México, 1976.
- Prebisch, Raúl. El Desarrollo Económico de América Latina y sus Principales Problemas. CEPAL. Nueva York, 1950.
- Política Comercial en los Países Subdesarrollados. American Economic Review. Mayo de 1959.
- Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano. CFE. México, 1971.
- Ramírez Guerrero, Jorge. Los Acuerdos de Complementación y su Importancia en el proceso de Integración dentro de la ALALC. Tesis de Licenciatura. Facultad de Economía, UNAM. México, 1976.
- Reyes Díaz-Leal, Eduardo. La Mentalidad Exportadora. Del Verbo Aprender, S. A. de C. V., Tercera Edición, México, 1993.
- Reynolds W, Clark. "México y Brasil: ¿Modelos para liderazgo en América Latina?". El Trimestre Económico. Vol. XLI (4), No. 164. FCE. México, Octubre-Diciembre de 1974.
- Ruocco, Néstor W. LA RENEGOCIACION DE LAS PREFERENCIAS OTORGADAS EN EL PERIODO 1962/1980. SINTESIS ALADI 2/81. Montevideo, Abril-Junio 1981.
- Los Acuerdos entre países miembros y no miembros de la ALADI. SINTESIS ALADI 3/84. Montevideo, Julio-Septiembre 1984.
- Sabatté, Enrique C.J.A. SISTEMA DE APOYO A LOS PAISES DE MENOR DESARROLLO. SINTESIS ALADI 1/82. Montevideo, Enero-Marzo 1982.
- Sabra, Jesús. Las Perspectivas de la ALADI. SINTESIS ALADI 2/81. Montevideo, Abril-Junio 1981.
- Salinas de Gortari, Carlos. Discurso pronunciado ante el Comité de Representantes de la ALADI. Montevideo, 1990.
- El fuego nuevo de nuestra Iberoamérica. Comercio Exterior. Vol. 41, Núm. 8. Bancomext. México, Agosto de 1991.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Reglamento Interno de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Diario Oficial de la Federación. México, 16 de marzo de 1989.
- MEXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL. México, Abril de 1990.
- Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Caballari Impresores y Editores, S. A. de C. V. México, septiembre de 1992.
- Acuerdo Marco Multilateral para el Programa de Liberación Comercial entre los gobiernos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua. México, 20 de agosto de 1992.
- Segunda Cumbre Iberoamericana 1992 Madrid, España. Comunicación SECOFI. Año IX núm. 94. México, Julio-Agosto 1992.
- Reglamento para la Administración de Cupos Preferenciales de Importación ALADI 1992. México, 1992.

- Declaración de Caracas Sobre Comercio e Integración. México, 12 de febrero de 1993.
- Secretaría Ejecutiva de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Acuerdos de Complementación, Consolidación de las Listas Nacionales y de Ventajas no Extensivas. Montevideo, 1979.
- Estructura Jurídica Vigente de la ALALC. Montevideo, 1980.
- Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Tratado de Montevideo 1980. Montevideo, Agosto 1980.
- Ambito Empresarial ALADI. Boletín informativo Mensual. Montevideo, varios números.
- La evolución y estructura del intercambio comercial de los 11 países entre los años 1952 a 1980. ALADI/SEC/Estudio 5. SINTESIS ALADI 1/83. Montevideo, Enero-Marzo 1983.
- La problemática del transporte desde el punto de vista de los procesos de integración. ALADI SEC/Estudio 8. Montevideo, 8 de julio de 1983.
- Programa para la Promoción de los Acuerdos entre los Países Miembros. ALADI SEC/Estudio 12. SINTESIS ALADI 1/84. Montevideo, Enero-Marzo 1984.
- Evolución y estructura del intercambio comercial de los países que integran la ALADI en 1981 y 1982. ALADI/SEC/Estudio 5.1. SINTESIS ALADI 3/84. Montevideo, Julio-Septiembre 1984.
- Cooperación con otros países y áreas de desarrollo - Marco jurídico institucional - . ALADI/SEC/dt 66. Montevideo, 20 de diciembre de 1984.
- El comercio de contrapartida en la ALADI. ALADI/SEC/Estudio 23. SINTESIS ALADI 2/85. Montevideo, Febrero 1985.
- ALADI: Comercio Intraregional de Algunos Productos Básicos y Principales Obstáculos al Mismo. ALADI/SEC/Estudio 27. Montevideo, 13 de mayo de 1985.
- Once países: Hacia el mercado común. Montevideo, Octubre de 1985.
- ALADI/CR/Resolución 70. Régimen regional de salvaguardia. Montevideo, 27 de abril de 1987.
- ALADI/CR/Resolución 78 Establecimiento del Régimen general de origen. Montevideo, 24 de noviembre de 1987.
- Mecanismo para la Solución de Controversias entre los Países Signatarios del Tratado de Montevideo 1980. ALADI/SEC/dt 151. Montevideo, 6 de junio de 1988.
- Principales aspectos del Tratado de Montevideo 1980. Montevideo, agosto 1988.
- ALADI/CR/Acuerdo 91. Reglamentación de las disposiciones relativas a la certificación del origen. Montevideo, 21 de noviembre de 1988.
- ALADI Estructura y Evolución del Comercio Regional. Montevideo, Años 1985-1989.
- Análisis de las posibilidades de ampliación y profundización de las relaciones entre los países de la ALADI y del MCCA mediante los mecanismos del Tratado de Montevideo 1980. SINTESIS ALADI 4/89. Montevideo, Abril 1989.
- Indicadores socioeconómicos de los países miembros de la ALADI. ALADI/SEC/di 349/Rev. 1. Montevideo, diciembre de 1990.
- Cómo pueden ampliar sus mercados los empresarios de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela en el marco de la ALADI. Montevideo, diversas actualizaciones.
- SINTESIS ALADI. Revista Trimestral. Montevideo, varios números.

- Análisis y Evaluación del Comercio y de las Concesiones Registradas en los Acuerdos de Alcance Parcial. ALADI/SEC/dt 247. Montevideo, 13 de febrero de 1991.
  - Mecanismos para la Solución de Controversias. ALADI/SEC/dt 272. Montevideo, 16 de julio de 1991.
  - Cuadernos de la Asociación. Publicación Trimestral. Montevideo, Varios Números.
  - Exportaciones Intraregionales por Agrupaciones de Países 1986-1990. ALADI/RG.AN.DB/di 2. Montevideo, 22 de octubre de 1991.
  - Directivas para la ALADI en las actuales circunstancias del proceso de integración de la región. ALADI/CM/Resolución 30(VI). Cartagena de Indias, 1 de diciembre de 1991.
  - ALADI. Un futuro mercado común latinoamericano. Montevideo, 1991.
  - Sistema Económico Latinoamericano. Análisis Regional sobre la Iniciativa para las Américas. Capítulos del SELA 28. Caracas, Enero-Marzo 1991.
- Schmieder, Oscar. Geografía del Viejo Mundo. FCE. México, 1955.
- Tamames, Ramón. Estructura económica internacional. Alianza Editorial. Madrid, 1975.
- Testimonios de Epoca. LA HISTORIA TIENE PRISA, Documentos Integros de la Primera Cumbre Iberoamericana, Guadalajara, Jalisco. México, 18-19 de julio de 1991.
- Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Siglo XXI Editores. México, 1977.
- Usis Montevideo Wireless. Discurso presentado por el Presidente de los Estados Unidos. Washington, D.C., 27 de junio de 1990. 8 páginas.
- Vaitsos V., Constantine. "Las relaciones económicas entre el norte y el sur: análisis de las inversiones y las técnicas productivas extranjeras". El Trimestre Económico. Vol. XLII (1), No. 165. FCE. México, Enero-Marzo de 1975.
- Wionczek, Miguel. "Integración de la América Latina, Experiencias y Perspectivas". FCE. México, 1964.
- Witker, V., Jorge. Los códigos de conducta internacional del GATT suscritos por México. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. México, 1988.
- Zabludovsky Kuper, Jaime. "Panorama a largo plazo de la economía mexicana". La Economía Mexicana y sus Empresarios, Varios Autores, Universidad Anáhuac del Sur. México, 1989.