

25
28j



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS SUPERIORES
" ARAGON "

FALLA DE ORIGEN

"Guía para Formular Proyectos de Inversión Entre
México, Colombia y Venezuela como Resultado
del Tratado del Libre Comercio del
Grupo de los Tres"

T E S I S
Que para Obtener el Título de
LICENCIADO EN ECONOMIA
P r e s e n t a
RAFAEL ROMERO CABELLO



San Juan de Aragón

1995



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.

GUIA PARA FORMULAR PROYECTOS DE INVERSION ENTRE MEXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA, COMO RESULTADO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES



RAFAEL ROMERO CABELLO



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
CAMPUS ARAGÓN

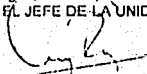
UNIDAD ACADÉMICA

Lic. JAIME LINARES ZARCO
Jefe de Carrera de Economía,
Presente.

En atención a la solicitud de fecha 19 de septiembre del año en curso, por la que se comunica que el alumno RAFAEL ROMERO CABELLO de la carrera de Licenciado en Economía, ha concluido su trabajo de investigación intitulado "GUIA PARA FORMULAR PROYECTOS DE INVERSION ENTRE MEXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA COMO RESULTADO DEL TRATADO DEL LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES", y como el mismo ha sido revisado y aprobado por usted se autoriza su impresión; así como la iniciación de los trámites correspondientes para la celebración del examen profesional.

Sin otro particular, le reitero las seguridades de mi distinguida consideración.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
San Juan de Aragón, México., 19 de septiembre de 1995
EL JEFE DE LA UNIDAD


Lic. ALBERTO IBARRA ROSAS

c c p Asesor de Tesis.
c c p Interesado.


AIR/la

Prólogo

Esta investigación nació a solicitud de unos empresarios del Estado de Jalisco que deseaban organizar una comercializadora para Colombia y Venezuela.

En el transcurso del trabajo se fueron presentando diversas situaciones una de ellas fue que los inversionistas pensaron que se realizaría la investigación in situ, cuando se presupuestó se espantaron con el precio, les propuse realizar una investigación documental y de gabinete lo cual no aceptaron, por lo tanto, continué con la elaboración del guión de investigación dándole mayor importancia al aspecto teórico y al impacto económico-político-social del NAFTA vs el TLC del G3.

Este enfoque fue tomando forma por la asesoría del Profesor Noel Pablo González Domínguez, a quien agradezco, por el aspecto técnico computacional les otorgo un amplio reconocimiento a la señorita Selene Ruteaga Romero y al Ingeniero Sergio de Jesús Ruteaga Torres.

Es pertinente reconocer que este trabajo se desarrolló en el "PRIMER SEMINARIO PARA LA ELABORACIÓN DE TESIS DE ECONOMÍA EN LA ENEP ARAGÓN" este seminario fue organizado por el Lic Jaime Linares e impartido por los profesores Maudujano y Huerta, en un principio dude para inscribirme pero el respaldo y apoyo de una inteligente mujer me permitió darme la oportunidad de desarrollar este trabajo de tesis después de diez años de haber egresado.

**DEDICO ESTE PEQUEÑO ESFUERZO DE
INVESTIGACIÓN MI PAREJA A LA COMPAÑERA, A LA
AMIGA Y A LA SOCIA**

NIDIA APARICIO CRUZ DE RAFAEL.

ÍNDICE

CAPITULO I

ANTECEDENTES	4
MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA	10
CONTEXTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	14
LA TRANSICIÓN DEL GATT A LA OMC	22

CAPITULO II

CONTENIDO DEL TRATADO COMERCIAL DE GRUPO DE LOS TRES	30
EL NAFTA VS. EL TLC DEL G3	56
MERCADOS EMERGENTES	67
ANÁLISIS DE LOS INDICADORES ECONÓMICOS DEL G3	74

CAPITULO III

GUÍA PARA FORMULAR PROYECTOS DE INVERSIÓN PARA EXPORTACIÓN	82
ANEXO DE DIAGRAMAS DE LA GUÍA PARA FORMULAR PROYECTOS DE EXPORTACION.	97

PAGINA DUPLICADA

4

CAPITULO IV

<i>CONCLUSIONES</i>	<i>98</i>
<i>RECOMENDACIONES</i>	<i>105</i>
<i>BIBLIÓGRAFA</i>	<i>109</i>

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES

La idea de una América económica y políticamente unida, es mucho más vieja que la Cumbre de las Américas ". ¿Cuáles son los obstáculos reales para lograr los sueños de Bolívar?. Las claves del cambio mundial las encontramos en la exclusión del bloque soviético de los flujos del comercio internacional, aunados al enfoque de autosuficiencia, que pretendieron desarrollar la URSS y sus aliados, como parte de una estrategia en lo económico-político-propagandístico. Buscaron enfrentar a Occidente, pero se convirtieron en factores decisivos, y la brecha tecnológica en la calidad de la producción de los satisfactores para la población se fue agrandando.

En la guerra fría, las potencias europeas tradicionales como Gran Bretaña y Francia, fueron virtualmente espectadores, o bien se subordinaron a la estrategia establecida por Estados Unidos, a la cual también se sometió Japón.

Es importante recordar que tanto la Unión Soviética como China, ambas potencias estelares en el periodo de la guerra fría, aceptaron los términos de resolución promovida por los norteamericanos, y la fuerza multinacional de 28 países para atacar Irak en la guerra del Golfo Pérsico en agosto de 1990 .

La economía de guerra que le permitió a Estados Unidos vencer al socialismo de la antigua Unión Soviética, y la carrera espacial tuvo un alto costo económico y financiero. Desde finales de los ochenta Estados Unidos enfrenta una crisis de productividad, que lo ha rezagado del avance tecnológico y sobre todo comercial frente a Alemanes y Japoneses.

COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCIAS

PAÍS	1979/1989 (%)	
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
EEUU	100%	122%
ALEMANIA	99%	9%
JAPÓN	163%	1%

Estadísticas del GATT, tomado de Rosel, Mauricio Op Cit.

En el cuadro anterior, se calculó porcentualmente el déficit del Sector externo de Estados Unidos, virtualmente es el superávit de Alemania y Japón. Estados Unidos tiene un enorme déficit presupuestal y comercial, en 1991 fue de 160 mil millones de dólares.

El crecimiento de las exportaciones japonesas lleva un ritmo muy superior al norteamericano. Las importaciones de Estados Unidos crecen al doble que las alemanas y sustancialmente más rápido que las japonesas.

En lo financiero, Japón tiene la supremacía mundial por sus excedentes de liquidez seguido de Taiwan y Singapur. Estados Unidos tiene déficit financiero y comercial, lo que se traduce en una caída de su Producto Nacional Bruto (PNB) y en recesión económica.

Los años de prosperidad de Reagan, se lograron a base de un aumento del déficit del Gobierno. Hicieron y hacen todo lo contrario de lo que el FMI, impone a los países latinoamericanos.

Estados Unidos le impone a México, la sentencia *"HAZ, LO QUE YO TE DIGO, NO LO QUE YO HAGO"*; Estados Unidos parece atrapado en un círculo vicioso del cual pretende salir embargando el petróleo mexicano, las comunicaciones, los ferrocarriles, los satélites, las materias primas, la mano de obra y reprimiendo a los mexicanos con leyes como la 187 de California.

Se han detenido las inversiones en México, se devaluó el peso en 80%, se está endeudando el país con 50,000 millones de dólares más. Eso ha creado inflación, desempleo, contracción en las importaciones, baja productividad, cierre de empresas, fuga de capitales, desconfianza, incertidumbre y un programa económico de choque.

Por todo lo antes expuesto, resulta absurdo que se siga manejando como eje del modelo exportador mexicano el TLC entre *México-Estados Unidos-Canadá*. Demos el gran viraje de 180 grados para crear un modelo exportador en Latinoamérica. Desde hace décadas, América Latina ha registrado diversas tentativas y acciones en materia de integración regional, enfocada a la liberalización comercial: Mercado Común Centroamericano; la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); El Mercado Común del Sur (MERCOSUR), que lo integran Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay; El Pacto Andino que lo integran Chile, Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú; y a partir del 1º de enero de 1995, el Tratado de Libre Comercio (TLC) de México, Colombia y Venezuela; el grupo de los tres (G3).

¿ Cuales son las perspectivas económicas del TLC del G3 ?

Creemos que en la actual crisis económica que vive México y que afecta a toda Latinoamérica, es indispensable el aumento de las exportaciones, lo que explicaría la cooperación comercial, productiva y financiera entre los tres países.

Es factible establecer un programa de comercialización de mediano plazo entre México, Colombia y Venezuela; la población aproximada de los tres países es de 141 millones de personas, si suponemos que una familia está conformada por cinco personas, dos adultos, un adolescente y dos niños, tenemos una demanda de 29 millones de familias que requieren vivienda, alimentación, educación, servicios de salud, transporte, ropa y obras de infraestructura.

En esta investigación, pretendemos describir los requerimientos del mercado para satisfacer la demanda de bienes y servicios básicos de los tres países para complementar las tres economías, buscando desarrollar las ventajas competitivas en producción y comercialización para promover proyectos, convenios y contratos que impulsen el empleo, la producción, la distribución y consumo de los tres países en el contexto del comercio internacional.

JUSTIFICACIÓN DE LA SELECCIÓN TEMÁTICA.

Las cuestiones a responder en esta investigación, son aquellas que se plantea el exportador mexicano. Es factible elaborar una guía para plantear proyectos de inversión, comercialización o de trabajo comunitario entre México,

Colombia y Venezuela; esta investigación metodológicamente se puede respaldar en una recopilación documental de artículos, entrevistas y testimonios periodísticos, y de revistas especializadas en economía internacional para posteriormente hacer un análisis del Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela, para hacer un documento sencillo pero completo que le permita conocer a cualquier posible importador o exportador, el contexto internacional en que se elaboró este tratado; las obligaciones y los derechos que tiene el usuario de éste y la importancia económica, política y social, que representa para el individuo, la empresa, el país y los Latinoamericanos, este tipo de acuerdo.

OBJETIVOS.

Divulgar el contenido jurídico económico del TLC del G3, para que los empresarios, trabajadores y sociedad en general, lo conozcan, lo entiendan y lo utilicen.

En segundo término, pretendemos diseñar una guía que le permita a cualquier persona física o moral, la formulación de proyectos de intercambio comercial o producción entre México, Colombia y Venezuela.

CUERPO DE HIPÓTESIS.

Los países con similar nivel de desarrollo económico, pueden plantear una interdependencia y solidaridad activa en materia de intercambio económico, mercantil, que propicie un desarrollo armónico y sustentable al interior de cada uno de los socios comerciales de México, Colombia y Venezuela. El TLC del G3, es un instrumento jurídico-económico que compromete a los tres países a unirse y buscar soluciones para sus problemáticas económicas, políticas y sociales.

Los cambios que están transformando el comercio internacional, son el reflejo de la globalización, internacionalización en bloques de países de la economía mundial; esta nueva etapa del comercio internacional está caracterizada por el aprovechamiento de las ventajas competitivas, y la explotación de las economías de escala, buscando así la especialización de sus mercados y la internacionalización de sus procesos productivos.

La tecnología educativa en capacitación y divulgación del TLC del G3, es requisito indispensable para que se materialice en proyectos comerciales, productivos y de intercambio de experiencias académicas y de trabajo comunitario.

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA.

En el momento de desafíos al Comercio Internacional de las Sociedades Mundiales, como estrategia en la etapa actual del Capitalismo, en su fase superior el Imperialismo, debemos analizar la obra de Michael E. Porter "La Ventaja Competitiva de las Naciones", en cuyas cuatro partes fundamentales analiza los factores para que las empresas comerciales y las industrias de una nación sean competitivas a nivel del mercado mundial, arrastrando a la economía nacional en su conjunto.

Esta es una nueva corriente de pensamiento económico en los esquemas teóricos del Comercio Internacional. Esta corriente reemplaza los viejos conceptos clásicos de la "ventaja comparativa" y la dotación fija de recursos, por un análisis más dinámico de cooperación y competencia internacional, que servirá de modelo de relaciones económicas internacionales para generar riqueza y bienestar en las naciones subdesarrolladas.

Este enfoque contribuye a la comprensión del concepto de ventajas competitivas de las naciones, los atributos nacionales y regionales que fomenten las ventajas competitivas en determinados sectores, así como las implicaciones tanto para los trabajadores, empresarios y el gobierno. *¿Por qué algunas naciones tienen éxito y otras fracasan en la competencia internacional?*

No hay una teoría generalmente aceptada, se ha visto a la competitividad como un fenómeno macroeconómico, guiado por variables tales como los tipos de cambio, los tipos de interés y los déficits públicos como Japón, Italia y Corea.

También se ha argumentado que la competitividad está en función de una mano de obra barata.

Algunas corrientes de pensamiento vinculan la competitividad con la posesión de recursos naturales; no obstante naciones de éxito comercial y productivo como Alemania, Japón, Suiza, Italia y Corea, no cuentan con recursos naturales e importan materias primas.

Algunas corrientes de pensamiento económico de origen marxista, dicen que la competitividad internacional, está determinada por la acumulación originaria del capital; sin embargo países como Corea, Singapur, Japón, Suiza, Suecia y Chile, tienen éxito sin ser potencias imperialistas; por otro lado, se ha argumentado la enorme influencia que ejerce la política gubernamental sobre la competitividad, particularmente en la fijación de objetivos, el proteccionismo, la promoción de las exportaciones y los subsidios a las importaciones; diversas investigaciones han demostrado el limitado papel desempeñado por este factor en la competitividad como es el caso de los siete tigres de oriente, Italia y Japón.

Una "Nación Competitiva" no puede definirse solamente porque tenga empresas o sectores competitivos, o por sus atractivos tipos de cambio o en los mercados internacionales; por el superávit en su balanza de pagos o por su creciente participación en las exportaciones mundiales por sus bajos costos de mano de obra. La explicación de la prosperidad nacional y de la competitividad internacional, según esta corriente de pensamiento económico, se centra en la productividad, que es el principal determinante del ingreso nacional per cápita y del nivel de vida de una nación. De esta forma la mano de obra barata y un tipo de cambio favorable, no representan definiciones significativas de la competitividad.

*"El comercio y la competencia permiten que una nación eleve su productividad y se especialice en aquellos sectores y segmentos en los que sus empresas sean relativamente más productivas, importando productos y servicios en los que sus empresas son menos productivas"*¹.

La competitividad internacional no se explica a nivel nacional, y para entenderla debemos centrarnos en sectores y segmentos específicos. Seremos competitivos con costos inferiores, y calidad superior, debemos buscar el ahorro y uso eficiente de los factores de la producción.

Desde Adam Smith y David Ricardo el enfoque clásico en la teoría de la ventaja competitiva, enfatizando el primero los bajos costos en la exportación de artículos, y reconociendo David Ricardo que las fuerzas del mercado aseguraban los recursos de una nación en aquellos sectores, en los que sean relativamente más productivos.

¹ Rossel, Mauricio - Aguirre Pedro " La Unión Europea, Evolución y Perspectivas. Edit. Diana México 1994, pp. 146

Heckscher y Ohlin proponen un enfoque clásico que se basa en el supuesto de tecnología, equivalente con diferentes dotaciones fijas en factores de la producción. Estos enfoques no toman en cuenta las economías de escala y la diferenciación o asimilación de la producción, podemos considerar que la teoría clásica ha quedado obsoleta.

LOS PARÁMETROS PARA MEDIR VENTAJAS COMPETITIVAS SON:

Exportaciones sustancialmente mayores que otros Países.

Inversiones extranjeras significativas en el Sector líder.

El Sector líder, representa un alto porcentaje de las exportaciones nacionales.

Por ejemplo, estos Sectores líderes representan más del 20% de las exportaciones de Alemania, Japón y Suiza, y más del 40% de las exportaciones de Corea y Singapur.

Como lo manifestamos en el planteamiento de las Hipótesis, reiteramos teóricamente que los cambios que están transformando el comercio internacional son el reflejo de la globalización, internacionalización e interdependencia de bloques de países, independientemente de su grado de desarrollo, nos resta detectar empíricamente los sectores económicos líderes de México, Colombia y Venezuela, con ventajas competitivas de empresas o grupos de pequeñas empresas en sectores económicos prioritarios, y con procesos multinacionales, protegiendo la empresa matriz comercialmente. Lo anterior nos abre un importante campo de investigación, que es factible iniciar conociendo el texto del TLC del G3.

Los gobiernos están marcando la meta, los empresarios y los trabajadores andando deben hacer el camino para el logro de la prosperidad económica.

La teoría económica nos ha aclarado que aparte de los factores fundamentales de la población, los recursos naturales y la formación de capital, surge la tecnología como uno de los elementos más estratégicos en el nuevo capitalismo para el crecimiento y desarrollo económico. La imitación y adaptación tecnológica que han realizado algunos países, ha sido un factor sustancial que explica el desarrollo histórico de países como Japón y Alemania. La tecnología es un medio, pero también es un producto con valor comercial por sí mismo; la tecnología productiva, administrativa y de mercadotecnia, es el principal factor de crecimiento de la productividad.

En el contexto internacional, los países con capacidad de exportación tecnológica, son los países europeos de Occidente, Canadá, Estados Unidos y Japón; importadores y dependientes de tecnologías, África, América Latina, Medio Oriente, Asia del Sur y el Lejano Oriente.

Ya no se explica la problemática del comercio internacional con la monoexportación, como se presenta actualmente con nuevas dinámicas de competencia, los cambios tecnológicos, las dotaciones comparables de factores, la mundialización de los sectores, las comunicaciones modernas.

Entre los nuevos enfoques y variables para el análisis del comercio internacional está el de Raymon Vernon, con la teoría del *"Ciclo del Producto"*, con la cual nos explica la importancia del Mercado Interno en la Dinámica del Comercio Internacional.

Las economías de escala y las disparidades tecnológicas, son componentes de la teoría del ciclo producto.

Las economías de escala proporcionan una ventaja en costos que les permiten exportar, y son importantes al igual que otras imperfecciones del mercado, para la ventaja competitiva en muchos sectores económicos.

La teoría del ciclo del producto, explica la razón por la que tiene el liderazgo Estados Unidos en algunos bienes de tecnología avanzada, sosteniendo que la demanda interior de estos bienes, significó que las empresas estadounidenses promovieran nuevos productos. Además del mercado interno los países desarrollados cuentan con empresas multinacionales.

El éxito comercial de los países actualmente radica en la sede central o empresas matrices de empresas transnacionales, y franquicias internacionales líderes en una rama industrial, financiera o comercial, y no solamente de empresas nacionales que exportan como sucede en los países subdesarrollados Latinoamericanos.

En el esquema de Porter, *"la teoría de la ventaja competitiva nacional"*, se enfoca a las características decisivas de una nación que permite a sus empresas, crear y mantener una ventaja competitiva en determinados campos, y una actitud cooperativa en los aspectos de investigación y de capacitación

Esta teoría brinda una concepción dinámica de la competencia y la tecnología; coincide con la tesis de desequilibrio en la competencia de Joseph Schumpeter y con la innovación tecnológica como clave del desarrollo. La nueva teoría define el éxito comercial internacional de una Nación, como las ventajas que presenta en un sector de su economía como tener ventajas competitivas respecto a los mejores competidores de cualquier parte del Mundo.

METODOLOGÍA

El trabajo que aquí presentamos, pretende sistematizar y analizar las relaciones económicas y comerciales que ha establecido México con Colombia y Venezuela a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio, firmado en junio de 1994 por los Presidentes de los tres Gobiernos.

La metodología se puede resumir como una investigación documental descriptiva, deductiva, en forma sistémica; en el primer capítulo, recopilamos los antecedentes teóricos e históricos de las relaciones económicas internacionales; describimos la importancia del acuerdo general de aranceles y comercio y la Organización Mundial de Comercio.

En este mismo capítulo, reproducimos una conferencia de John Saxe-Fernandez, denominada "*NAFTA: Los cruces de la Geopolítica y Geoeconomía del Capital*", así como la participación de Marcos Kaplan en el Seminario Internacional sobre El Mundo Actual; Situación y Alternativas con el tema "*El Sistema Mundial en la Era de la Incertidumbre*".

Este capítulo como los restantes, están respaldados en una recopilación hemerográfica sobre cada uno de los puntos y el guión de investigación.

El capítulo dos es un resumen del documento del Tratado del Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela; capítulo por capítulo e interpretando lo que a nuestro criterio es lo más interesante para los empresarios, trabajadores y pueblo en general.

En el capítulo número tres, formulamos una guía para realizar proyectos de inversión, analizando los manuales de proyectos de inversión de comercio exterior y los diferentes programas públicos y privados sobre comercio internacional en general; y con América Latina en particular.

En el Capítulo IV, concluimos si es o no conveniente para México, el Tratado de Libre Comercio del G3. Si es así, recomendaremos la mejor forma de realizar proyectos de inversión, comercialización y trabajo comunitario entre los tres países.

CONTEXTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En menos de una década, se han dado trascendentales cambios en países y sistemas, y un proceso de reajuste de los principales actores y estructuras de orden mundial.

El desplome de la Unión Soviética y de su bloque ideológico y de su modelo de Estado y sociedad, la desaparición de un polo en la confrontación Este/Oeste, el fin de la Guerra Fría, hacen esperar por un tiempo la superación de los mas graves conflictos internacionales.

Se proclama la hegemonía de Estados Unidos y el triunfo total y definitivo de la economía de libre mercado y empresa privada, de la democracia liberal y del Estado mínimo y subsidiario.

Las relaciones Norte/Sur cambian como parte de una reestructuración global. El Tercer Mundo retrocede y se eclipsa como actor internacional y alternativa histórica, como bloque de países no alineados, unificado con "denominadores comunes" para la solidaridad y el protagonismo internacional, portador de una misión universalizante, con capacidad para la maniobra entre las dos superpotencias.

La nueva situación presenta a los países en desarrollo (PED) oportunidades y también riesgos. La mayoría de ellos agravan y evidencian sus deficiencias y rezagos, su vulnerabilidad a la reclasificación y marginalización que les va imponiendo el nuevo orden mundial. El papel de los PED se reduce al de teatros de conflicto en la lucha por la hegemonía global, aunque conserven importancia como mercados comerciales y de inversión y fuentes de recursos, y como factores o componentes de viejos y nuevos riesgos globales. Para el Tercer Mundo en conjunto y para la mayoría de los países miembros, las posibilidades se van reduciendo a la incorporación parcial de ciertos grupos y sectores de algunos países y regiones a determinados beneficios de la ubicación en nichos subsistentes o emergentes en la reestructuración.

Los cambios intensifican y aceleran fuerzas y tendencias que desde 1945 van constituyendo un orden mundial caracterizado por la interdependencia asimétrica; el alto grado de concentración del poder a escala mundial, la

primacía de la transnacionalización; la Nueva División Mundial del Trabajo (NDMT), la Tercera Revolución Tecnológica (TRT).

Incorporados en diferentes grados a las órbitas primero de Estados Unidos y de la Unión Soviética y ahora Estados Unidos, Japón, la Alemania Unificada y la Europa Comunitaria, la gran mayoría de los PED es cada vez más parte subordinada y desfavorecida de una constelación dominación/dependencia/desarrollo desigual, que los mantiene, en grados variables, con una baja capacidad para la autonomía en lo interno, en cuanto al camino de desarrollo y al tipo de sociedad y de sistema político estatal y para el manejo de sus relaciones exteriores.

La NDMT presupone e incluye; el cambio estructural en las potencias y países desarrollados; el entrelazamiento de la alta centralización del capital y el desarrollo de las fuerzas productivas a través de la TRT; la creciente aplicación de la ciencia a la creación de tecnología y al proceso productivo; un nuevo patrón de acumulación y un determinado paradigma tecnológico-productivo; la transnacionalización y el avance hacia la integración mundial. la estructura del empleo se va modificando radicalmente con la ampliación y profundización de la brecha entre trabajadores calificados y no calificados, y el incremento y generalización de un desempleo estructural que amenaza con volverse parámetro rígido y horizonte insuperable de nuestro tiempo.

El modelo de organización y funcionamiento de las sociedades nacionales y de la economía y la política mundiales va siendo redefinido en un sentido de interdependencia y cooperación crecientes, como precondición y patrón de lo que se desea o admite como desarrollos nacionales. Los objetivos nacionales de los países, los nexos entre ellos y entre sus políticas internas y externas, deben redefinirse para su adaptación a los intereses y objetivos globales del modelo a imponer como Nuevo Orden Mundial de propósitos compartidos. Un papel protagonista es reconocido a las empresas transnacionales en la estructura y la dinámica del sistema global en construcción, y en sus componentes nacionales.

El proyecto y su realización se han ido desplegando, desde 1945 hasta mediados de los años ochenta, en los marcos de la fractura del mundo entre las dos superpotencias y sus bloques, correspondientes a dos macroespacios económicos. La URSS y su bloque, lo que pasó por ser su proyecto histórico alternativo, la Guerra Fría, en parte enmascaran, refractan y obstaculizan el

proyecto; en parte lo sirven y justifican. El desplome y desintegración de la Unión Soviética y las transformaciones en los regímenes de Europa Oriental reubican ahora el proyecto y su desarrollo en un sistema mundial en transición.

Una minoría mundial relativa abarca a potencias y países industriales avanzados, a países que logren incorporarse a este club exclusivo (miembros de la OCDE, Nuevos Países Industriales, Estados-Pozo de algunas naciones petroleras) y, dentro de aquellos, a los sectores, grupos e individuos, ya colocados en una posición privilegiada o cercanos a lograrla, mas o menos capaces de posibilitar las condiciones de la reestructuración y de disfrutar de sus beneficios.

La otra categoría abarcaría a una mayoría mundial de regiones, países, sectores y grupos carentes en diferentes grados de aquellas capacidades y posibilidades y sin condiciones de lograrla. Unas y otros estarían condenadas al estancamiento y al retroceso; al pago de los costos de la reestructuración, y al sufrimiento de sus impactos negativos, al estancamiento y a la regresión. Algunos países y regiones (v.gr. el África Subsahariana) estarían condenados a una especie de apartheid internacional, abandonados a su suerte y a un destino de lenta extinción.

En vez de la realización de una finalidad predeterminada para el arribo a una estación de llegada, la historia plantea interrogantes sobre la capacidad de los principales actores mundiales y nacionales para asumir y realizar el proyecto integrador, garantizar sus condiciones de posibilidad y éxito, neutralizar o anular los principales obstáculos, enemigos y peligros.

La declinación relativa de la hegemonía de los Estados Unidos no da lugar hasta hoy a su reemplazo por la de uno o varios de sus competidores o rivales, ni por la emergencia de una hegemonía bi, tri o pentapolar. Las vicisitudes y fluctuaciones de la ex-Unión Soviética y de China agregan poderosos factores de incertidumbre internacional. En el seno del Primer Mundo se perfilan nuevos conflictos mundiales, por los mercados, los recursos, los beneficios, el poder político y militar, la definición de la hegemonía y de la estructura de un nuevo orden mundial.

A ello se agrega la posibilidad de que la economía mundial, después de su fase de expansión en las primeras décadas de posguerra, este ingresando en una fase de estancamiento y recesión, que afecte a los países centrales y al

proceso integrador. Graves divergencias de intereses y de políticas económicas e internacionales entre Estados Unidos, Europa y Japón estancan o frustran las negociaciones para la instauración de un orden mundial de pleno liberalismo económico (v.gr. la Ronda Uruguay del GATT); endurecen y confortan los proteccionismos; amenazan con guerras comerciales entre bloques económicos.

El proyecto globalizador se va desarrollando a través de una incorporación selectiva al crecimiento y la modernización de ciertas regiones, países, ramas y empresas económicas, fracciones de clases y grupos, en conjunto minoritarias, y por la exclusión y el abandono a su destino de un resto que tiende a volverse globalmente mayoritario.

El aumento de la población mundial entra cada vez más en contradicción con una crisis crónica del desarrollo en la gran mayoría de los países del Tercer Mundo y del ex-Segundo. La explosión demográfica excede las condiciones necesarias para la habitación y la supervivencia humanas. El crecimiento poblacional se difunde desigualmente en los espacios y estructuras sociales; se concentra en el tercer Mundo (90% del aumento) y en los sectores tercermundizados del Primero, en las aglomeraciones urbanas, y en las clases populares.

La contradicción entre demografía y desarrollo se refuerza y agrava por los efectos restrictivos y marginalizantes de las coacciones externas. Transnacionalización, NDMT, TRT, reestructuración global, peso aplastante de la conjunción de Estados y empresas transnacionales de los países avanzados, se imponen sobre las economías y los Estados de los países Latinoamericanos y del tercer Mundo, ejercen efectos de especialización deformante; y descapitalización inducen y condicionan sus políticas para un desarrollo en adaptación a las coacciones externas. Simultáneamente se crean o refuerzan las condiciones restrictivas o adversas para el desarrollo. Los países desarrollados descargan sus propias crisis sobre los países Latinoamericanos y del Tercer Mundo, las entrelazan con la crisis de estos, e imponen luego políticas de ajuste que contribuyen a la continuidad y amplificación de las crisis internas.

El camino de desarrollo neocapitalista periférico se ve restringido y dificultado por el entrelazamiento de sus condiciones y características intrínsecas y de las coacciones externas. Las nuevas tecnologías reducen la

demanda y el precio de las materias primas, los energéticos y los alimentos y de la fuerza de trabajo y privan de posibilidades a los proyectos de desarrollo que pretenden basarse en la exportación de productos primarios y terminados con bajos costos laborales. La disociación de la economía real y de la economía simbólica (de movimientos de capital, de tipos de cambio, de créditos), su crecimiento y su conversión en fuerza motriz y timón de la economía internacional, se expresan en el mercado financiero mundial electrónicamente integrado y en sus efectos desvalorizadores del intervencionismo y autonomización del Estado, de sus políticas económicas nacionales y de su soberanía real. Las economías avanzadas concentran gran parte de su comercio e inversiones entre ellas mismas, al tiempo que practican el proteccionismo hacia las exportaciones de los países en desarrollo, les exigen la apertura para sus propias exportaciones e inversiones y les imponen el deterioro de los términos del intercambio. La salida de dinero desde los países empobrecidos hacia las potencias y países desarrollados (en concepto de déficit comerciales y financieros, de pago de intereses y capital de las deudas, repatriación de beneficios, fuga de capitales, costos de la dependencia tecnológica, regalías de patentes y honorarios por servicios e información) excede el monto de la ayuda internacional. El drenaje financiero se entrelaza con el deterioro de los términos del intercambio, el neoproteccionismo, las desfavorables balanzas comerciales y de pagos, la fuga de capitales, la incapacidad de compra e importaciones, la espiral de endeudamiento.

Los países del Tercer Mundo Latinoamericano sufren una constelación o triada compuesta por la crisis y descomposición económica, la disolución social, la anarquización política, con sus redes, ramificaciones y entrelazamientos y sus formas específicas de marginalización crisis y descomposición económica se dan con las insuficiencias y desigualdades del crecimiento, su desaceleración, su estancamiento y regresión; las inherentes o consiguientes restricciones e incapacidades para la productividad, la creatividad científica y tecnológica, la producción, la creación de empleo, la redistribución progresiva de ingresos, la provision de satisfactores de necesidades básicas para el mayor número posible de habitantes. Se incrementa la pobreza, la miseria, la desigualdad, la marginalización y la polarización socioeconómica.

En los principales países de América Latina, el proletariado industrial se reduce en términos absolutos y relativos, como parte de la fuerza de trabajo, del mercado interno, de los espacios sociales, de la ciudadanía y del cuerpo

electoral. El empresariado nacional oscila entre el sometimiento a las empresas transnacionales como subcontratistas o asalariados, el desplazamiento de la producción a la intermediación y a la especulación, la caída en la economía informal y en la economía criminal, la quiebra y la desintegración. Una nueva capa social se constituye con quienes no son en sentido estricto ni asalariados ni empresarios. Las categorías del lumpen intelectual y lumpen profesional agrupan a quienes acceden a cierto nivel de cultura, a la educación superior, a la titulación formal, a los intentos de práctica profesional, con aspiraciones de ascenso y expectativas frustradas por las restricciones estructurales, las crisis, regresiones y los procesos marginalizantes.

Descomposición de la economía y disolución social implican la baja y mala utilización, el despilfarro, la pérdida de fuerzas y recursos ya existentes o potencialmente disponibles, de valiosas relaciones, estructuras e interacciones sociales. Con ello se contribuye a la insuficiencia o la inexistencia de protagonistas, bases, alianzas necesarias para la continuidad, la cohesión, el desarrollo, de la economía y la sociedad, para la democratización y para la soberanía y legitimación del Estado.

La decepcionante insuficiencia del desarrollo, las evidencias del estancamiento y la regresión, sin indicios de recuperación en tiempo reversible para la mayoría de los PED, la multiplicación de las desigualdades de los conflictos, van creando riesgos ante todo para las economías, sociedades y Estados de América Latina y el Tercer Mundo, pero también para la economía mundial en integración, para el sistema político internacional, para la seguridad y la paz entre sus componentes y, finalmente, para las potencias y países avanzados.

Los riesgos globales van y vienen de lo nacional a lo regional y lo internacional pero con un carácter cada vez más transnacional, resultan de los proyectos nacionales intentados en respuesta y adecuación a la integración y globalización y a las múltiples coacciones ejercidas por los países avanzados y por las fuerzas predominantes en el sistema internacional.

Una vez constituidos y actuantes, los riesgos globales desafían las soluciones contra-medidas de las estrategias y políticas domésticas, regionales e internacionales. Entre ellos destacan los siguientes:

- 1) *Las migraciones internacionales de decenas de millones de individuos y familias que se movilizan desde países pobres a ricos, sin consideración de restricciones, controles y represiones.*
- 2) *La población privilegiada de potencias y países avanzados y la población crecientemente numerosa y pobre o miserable de los países en desarrollo convergen en el ejercicio de una presión cada vez mas fuerte y destructiva sobre tierras.*
- 3) *El consumo y trafico de drogas, su organización criminalizada, las políticas represivas del Estado, se desarrollan originalmente y cada vez mas como fenómenos globales.*
- 4) *La explosión poblacional en la mayoría de países en desatre del Norte y el Sur.*

Algunos regimenes del Tercer Mundo pueden producir estrangulamientos en el comercio internacional de materias primas; disrupciones de instrumentos y mecanismos de regulación internacional de la economía; condiciones de inseguridad para los capitales, las instalaciones y el personal gerencial y técnico de las empresas extranjeras que operan en países en desarrollo. Pueden incluso crearse situaciones de alta inseguridad en las propias potencias y países avanzados por actos de terrorismo e incluso por amenazas militares directas.

El sistema internacional está sufriendo sus cambios más fundamentales desde 1945. Se va moviendo del ordenamiento correspondiente a la fase de bipolaridad y Guerra Fría a otro todavía no cristalizado ni definible. Este proceso se presta solo a la constatación de tendencias y al diseño de escenarios.

Interrogantes e incertidumbres se plantean en cuanto a lo que ocurre en el Primer Mundo, en los fragmentos del Segundo y en la heterogénea constelación del Tercero, en el interior de ellos y de sus principales componentes, en sus relaciones, y en los procesos de transnacionalización e integración globalizante.

Un segundo tipo de conflictos surgirán de la continua heterogenización del Tercer Mundo, con miembros que han logrado o podrían lograr un despegue hacia el desarrollo en estrecha relación con su capacidad de supervivencia y competitividad en la economía internacional (los Cuatro Dragones del Pacifico

y otros candidatos a Nuevos países Industriales) y los miembros que no tienen éxito en tal intento, se estancan y retroceden, forman parte de un Cuarto Mundo. Se daría así la competencia y los conflictos entre países del Tercer Mundo por recursos naturales escasos, por una participación satisfactoria en los mercados internacionales de productos primarios, industriales y de servicios y por las contribuciones financieras y tecnológicas del Primer Mundo.

LA TRANSICIÓN DEL GATT A LA OMC

Luego de que en el año 1945 entraron en vigencia el **FMI** y el **BIRF**, con los acuerdos de Bretton Woods, para así constituir las bases del sistema financiero internacional, se precisaba la creación de otro organismo para impulsar el libre comercio. Así, la carta de la Habana que creaba la organización Internacional de Comercio (**OIC**) habría constituido la base de las relaciones comerciales internacionales, del desarrollo económico y de la reconstrucción, de la negociación para solucionar el problema de las restricciones y de un acuerdo sobre productos básicos. Esa carta había sido suscrita en 1948, a raíz de la Conferencia Plenaria de las naciones Unidas sobre el Comercio y el Empleo, celebrada en La Habana precisamente para ser estudiada y aprobada.

CARTA DE LA HABANA.

La Carta de la Habana planteaba una interdependencia y solidaridad activa en materia de intercambios mercantiles, propiciando además un desarrollo armónico y equilibrado entre los diferentes componentes de la comunidad internacional de la época. Fue un instrumento de compromiso integral de los países industrializados con los países en desarrollo.

Nace así el 10 de enero de 1948 el Acuerdo General de Aranceles y tarifas (**GATT**, por sus siglas en inglés), y empieza a funcionar con solo veintitrés países signatarios en forma "provisional".

En ese contexto, esos 23 países suscribieron el acta final que dió autenticidad al Acuerdo General de Aranceles y Comercio y a su protocolo de Aplicación Provisional, el 30 de octubre de 1947, los cuales entraron en vigencia el 10 de enero de 1948. De estos países participantes destacan Estados Unidos, Japón, los países que posteriormente formarían la **CEE**, Cuba, Chile, Uruguay, Australia, India y Yugoslavia.

El GATT es un tratado más que un Convenio. Es un tratado de carácter multilateral e intergubernamental de comercio, persigue liberalizar el comercio internacional de las barreras arancelarias y las medidas no arancelarias. Por otro lado, en el **GATT** se establecen las pautas de conducta sobre los límites en que sus miembros pueden actuar en las relaciones de

comercio. Asimismo, es un instrumento de negociación, al que las partes contratantes concurren para establecer con arreglo a las normas como se va a regir el comercio de sus miembros.

Los principios del acuerdo no solo se aplican a las partes contratantes, sino también a los países que exportan a los que han signado el acuerdo.

LA RONDA URUGUAY.

Los cambios que están transformando el comercio internacional son el reflejo de la globalización e internacionalización de la economía mundial. Esta nueva etapa del comercio internacional esta caracterizada por el aprovechamiento ya no solamente de las ventajas absolutas, comparativas y relativas sino también de la explotación de las economías de escala, buscando así la especialización de la producción . Con la optimización de las economías de escala, se llegaría a una especialización de los mercados que daría lugar a la internacionalización del proceso productivo, constituyéndose así el mercado mundial.

No obstante, para que la globalización tenga consistencia es preciso eliminar las barreras no arancelarias, ya que estas son el principal obstáculo para la internacionalización de la producción .

Por otro lado, el desarrollo de la tecnología y la internacionalización de los capitales, ya sea mediante inversión extranjera o servicios financieros, son factores fundamentales para esta nueva etapa del comercio mundial, mejor conocida como la internacionalización de la producción . Hoy cualquier país industrializado o subdesarrollo trata de captar inversión para modernizar su planta industrial, o bien, para que su economía crezca con base en la inyección de capitales frescos.

Si bien la formación de un mercado mundial esta dándose entre empresas, es necesario que haya normas que regulen la globalización del comercio internacional, ya que distintos gobiernos han establecido medidas proteccionistas poniendo en tela de juicio la globalización pues, para importar insumos que se utilizaran para elaborar un producto final que se exportara a otros países es preciso que haya un libre comercio mundial.

para establecer estas regulaciones internacionales, las partes contratantes del Acuerdo general de Aranceles y Comercio decidieron iniciar en 1986, en Punta del Este, Uruguay, la octava Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES: DE LA RONDA URUGUAY.

Para la Ronda Uruguay, como así se le denominó, se plantearon los siguientes objetivos:

- 1).- *Liberalizar y expandir el comercio internacional en beneficio de todos los países, especialmente para las naciones subdesarrolladas.*
- 2).- *Mejorar el sistema multilateral de comercio basado en los principios y normas del GATT y regular las transacciones internacionales con base en disciplinas multilaterales convenidas, eficaces y exigibles.*
- 3).- *Expandir la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios del escenario económico internacional.*
- 4).- *Fomentar la cooperación en nivel nacional e internacional para fortalecer la interrelación de las políticas comerciales y otras políticas que afectan el crecimiento de la economía mundial.*

En septiembre de 1986, las entonces 92 partes contratantes del GATT hoy son 123 se comprometieron a cumplir con estos objetivos en un plazo de cuatro años. Sin embargo, en este lapso no hubo resultados satisfactorios por lo que se extendió hasta 1993. Con el desarrollo científico y tecnológico, la internacionalización de los servicios financieros y el surgimiento de bloques regionales era necesario crear un nuevo marco jurídico que normara la nueva etapa del comercio internacional.

Es así que en la Ronda Uruguay se negocian temas tradicionales como aranceles; medidas no arancelarias; productos tropicales; textiles y vestidos; y nuevos temas; entre los que destacan: las medidas de inversión relacionadas con el comercio (TRIMs); la reglamentación del comercio internacional de los servicios; derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPs); y eliminación de subsidios a los productos agrícolas.

De 1986 a la culminación de la Ronda Uruguay el grupo de negociaciones sobre agricultura fue el principal obstáculo, ya que entre Estados Unidos y la hoy Unión Europea no hubo acuerdo. La Unión Europea ofreció reducir 30 por ciento los subsidios a la producción agrícola y a la exportación de productos agropecuarios en diez años partiendo del nivel arancelario que se tenía en 1986. Estados Unidos, por su lado, propuso una disminución de

subsidios en 75 por ciento a la producción y 90 por ciento a la exportación en un periodo de diez años aplicándose al finalizar la Ronda. El problema fue la eliminación de subsidios que otorgan a la agricultura, punto nodal de las negociaciones comerciales, multilaterales, para salvarlas hubo una tercera propuesta, la del entonces director general del GATT, Arthur Dunkel, que sugirió una reducción de 36 por ciento de los subsidios a la exportación en 1993, y de 24 por ciento en 1999 respecto al periodo comprendido entre 1986 y 1990. En lo que respecta a la ayuda a la producción, Dunkel propuso una eliminación de 20 por ciento entre 1993 y 1999, sobre la referencia del periodo de 1986-1988.

Para 1989, las partes contratantes habían propuesto analizar los avances de la Ronda de Uruguay, ya que en el protocolo de inicio de las negociaciones había quedado estipulado que estas terminarían en diciembre de 1990. En esa reunión, celebrada en Montreal, Canadá, no hubo avance alguno, ya que los países miembros no querían otorgar facilidades a sus contrapartes. Desde esa reunión estaba claro que el grupo que presentaría mayores problemas sería el agrícola y le seguirían el de los servicios textiles, y propiedad intelectual, entre otros.

Este problema de las negociaciones comerciales multilaterales se manifestó en la reunión de diciembre de 1990, donde las partes contratantes acordaron prorrogar la Ronda Uruguay hasta que hubiere consenso en los grupos comerciales en que se había dividido la Ronda. Es así que las negociaciones tardaron cuatro años más de lo previsto y es en diciembre de 1993 cuando se cierran para que, en abril de 1994 en Marrakesh, Marruecos, sea firmada por las partes contratantes el Acta Final de la Ronda Uruguay que tiene dos grandes conclusiones. La primera es que se aprueba un marco regulatorio del comercio internacional que servirá para normar las transacciones internacionales en los próximos 15 años. La segunda, es que se aprueba que el GATT sea sustituido por la Organización Mundial de Comercio cuya fecha de entrada en vigor es el primero de enero de 1995, previa ratificación por las partes contratantes.

LA CONCLUSIÓN DE LA RONDA DE URUGUAY Y SUS EFECTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL Con el acuerdo alcanzado en Marrakesh, Marruecos, que puso fin a las negociaciones comerciales multilaterales de la octava ronda del GATT, el comercio multilateral tendrá beneficios en un corto plazo en la reducción de aranceles, pero no en temas referentes a la reducción de barreras no arancelarias

Por ejemplo, México se beneficiara con la reducción arancelaria, ya que Australia, Japón, Finlandia, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, Suecia y Australia disminuirán sus tarifas arancelarias 22 y 45 por ciento a productos mexicanos. Asimismo, mejoraran las condiciones de acceso para las exportaciones en los mercados europeos, japoneses y del sudeste asiático. México por la política de apertura comercial que adopto hace diez años no tendrá que disminuir sus aranceles- se solicitaba que pasaran de 50 a 35 por ciento, pues el arancel techo es de 20 por ciento, a diferencia de la Unión Europea que tendrá que bajar los aranceles de los productos industriales 43 por ciento y los de los productos agrícolas 38 por ciento. Esto no quiere decir que estos países otorgan reciprocidad a México, es necesario recordar que esta reducción arancelaria que adopto nuestro país es de carácter unilateral; por otro lado, la reducción de aranceles fue parte del Protocolo de la Ronda Uruguay y las demás partes contratantes no negociaron exclusivamente con México, es por ello que los acuerdos adoptados por el GATT no responden a la apertura unilateral porque se extienden a todos los miembros del Acuerdo y esto obedece al compromiso adquirido en el ya mencionado Protocolo.

Con la finalización de la Ronda Uruguay, el comercio internacional de mercancías crecerá 12.4 por ciento en el periodo 1995-2000, aumentando el incremento anual del PIB mundial de 230 mil millones de dólares durante el mismo tiempo. Los países subdesarrollados obtendrán ciertos beneficios, ya que las naciones desarrolladas habrán de eliminar aranceles en productos farmacéuticos, equipo de construcción, equipo médico, equipo agrícola, acero, cerveza, madera, papel, juguetes y muebles. En lo referente a la agricultura hubo éxito en tres áreas; acceso a mercados; reducción de subsidios internos y subsidios a la exportación; y transparencia en las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias. En lo referente a los textiles, el resultado esta en la eliminación del Acuerdo Multifibras; en el grupo de negociaciones sobre servicios se consolido la creación del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, que garantizara los principios de transparencias, trato nacional y no discriminación para actividades como las bancarias y de seguro, de reparación y mantenimiento, servicios profesionales, construcción, transporte y turismo. En los temas nuevos (medidas de comercio relacionadas con la propiedad intelectual TRIPs, reglas de comercio, antidumping, salvaguardias, medidas de inversión relacionadas con el comercio, TRIMs, solución de diferencias) se ha consolidado una nueva normatividad para regular los cambios del comercio internacional que son impulsados por la sofisticación de la tecnología.

EL SURGIMIENTO DE LA OMC.

Con el fin de la Ronda Uruguay se pone en marcha la Organización Mundial de Comercio (OMC), que sustituye al GATT a partir del 1 de enero de 1995 y tiene como objetivo impedir la adopción de represalias unilaterales. El acuerdo por el que se establece la OMC prevé un marco institucional común que abarcara el acuerdo general, modificado en la Ronda Uruguay, todos los acuerdos e instrumentos incluidos bajo sus auspicios y los resultados integrales de la Ronda. El marco de la OMC servirá de vehículo para garantizar que los resultados de la Ronda Uruguay se traten como un "todo único" y, por consiguiente, el ser miembro de la organización entrañara la aceptación de todos los resultados de la Ronda, sin excepción alguna.

La OMC será el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos plurilaterales surgidos de la Ronda Uruguay. Asimismo, administrará el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la resolución de diferencias; también administrará el mecanismo de examen de las políticas comerciales; y con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.

La OMC tendrá como una de sus primeras tareas convocar a negociaciones para tratar temas sobre el comercio y ambiente, y temas laborales y comercio, donde los países desarrollados tienen amplio interés en imponer medidas unilaterales para aquellas naciones que no cumplan con las normas ecológicas y laborales.

Con el acta de Marrakesh termina la práctica del GATT que creó diversos problemas, ya que las partes contratantes tienen obligaciones y derechos bajo los distintos códigos de conducta, que pueden ser diferentes con los acuerdos suscritos.

Por su parte, la OMC será el nuevo foro de negociaciones multilaterales, así como el administrador único de todas las instituciones creadas por la Ronda, y de las normas y procedimientos para resolver diferencias entre los países miembros.

El objetivo principal de la **OMC**, es incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios. Para ello contará con una nueva infraestructura y estructura. Los principales órganos de la **OMC** son: la Conferencia Ministerial, el Consejo General, el Consejo de Bienes (**GATT**), el Consejo de Servicios (**GATS**) y el Consejo de Propiedad Intelectual (**TRIPS**).

Sin duda, uno de los beneficios de la Ronda Uruguay es el haber reducido los aranceles en el comercio internacional pero con los bloques comerciales las reglas de comercio exterior, las partes contratantes tienen el derecho de imponerlas, con ellas se desvía el comercio en lugar de complementar mercados y los principales afectados son los países que no forman parte de los pactos comerciales. La **OMC** no podrá hacer nada al respecto pues es una Organización reguladora y normativa, y no coercitiva. Al parecer la **OMC** surge sin vida.

La "*Declaración de Marrakesh*" no impedirá que los países subdesarrollados impongan medidas proteccionistas, tampoco que los países desarrollados adopten medidas unilaterales para obstaculizar el comercio multilateral. Al respecto, la Ronda Uruguay estableció desde su inicio pugnar por una mayor liberalización y expansión del comercio mundial para así detener la guerra comercial que están impulsando los bloques comerciales mediante el establecimiento de sus reglas de origen para ingresar a sus mercados.

La conclusión de la Ronda Uruguay no necesariamente implica el fin del proteccionismo comercial, ya que con la conformación de los bloques regionales se experimentan nuevos tipos de proteccionismo en bloque de países.

Tan pronto se desató la crisis del neoliberalismo mexicano surgieron voces proponiendo el abandono del modelo, bajo la premisa de que ha provocado iniquidad y pérdida de soberanía.

Las políticas económicas diseñadas por el salinismo giran en torno a la globalización. Sus expresiones tangibles son el **TLC**, la **OMC** y la presencia creciente del capital extranjero en el financiamiento público y privado.

La competencia que esta globalización acarrea, obliga a los países a acrecentar su tasa de productividad. Para esto se necesita tecnología de

punta, que implica disponibilidad de capital, capacitación de mano de obra y contención salarial para reducir costos y precios, y poder competir en los mercados mundiales.

Para captar el capital necesario hay que ofrecer condiciones de rentabilidad mas atractivas que el resto de las economías, después de aplicar el factor riesgo que cada país representa en el mundo de las inversiones. Por lo que respecta a la mano de obra, el modelo implica que los empleos no crezcan y que el salario se reduzca.

Resultado final: el PIB crece y, paradójicamente, la tasa de desempleo también crece. El espejismo que ahora existe resulta de la apertura agresiva del mercado mundial. Se puede crecer porque se abaratan los costos y porque se encuentra demanda externa.

Unos ganan y otros pierden. México gana en infraestructura industrial por las importaciones, pero perdió en soberanía, porque el financiamiento de ese proyecto, se hizo con recursos del exterior. Cuando estos se retiran, el modelo se derrumba.

El Director General interino de la nueva Organización Mundial de Comercio (OMC), Peter Sutherland, destacó que resulta difícil imaginar la libertad absoluta en los mercados en un futuro previsible. Sutherland destacó que el nuevo tratado comercial que reemplazó al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) desde el primero de enero, elevará el ingreso global en 500 mil millones de dólares al año a comienzos del próximo siglo, a través de una producción mas eficiente y el incremento del consumo mundial.

Las normas comerciales que sustenta el acuerdo de la OMC, que fueron ratificadas por 120 países, entrarán en vigor el primero de julio de 1995.

El Director de la OMC se refirió al caso de China, país que protagoniza una gran disputa comercial con Estados Unidos por presunta piratería de derechos.

CAPITULO II

CONTENIDO DEL TRATADO COMERCIAL DEL GRUPO DE LOS TRES

II.1.- INDICADORES ECONÓMICOS DEL GRUPO DE LOS TRES. (G3)

En este apartado analizaremos las balanzas de pagos de los tres países, en serie de 10 años (1983-1992), enumeraremos los tratados que han elaborado bilateralmente Colombia, Venezuela y México de 1945 a 1990

Así mismo revisaremos las estadísticas de pobreza, marginación y mínimos de bienestar de los tres países.

Analizaremos las diferencias del NAFTA con el TLC del G3, para concluir con las ventajas y desventajas que representa para México este Tratado y cual es el objetivo de describir los XXIII capítulos que contiene, es necesario conocerlo para usarlo como una palanca del desarrollo económico del país.

II.2. DISPOSICIONES INICIALES.

Artículo 1-01: OBJETIVOS.

1. Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:
 - a) Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes.
 - b) Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las Partes.
 - c) Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes.

- d) Aumentar substancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes
- e) proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual.
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y Mejorar los beneficios de este Tratado.
- g) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- h) Propiciar relaciones equitativas entre las Partes reconociendo los tratamientos diferenciales en razón de las categorías de países establecidas en la ALADI.

SECCIÓN C- IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN.

ARTICULO 3-04: DESGRAVACIÓN DE IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN .

1. Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, ninguna Parte podrá incrementar ningún impuesto de importación existente, ni adoptar ningún impuesto de importación nuevo, sobre bienes originarios.
2. Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, cada Parte eliminará progresivamente sus impuestos de importación sobre bienes originarios conforme a lo establecido en el Anexo 1 a este artículo.
3. Salvo que se disponga otra cosa, este Tratado incorpora las preferencias arancelarias negociadas con anterioridad entre las Partes, la preferencia arancelaria regional (PAR) para el universo arancelario y la extensión de la PAR entre México y Venezuela en la forma como se refleja en el Anexo 1 a este artículo. A partir de la entrada en vigor de este Tratado quedan sin efecto las preferencias negociadas u otorgadas entre las Partes con anterioridad en el marco de la ALADI.

ARTICULO 3-05 .-Valoración Aduanera.

1. Salvo lo dispuesto en el anexo a este artículo, el valor en aduana de un bien importado se determinará de conformidad con los principios del Código de Valoración Aduanera.
2. La base gravable sobre la que se aplicaran los impuestos de importación a los bienes importados de otra Parte o será el valor de un bien producido en el territorio de la Parte importadora, ni un valor arbitrario o ficticio.
3. De conformidad con el artículo 13 del Código de Valoración Aduanera, si en el curso de la determinación del valor en aduana de los bienes importados fuera necesario demorar la determinación definitiva de ese valor, el importador podrá retirarlos de la aduana si, cuando así se le exija, otorga una garantía suficiente en forma de fianza o, si así lo elige el importador, mediante otro medio de garantía que prevea la legislación de la Parte. La garantía cubrirá el pago de los impuestos a que puedan estar sujetos en definitiva los bienes.
4. Cada Parte establecerá la documentación idónea para acreditar que el valor en aduana es correcto, la cual no será mayor a la que razonablemente pueda solicitarse para cumplir lo previsto en el artículo VII del GATT.

ARTICULO 3-06: IMPORTACIÓN TEMPORAL DE BIENES.

1. Cada Parte autorizará la importación temporal libre de impuesto de importación o con suspensión del pago del mismo, por lo menos a los bienes que se enumeran a continuación, que se importen de otra Parte, independientemente de su origen y de que en territorio de la Parte importadora se encuentren disponibles bienes similares, competidores directos o sustitutos:
 - a).- Equipo profesional necesario para el ejercicio de la actividad, oficio o profesión de una persona de negocios;
 - b).- Equipo de prensa o para la transmisión al aire de señales de radio o de televisión y equipo cinematográfico.

e).- Bienes importados para propósitos deportivos o destinados a exhibición o demostración incluyendo componentes, aparatos auxiliares y accesorios.

d).- Muestras comerciales y Películas Publicitarias.

2. Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, cada Parte podrá sujetar la importación temporal libre de impuesto de importación o con suspensión del pago del mismo, de un bien del tipo señalado en el párrafo 1, literales a), b) o c), a cualquiera de las siguientes condiciones, sin que puedan adoptarse condiciones adicionales.

ARTICULO 3-07; IMPORTACIÓN DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL.

Cada Parte autorizara la importación libre de impuesto de las muestras sin valor comercial originarias de otra Parte.

SECCIÓN D- MEDIDAS NO ARANCELARIAS

ARTICULO 3--09: RESTRICCIONES A LA IMPORTACIÓN Y A LA EXPORTACIÓN

En los casos en que una Parte adopte o mantenga una prohibición o restricción a la importación de bienes provenientes de un país que no sea Parte o a la exportación de bienes destinados a un país que no sea Parte, ninguna disposición de este Tratado se interpretara en el sentido de impedirle:

a).- Limitar o prohibir la importación de los bienes del país que no sea Parte, desde territorio de otra Parte; o

b).- Exigir como condición para la exportación de los bienes a territorio de otra parte, que los mismos no sean reexportados directa o indirectamente al país que no sea Parte, sin ser procesados o manufacturados en territorio de la otra parte de modo que de lugar a un cambio sustancial en el valor, forma o uso de los mismos o a la producción de otro bien.

ARTICULO 3-10: DERECHOS

Ninguna Parte incrementara ni establecerá derecho aduanero alguno por concepto del servicio prestado por la aduana sobre bienes originarios y eliminara esos derechos sobre bienes originarios dentro de los 5 años y medio siguientes a la entrada en vigor de este tratado.

ARTICULO 3-13. PUBLICACIÓN Y COMUNICACIÓN

- 1.- Salvo lo dispuesto en este artículo, ninguna Parte adoptara ni mantendrá impuesto, gravamen o cargo alguno de un bien a territorio de todas las otras Partes, y a ese bien , cuando este destinado al consumo interno.
- 2.- Cada Parte no podrá mantener o adoptar un impuesto, gravamen o cargo alguno a la exportación de los bienes de primera necesidad enunciados en el anexo 1 de este artículo, a sus ingredientes, o a los bienes de los cuales esos productos alimenticios se derivan, si ese impuesto, gravamen o cargo se adopta o mantiene para la exportación de esos bienes a territorio de todas las otras Partes, y es utilizado:

ARTICULO 3-13. PUBLICACIÓN Y COMUNICACIÓN.

- 2.- A solicitud de una parte, otra Parte identificara en términos de las fracciones arancelarias y de la nomenclatura que les corresponda con forme al Sistema Armonizado, las medidas, restricciones o prohibiciones a la importación o exportación de bienes por razones de seguridad nacional, salud pública, preservación de la flora o fauna, del medio ambiente, normas fitosanitarias y zoonosanitarias, normas técnicas, etiquetado, compromisos internacionales, requerimientos de orden publico o cualquier otra regulación.

II.5.-SECTOR AUTOMOTOR

ARTICULO 4-01: DEFINICIONES.

Para los efectos de este capítulo se entenderá por: Año-Modelo: El periodo comprendido entre el 1o. de noviembre de un año y el 31 de octubre del siguiente, autobuses integrales: Los vehículos sin chasis (Bastidor) y con carrocería integrada, destinados para el transporte de mas de 16 personas,

incluido el conductor, y que se clasifican en la partida 8702 (buses importados)

Bienes automotores: Los bienes que se clasifican en los anexos 1 y 2 del Artículo 4-02.

ARTICULO 4-02: AMBITO DE APLICACIÓN.

1.-Las disposiciones de este capítulo se aplican únicamente a los bienes automotores en los códigos arancelarios especificados en el anexo 1 a este artículo y a los bienes automotores que se clasifican en los códigos arancelarios especificados en el anexo 2 a este artículo, siempre que estos últimos sean utilizados en los bienes automotores a que hace referencia el anexo 1 a este artículo.

ARTICULO 4-04: ELIMINACIÓN DE IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN.

1. Cada Parte eliminara sus impuestos de importación sobre camiones y tractocamiones de mas de 15 toneladas de peso bruto vehicular y sobre autobuses integrales originarios de una Parte conforme a lo siguiente

a).- Podrá mantener las tasas o tarifas arancelarias base establecidas en el Anexo 1 al artículo 3-04 durante los dos años siguientes a la entrada en vigor de ese Tratado; Y

b).- Las eliminara en once reducciones anuales iguales a partir del 1.º de enero de 1997, para quedar completamente eliminados a partir de enero de 2007.

2. Cada Parte eliminara sus impuestos de importación sobre los bienes automotores originarios de las otras partes no comprendidos en el párrafo 1, no antes del 1.º de enero de 1997.

ARTICULO 4-08 EXTENSIÓN DE LA PAR

En caso de que una Parte otorgue la PAR a un país no Parte la extenderá a las demás Partes en las mismas condiciones de acceso.

II.6 SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS FITOSANITARIAS Y ZOOSANITARIAS

SECCIÓN A--SECTOR AGROPECUARIO

ARTICULO 5-01: DEFINICIONES

Para los efectos de esta sección se entenderá por:

Arancel-cuota: Es el que se establece mediante la aplicación de cierta tasa o tarifa arancelaria a las importaciones de un bien hasta determinada cantidad (cantidad dentro de la cuota) y una tasa mayor a las importaciones de ese bien que excedan esa cantidad (excedente de la cuota).

SUBSIDIO A LA EXPORTACIÓN

- a).- El otorgamiento, por un gobierno o por un organismo publico, a una rama de producción , a los productores de un bien del sector agropecuario, a una cooperativa u otra asociación de tales productores, a un consejo de comercialización o a cualquier otro tipo de empresa, de subvenciones directas, con inclusión de pagos en especie, supeditadas a la actuación exportadora.
- b).- La venta o colocación para la exportación, por un gobierno o por un organismo publico, de existencias no comerciales de bienes del sector agropecuario a un precio inferior al precio comparable cobrado por un bien similar a los compradores en el mercado interno
- c).- Los pagos a la exportación de bienes del sector agropecuario financiados en virtud de medidas gubernamentales, con independencia de que esos pagos supongan o no un cargo en el presupuesto publico, incluidos los financiados con cargo a ingresos procedentes de un gravamen impuesto al bien del sector agropecuario de que se trate o al bien del sector agropecuario del que se obtenga el bien exportado;

ARTICULO 5-04: ACCESO A MERCADOS.

- 1.- Las Partes facilitaran el acceso a sus respectivos mercados mediante la reducción o eliminación de las barreras a la importación y a la

exportación en el comercio recíproco de bienes del sector agropecuario, tales como: restricciones a la importación, impuestos de importación, y normas técnicas y de comercialización agropecuaria.

- 2.- Las Partes renuncian al uso de restricciones cuantitativas a la importación, franjas de precios o mecanismos de estabilización de precios y aranceles variables para los bienes incorporados al Programa de Desgravación en su comercio recíproco, sin perjuicio de lo establecido en el anexo 1 a este artículo.

ARTICULO 5-05: SALVAGUARDAS ESPECIALES.

México y Venezuela podrán, de acuerdo con su lista contenida en el Programa de Desgravación, mantener o adoptar una salvaguardia especial en forma de aranceles-cuota sobre un bien del sector agropecuario que se encuentre incluido en su sección del anexo a este artículo.

No obstante lo dispuesto por el artículo 3-04, una Parte no podrá aplicar una tasa o tarifa arancelaria sobre el excedente de la cuota conforme a una salvaguardia especial que exceda la que sea menor de las siguientes:

- a) La tasa o tarifa de nación más favorecida vigente a la entrada en vigor de este Tratado; y
- b) La tasa o tarifa de nación más favorecida prevaleciente en ese momento.

ARTICULO 5-08: SUBSIDIOS A LA EXPORTACIÓN.

- 1.- Las Partes comparten el objetivo de lograr la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación de bienes del Sector agropecuario y cooperarán en el esfuerzo para lograr acuerdos en el marco del GATT.
2. Las Partes eliminarán gradualmente los subsidios a la exportación para los bienes del sector agropecuario incorporados al Programa de Desgravación de la siguiente manera:
 - a) A partir de la incorporación al Programa de Desgravación de un bien del sector agropecuario, las Partes podrán mantener el subsidio a la exportación prevaleciente el año anterior a su incorporación hasta por tres años.

- b) A partir del cuarto año de haber sido incorporado el bien del Sector Agropecuario al Programa de Desgravación, los subsidios a la exportación correspondientes se eliminarán en etapas iguales hasta llegar a cero cuando culmine la desgravación de ese bien.

ARTICULO 5-09: NORMAS TÉCNICAS Y DE COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA.

1.- Las Partes crean un Grupo de Trabajo de Normas Técnicas y de Comercialización Agropecuaria integrado por representantes de cada una de ellas, que se reunirá anualmente o según se acuerde. El Grupo de Trabajo revisará la aplicación y efectos de las normas técnicas o de comercialización de bienes del sector agropecuario que afecten el comercio entre las Partes, y recomendará posibles soluciones a las cuestiones que puedan plantearse en relación con las mismas. Este Grupo presentará un informe al Comité de Comercio Agropecuario después de cada reunión.

2.- Cada Parte otorgará a los bienes importados de otra parte un tratamiento no menos favorable que el otorgado a sus bienes en la aplicación de normas técnicas o de comercialización a bienes del sector agropecuario en los aspectos de empaque, grados, calidad y tamaño de los bienes.

b) El costo de la mano de obra directa utilizada en la producción del bien; y

c) Una cantidad razonable por concepto de costos y gastos directos e indirectos de fabricación del bien.

Valor de transacción de un bien: el precio pagado o por pagar por un bien relacionado con la transacción del productor del bien de conformidad con los principios del artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, ajustando de acuerdo con los principios del artículo 8.1, 8.3 y 8-4 del mismo, sin considerar que el bien se vende para exportación.

ARTICULO 6-02: INTERPRETACIÓN Y APLICACIÓN

Para los efectos de este capítulo:

a) La base de clasificación arancelaria es el Sistema Armonizado.

- b) La determinación del valor de transacción de un bien o de un material se hará conforme a los principios del Código de Valoración Aduanera.
- c) Al aplicar el Código de Valoración Aduanera para determinar el origen de un bien.

ARTICULO 6-03: BIENES ORIGINARIOS

- 1.- Un bien originario del territorio de una parte cuando:
- a) Sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o mas Partes según la definición del artículo 6-01;
 - b) Sea producido en territorio de una o mas partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con este artículo.
 - c) Sea producido en territorio de una o mas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos según se especifica en el anexo a este artículo y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables a este capítulo.

ARTICULO 6-04 VALOR DEL CONTENIDO REGIONAL.

- 1.--Cada Parte dispondrá que el valor de contenido regional de un bien se calcule por el exportador o productor de acuerdo con el método de valor de transacción dispuesto en el párrafo 2.
- 2.--Para calcular el valor contenido regional de un bien con base en el método de valor de transacciones se aplicara la siguiente fórmula:

$$CR = \frac{VT - VMN}{VT/100}$$

donde:

- VCR = Contenido regional expresado como porcentaje.
VT = Valor de transacción de un bien ajustado sobre la base.
VMN = Valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien determinado de conformidad con lo establecido en el artículo 6-05.

Artículo 6-05: VALOR DE LOS MATERIALES NO ORIGINARIOS.

1.-El valor de un material no originario utilizado en la producción de un bien:

- a) Será el valor de transacción del material, calculado de conformidad con los principios de los artículos 1 y 8 del Código de Valoración Aduanera.

ARTICULO 6-06: DE MINIMIS.

1.-Un bien se considerara originario si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien que no cumplan con el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecido en el anexo al artículo 6-03 no excede del 7% del valor de transacción del bien determinado de conformidad con el artículo 6-04. Cuando el mismo bien también esta sujeto al requisito de valor de contenido regional, el valor de esos materiales no originarios se tomara en cuenta en el calculo de contenido regional del bien.

ARTICULO 6-07: MATERIALES INTERMEDIOS.

1.-Para efectos del calculo del valor de contenido regional de conformidad con el artículo 6-04, el productor de un bien podrá designar como material intermedio cualquier material de fabricación propia utilizado en la producción del bien siempre que, de estar sujeto ese material intermedio a un requisito de valor de contenido regional; ningún otro material de fabricación .

ARTICULO 6-13: MATERIALES INDIRECTOS.

Los materiales indirectos se consideran como originarios sin tomar en cuenta el lugar de su producción y el valor de esos materiales será el costo de los mismos que se reporte en los registros contables del productor del bien.

ARTICULO 6-18: DISPOSICIONES SOBRE CONTENIDO REGIONAL.

1.-El contenido regional expresado como porcentaje será:

a) para los bienes clasificados en los capítulos 28 al 40 del Sistema Armonizado.

i) el 40% durante los primeros tres años a partir de la entrada en vigor de este tratado;

ARTICULO 6-20: COMITE DE INTEGRACIÓN REGIONAL DE INSUMOS.

1.-Las Partes establecen el Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI).

2.-Cada Parte designará, para cada caso que se presente, un Representante del sector privado para integrar el CIRI, salvo para el caso de bienes clasificados en los capítulos 50 a 63 en que el CIRI quedará integrado solamente por representantes de Colombia y México, hasta tanto no se acuerden las reglas de origen entre México y Venezuela para los bienes clasificados en esos capítulos.

3. El CIRI funcionará por un plazo de 10 años contados a partir de la entrada en vigor de este tratado. Sin embargo, si durante los últimos tres años se han otorgado dispensas en los términos del párrafo 2 del artículo 6-23, el plazo será prorrogado por el periodo y para los bienes que acuerden las partes.

ARTÍCULO 6-26: REGLAMENTO DE OPERACIÓN.

1. A más tardar el 1.º de enero de 1995, las Partes acordarán un reglamento de operación del CIRI.

2. El reglamento incluirá las reglas de operación del CIRI y las condiciones en cuanto a tiempos de entrega, cantidad, calidad y precios de los materiales referidos en el párrafo 3 del artículo 6-21.

II.8 PROCEDIMIENTOS ADUANALES

ARTICULO 7: 01: DEFINICIONES

1. Se incorporan a este Capítulo las definiciones del Capítulo VI.

2. Para los efectos de este capítulo, se entenderá por: autoridad competente: la autoridad que, conforme a la legislación interna de cada Parte, es responsable de la administración de sus leyes y de sus reglamentos aduaneros, tributarios o comerciales

Bienes idénticos: los bienes que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad y prestigio comercial. Las pequeñas diferencias de aspecto no impiden que se consideren como idénticos.

Trato arancelario preferencial: la aplicación del impuesto de importación a un bien originario conforme al anexo del artículo 3-04.

ARTICULO 7-02: DECLARACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE ORIGEN.

1. El certificado de origen establecido en el anexo 1 a este artículo, servirá para certificar que un bien que se exporte de territorio de una Parte a territorio de otra Parte, califica como originario. Ese certificado podrá ser modificado por acuerdo de las Partes.
2. Cada Parte establecerá que para la exportación a otra Parte de un bien respecto del cual el importador tenga derecho a solicitar trato arancelario preferencial, el exportador tiene y firme un certificado de origen respecto de ese bien. El certificado de origen del exportador requerirá de la validación por parte de la autoridad competente de la Parte exportadora.
3. En caso de que el exportador no sea el productor del bien, llenara y firmara el certificado de origen con fundamento en una declaración de origen de conformidad con el anexo 2 a este artículo que ampare al bien objeto de la exportación, llenada y firmada por el productor del bien y proporcionada voluntariamente al exportador. La declaración de origen que llene y firme el productor no se validara en los términos del párrafo 2.

ARTICULO 7-03: OBLIGACIONES RESPECTO A LAS IMPORTACIONES.

1. Cada Parte requerirá del importador que solicite trato arancelario preferencial Para un bien de otra Parte, que:

- a) Declare por escrito, en el documento de importación con base en un certificado de origen valido, que el bien califica como originario.
- b) tenga el certificado de origen en su poder al momento deshacer esa declaración; y
- c) presente o entregue el certificado de origen cuando lo solicite la autoridad competente.

ARTICULO 7-04: OBLIGACIONES RESPECTO A LAS EXPORTACIONES.

1. Cada Parte dispondrá que un exportador o productor de esa parte que haya llenado y firmado un certificado o una declaración de origen, entregue copia del certificado validado o de la declaración de origen a la autoridad competente cuando esta lo solicite.
2. Un exportador o un productor que haya llenado y firmado un certificado o una declaración de origen y tenga razones para creer que ese certificado o declaración contiene información incorrecta, debe comunicar sin demora y por escrito, cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del certificado o declaración a todas las personas a quienes se les hubiere entregado así como, de conformidad con la legislación de la Parte de que se trate a la autoridad competente de la Parte exportadora. En ese caso no podrá ser sancionado por haber presentado un certificado o declaración incorrecto.

ARTICULO 7-05: EXCEPCIONES.

No se requerirá del certificado de origen en el caso de la importación de un bien para el cual la Parte a cuyo territorio se importa haya dispensado el requisito de presentación de un certificado de origen.

ARTICULO 7-06: REGISTROS CONTABLES.

1. Cada parte dispondrá que un exportador o un productor que llene y firme un certificado o declaración de origen, conserve durante un mínimo de cinco años contados a partir de la fecha de firma del certificado o declaración, todos los registros y documentos relativos al origen del bien, incluyendo los referentes a:

- a) La adquisición, los costos, el valor y el pago del bien que es exportado de su territorio.
- b) La adquisición, los costos, el valor y el pago de todos los materiales utilizados en la producción del bien que se exporte de su territorio; y
- c) La producción del bien en la forma en que se exporte de su territorio

ARTICULO 7-08: REVISIÓN E IMPUGNACIÓN.

1.- Cada Parte otorgara a los exportadores y productores de otra Parte, los mismos derechos de revisión e impugnación de decisiones de determinación de origen y de criterios anticipados previstos para los importadores de su territorio a quien;

- a) llene y firme un certificado o declaración de origen que ampare un bien que haya sido objeto de una decisión de determinación de origen de acuerdo con el párrafo II del artículo 7-07; o

ARTICULO 7-11: GRUPO DE TRABAJO DE PROCEDIMIENTOS ADUANALES

1.- Las Partes crean un Grupo de Trabajo de Procedimientos Aduanales integrado por representantes de cada Parte que se reunirá al menos 2 veces al año, o a solicitud de cualquiera de las Partes.

2.- Corresponderá al Grupo de Trabajo:

- a) Procurar que se llegue a acuerdos sobre:

- i) La interpretación, aplicación y administración de este capítulo:

- ii) Los asuntos de clasificación arancelaria y valoración relacionados con las determinaciones de origen.
- iii) los procedimientos para la solicitud, aprobación, modificación, revocación y aplicación de los criterios anticipados;
- iv) Modificaciones sobre el certificado o la declaración de origen; y
- v) Cualquier otro asunto que le someta una Parte.

II.9 SALVAGUARDIAS

ARTICULO 8-01: DEFINICIONES.

Para los efectos de este capítulo se entenderá por: bien similar: aquel que, aunque no coincide en todas sus características con el bien con el cual se compara, tiene algunas características idénticas principalmente en cuanto a su naturaleza, uso, función y calidad.

Daño grave: en menoscabo general y significativo a una producción nacional.

Medidas globales: medidas de urgencia sobre la importación de bienes

Producción nacional: productor o productores de bienes idénticos, similares o competidores directos que operen dentro del territorio de una de las Partes y representen una proporción sustancial de la producción nacional total de esos bienes. A partir del cuarto año de la entrada en vigor de este Tratado, esa proporción sustancial será por lo menos del 40%.

ARTICULO 8-02: RÉGIMEN DE SALVAGUARDIAS.

Las Partes podrán aplicar a las importaciones de bienes realizadas de conformidad con este Tratado un régimen de salvaguardia prevé medidas de carácter bilateral o global.

ARTICULO 8-03: CONDICIONES DE APLICACIÓN.

Si como resultado de la aplicación del Programa de Desgravación la importación de uno o varios bienes originarios de cualquiera de las Partes se realiza en cantidades y en condiciones tales que, por sí solas, sean la causa

sustancial de daño grave o amenaza de daño grave a la producción nacional de bienes idénticos, similares o competidores directos, la Parte importadora podrá adoptar medidas bilaterales de salvaguardia, las cuales se aplicaran de conformidad con las siguientes reglas.

- a) Cuando ello sea estrictamente necesario para contrarrestar el daño grave o la amenaza de daño grave causado por importaciones originarias de la otra Parte, una Parte podrá adoptar medidas de salvaguardia dentro de un periodo de quince años contados a partir de la entrada en vigor de ese Tratado.
- b) Las medidas serán exclusivamente de tipo arancelario. El arancel que se determine en ningún caso podrá exceder el vigente frente a terceros países para ese bien en el momento en que se adopte la salvaguardia.

ARTICULO 8-10: DETERMINACIÓN DEL DAÑO.

Para los efectos de la comprobación de la existencia de daño grave o de amenaza de daño grave, las autoridades competentes evaluarán los factores de carácter objetivo y cuantificable que tengan relación con la producción nacional afectada, en particular el ritmo y la cuantía del aumento de las importaciones del bien de que se trate, en términos absolutos y relativos; la parte del mercado interno absorbida por el aumento de las importaciones; los cambios en el nivel de ventas; precios internos; producción ; productividad; utilización de la capacidad instalada; ganancias; pérdidas y empleo.

11.9 PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

ARTÍCULO 9-01: DEFINICIONES.

Cuota compensatoria: derechos antidumping y derechos o cuotas compensatorias, según el caso.

parte interesada: los productores, importadores y exportadores del bien sujeto a investigación, así como las personas morales o jurídicas extranjeras que tengan un interés directo en la investigación de que se trate.

resolución definitiva: la resolución de la autoridad que decide si procede o no la imposición de cuotas compensatorias definitivas.

resolución inicial: la resolución de la autoridad competente que declare formalmente el inicio de la investigación.

resolución preliminar: la resolución de la autoridad competente que decida si procede la imposición o no de una cuota compensatoria provisional.

ARTICULO 9-03: CUOTAS COMPENSATORIAS.

La Parte importadora, de acuerdo con su legislación y de conformidad con lo dispuesto en este Tratado, en el GATT, en el Acuerdo Relativo a la Aplicación del artículo VI del GATT (Código Antidumping), en el Acuerdo Relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del GATT (código de Subvenciones y Derechos Compensatorios), podrá establecer y aplicar cuotas compensatorias en caso de presentarse situaciones en las cuales, mediante un examen objetivo basado en pruebas positivas.

a) Se determine la existencia de importaciones.

- i) en condiciones de dumping; o
- ii) de bienes que hubiera recibido subsidios para su exportación, incluyendo subsidios distintos a los que se otorgan a las exportaciones, que influyan desfavorablemente en las condiciones de competencia normal; y

b) Se compruebe la existencia de daño o amenaza de daño a la producción nacional de bienes idénticos o similares en la Parte importadora o el retraso significativo al inicio de esa producción, como consecuencia de esas importaciones de bienes idénticos o similares, provenientes de otra Parte.

ARTICULO 9-04: MÁRGENES MÍNIMOS

1. La Parte pondrá fin a las investigaciones a las cuales se refiere el artículo 9-03, cuando el margen de dumping sea inferior al 2% del valor normal del bien investigado o cuando la cuantía de la subvención sea inferior al 1% ad valorem.

2. Asimismo, se pondrá fin a las investigaciones referidas en el artículo 9-03, cuando el volumen de las importaciones objeto de dumping o subvención represente menos del 1% del mercado interno del bien similar en la Parte importadora, salvo en el caso en que el volumen de las importaciones provenientes de la Parte exportadora sea inferior, individualmente considerado, pero acumulado a las importaciones a precio de dumping o subvención de otros países, represente más del 2.5% de ese mercado.

ARTICULO 9-10: REVISIÓN

Las cuotas compensatorias definitivas podrán ser revisadas por la autoridad competente ante un cambio de circunstancias en el mercado de la Parte importadora y del mercado de exportación.

ARTICULO 9-11: VIGENCIA DE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS.

Una cuota compensatoria definitiva quedará eliminada de manera automática cuando transcurridos cinco años, contados a partir de la vigencia de esa cuota, ninguna de las partes interesadas haya solicitado su revisión ni la autoridad competente la haya iniciado de oficio.

ARTÍCULO 9-18: REEMBOLSO O REINTEGRO

Si en una resolución definitiva se determina una cuota compensatoria inferior a la que se haya determinado provisionalmente, la autoridad competente de la Parte importadora devolverá las cantidades pagadas en exceso.

ARTICULO 9-22: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

Cuando la decisión final de un tribunal arbitral declare que la aplicación de una cuota compensatoria por una parte es incompatible con alguna disposición de este capítulo, la Parte cesará de aplicar o ajustará la cuota compensatoria de que se trate respecto de los bienes de la Parte o Partes reclamantes.

II. 13: SERVICIOS FINANCIEROS

ARTICULO 12:01: DEFINICIONES

Para los efectos de este capítulo, se entenderá por:

empresa: cualquier entidad constituida u organizada conforme a la legislación vigente, tenga o no fines de lucro y sea de propiedad privada o gubernamental, incluidas las compañías, participaciones, empresas de propietario único, conversiones u otras asociaciones.

entidad pública: un banco central, o autoridad monetaria de una parte, o cualquier institución financiera de naturaleza pública propiedad de una Parte, o bajo su control.

institución financiera: cualquier intermediario financiero u otra empresa que este autorizada para hacer negocios financieros y este regulada o supervisada como una institución financiera conforme a la legislación de la Parte en cuyo territorio se encuentre ubicada.

institución financiera de otra Parte: una institución financiera, ubicada en territorio de una parte que sea controlada por personas de otra Parte.

inversionista contendiente: un inversionista de una parte que formula una reclamación en los términos de las reglas relativas a la solución de controversias entre una parte y un inversionista de otra Parte.

inversión de un inversionista de una Parte: la inversión propiedad de un inversionista de esa Parte, o bajo su control directo o indirecto, en el territorio de otra parte.

inversión de un país que no es Parte: la inversión de un inversionista de una Parte.

inversionista de una parte: una Parte o una empresa del Estado de la misma, o una persona de esa Parte, que pretenda realizar, realice o haya realizado una inversión en el territorio de otra Parte.

medida: cualquier acción, acto o decisión, adoptada o que pueda llegar a adoptar una Parte ya sea en la forma de ley, reglamento, regla, procedimiento, decisión o disposición administrativa, requisito o práctica, o en cualquier otra forma.

nuevo servicio financiero: un servicio financiero no prestado en territorio de la Parte que sea prestado en territorio de otra Parte, e incluye cualquier forma nueva de distribución de un servicio financiero, o de venta de un producto financiero que no sea vendido en territorio de la Parte

II.15 NORMAS TÉCNICAS.

ARTICULO 14-01: Definiciones.

1.-Para los efectos de este capítulo los términos presentados en la sexta edición de la Guía ISO/IEC 2: 1991 "Términos Generales y sus Definiciones en Relación a la Normalización y Actividades Conexas", tendrán el mismo significado cuando sean utilizados en este capítulo, salvo que aquí se definan de diferente manera.

2.-Para los efectos de este capítulo se entenderá por: hacer compatible: traer hacia un mismo nivel, medidas de normalización diferentes pero con un mismo alcance, aprobadas por diferentes organismos de normalización, de manera que sean idénticas, equivalentes o tengan el efecto de permitir que los bienes y servicios se utilicen indistintamente o para el mismo propósito, a fin de hacer posible que esos bienes y servicios sean comercializados entre las Partes.

medidas de normalización: las normas, reglamentos técnicos o procesos de evaluación de la conformidad.

norma: el documento aprobado por una institución reconocida con actividades de normalización, que prevé para un uso común y repetido, reglas, directrices o características para los bienes o los procesos y métodos de producción conexos o para los servicios o sus métodos de operación conexos, y cuya observancia no es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un bien, servicio, proceso o método de producción conexo, o tratar exclusivamente de ellas.

norma internacional: una medida de normalización, u otra guía o recomendación, adoptada por un organismo internacional de normalización y puesta a disposición del público.

objetivos legítimos: entre otros, la garantía de la seguridad y la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, de su medio ambiente y la prevención de las prácticas que puedan inducir a error a los consumidores, incluyendo asuntos relativos a la identificación de bienes o servicios, considerando entre otros aspectos, cuando corresponda, a factores fundamentales de tipo climático, geográfico, tecnológico o de infraestructura o justificación científica.

organismo internacional de normalización: un organismo de normalización, abierto a la participación de los organismos pertinentes de por lo menos todas las partes del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio del **GATT**, incluyendo a la Organización Internacional de Normalización (**ISO**), la Comisión Electrotécnica Internacional (**CEI**), la Comisión del Codex Alimentarias, la Organización Mundial de la Salud (**OMS**), la Unión Internacional de telecomunicaciones (**UIT**), o cualquier otro organismo que las Partes designen.

organismo de normalización: un organismo cuyas actividades de normalización son reconocidas.

procedimiento de evaluación de la conformidad: cualquier procedimiento utilizado, directa o indirectamente, para determinar que los requerimientos pertinentes establecidos por los reglamentos técnicos o las normas se han cumplido, incluyendo muestreo, pruebas inspección, evaluación, verificación, aseguramiento de la conformidad, acreditación, certificación, registro o aprobación, empleados con tales propósitos, pero no significa un proceso de aprobación.

proceso de aprobación: el registro, la comunicación o cualquier otro proceso administrativo obligatorio para la obtención de un permiso con el fin de que un bien o servicio sea comercializado o usado para propósitos definidos o conforme a condiciones establecidas

reglamento técnico: un documento en el que se establecen las características de los bienes o sus procesos y métodos de producción conexos, o de los servicios o sus métodos de operación conexos, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, y cuya observancia es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje o etiquetado aplicables a un bien, servicio, proceso o método de producción conexo, o tratar exclusivamente de ellas

servicio: cualquiera de los servicios incluidos en el marco de este Tratado, excepto los servicios financieros.

ARTICULO 14-02: AMBITO DE APLICACIÓN.

Las disposiciones de este capítulo se aplican a las medidas de normalización, a la metrología y a las medidas relacionadas con ellas de cada Parte que puedan afectar, directa o indirectamente, el comercio de bienes y servicios entre las mismas. Las disposiciones de este capítulo no se aplican a las medidas fitosanitarias y zoonosanitarias a que se refiere el capítulo V, sección B.

ARTICULO 14--05: OBLIGACIONES Y DERECHOS BÁSICOS.

1.-Las Partes no elaboraran adoptaran, mantendrán ni aplicaran medida de normalización alguna que tenga la finalidad o el efecto de crear obstáculos innecesarios al comercio entre ellas. Para esto, cada Parte asegurara que sus medidas de normalización no restrinjan el comercio mas de lo que se requiera para el logro de un objetivo legitimo, tomando en cuenta los riesgos que crearia el no alcanzarlo.

ARTICULO 14-06: USO DE NORMAS INTERNACIONALES

1.-Cada Parte utilizara como base para sus propias medidas de normalización, las normas internacionales vigentes o de adopción inminente, excepto cuando esas normas no constituyan un medio efectivo o adecuado para la

II. 21 ADMINISTRACIÓN DEL TRATADO.

1.-Las Partes crean la Comisión Administradora, integrada por los titulares de los órganos nacionales responsables que se señalan en el anexo 1 a este artículo, o por las personas que estos designen.

2.-Correspondera a la Comisión:

- a) Velar por el cumplimiento y la correcta aplicación de las disposiciones de este Tratado;**
- b) Evaluar los resultados logrados en la aplicación de este Tratado, vigilar su desarrollo y recomendar a las Partes las modificaciones que estime conveniente;**
- c) Intervenir en las controversias en los términos establecidos en este Tratado e incluidos en el anexo 2 a este artículo, los cuales reportaran a la Comisión;**
- e) Realizar un seguimiento de las practicas y políticas de precios, en sectores específicos a efecto de detectar aquellos casos que pudieran ocasionar distorsiones en el comercio entre las Partes.**
- f) Recomendar a las Partes la adopción de las medidas para implementar sus decisiones; y**
- g) Conocer de cualquier otro asunto que pudiese afectar el funcionamiento de este Tratado o que le sea atribuido por cualquier disposición del mismo.**

3.-Correspondera a las secciones nacionales:

- a) proporcionar asistencia a la Comisión;**
- b) brindar apoyo administrativo a los tribunales arbitrales.**
- c) por instrucciones de la Comisión, apoyar la labor de los demás comités y grupos establecidos conforme a este Tratado; y**
- d) Cumplir las demás funciones que le encomiende la Comisión.**

II.24-DISPOSICIONES FINALES.

ARTICULO 23-01: ANEXOS.

Los anexos de este Tratado constituyen parte integral del mismo.

ARTICULO 23-02:ENMIENDAS.

- 1.-Las Partes podran acordar cualquier modificación o adición a este Tratado.
- 2.-Las modificaciones y adiciones acordadas, entraran en vigor una vez que se aprueben según los procedimientos juridicos correspondientes de cada Parte y constituirán parte integral de este Tratado.

ARTICULO 23-03:CONVERGENCIAS

Las Partes propiciaran la convergencia de este tratado con otros acuerdos de integración de los países Latinoamericanos, de conformidad con los mecanismos establecidos en el Tratado de Montevideo 1980.

ARTICULO 23-04: ENTRADA EN VIGOR.

- 1.-Este Tratado entrara en vigor el 1o. de enero de 1995, una vez que se intercambien las comunicaciones que certifiquen que las formalidades jurídicas necesarias han concluido.
- 2.-Lo establecido en el párrafo 1 no impide que una Parte, conforme a su legislación, de aplicación provisional a este Tratado.

ARTICULO 23-05: VIGENCIA

Este Tratado tendrá una vigencia mínima de tres años. Una vez transcurrido ese plazo, su duración será indefinida.

ARTICULO 23-06: RESERVAS.

Este Tratado no podrá ser objeto de reservas ni declaraciones interpretativas al momento de su ratificación.

ARTICULO 23-07: ADHESIÓN.

1.-Este Tratado estará abierto a la adhesión de los países de América Latina y el Caribe, ya sea para un país o grupo de países, previa negociación entre ese país o grupo de países y las Partes

NAFTA VS EL TLC DEL G3

El Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio NAFTA por sus siglas en inglés, es reminisciente de una era anterior, cuando madres patria como Inglaterra ofrecían acuerdos de comercio preferenciales a las ex colonias para mantenerlas atadas económica, financiera y políticamente.

Las motivaciones del gobierno (de EUA) en el caso de México ciertamente nos recuerdan aquellas del Imperio Británico", decía hace dos años Robert Kuttner desde Business Week, cuando ya se perfilaban claramente los cruces entre la "geoconomía y la geopolítica" estadounidense para la América del Norte y el resto del hemisferio occidental, dentro de la cual se iría a "integrar" a un país Latinoamericano del Tercer Mundo, al que en el momento en que escribimos estas líneas, todavía conocemos como Estados Unidos Mexicanos.

América del Norte: pocos ciudadanos de este país sospecharon que en la "negociación" y posterior implantación de NAFTA estarían de por medio no sólo algunos de los fundamentos constitucionales establecidos desde hace más de ciento cincuenta años a la fecha, sino también porciones fundamentales del ejercicio de "jurisdiccional" usualmente vinculado con el concepto de Estado-Nación. Pero de manera más fundamental estamos haciendo referencia a una; transformación "total" de la "geografía económica" (no sólo "comercial", sino también financiera, industrial, agrícola de la América del Norte, en detrimento tanto del "interés público nacional" mexicano, como el de las otras naciones involucradas, y de manera particular costoso y desventajoso para quienes denominaríamos como "asalariados" sean estos de cuello azul o blanco en todos los niveles. esta transformación total de la economía de la América del Norte, gestada alrededor fundamentalmente del "interés privado estadounidense" acarrea consigo una "geopolítica" también al servicio de las grandes corporaciones, tal y como fueron codificadas ambas (la geoconomía y la geopolítica) en los instrumentos económico-comerciales, financieros, geopolíticos y jurisdiccionales desarrollados por el más poderoso Estado de las tres naciones en los procesos que ahora desembocan en el NAFTA.

Desde una perspectiva histórica cabría calificar este proceso de "integración" como una nueva expresión de "monroísmo", una vinculación directa del NAFTA con la tradición expansionista de Estados Unidos, recientemente revivida de manera gráfica por el vicepresidente Al Gore al equiparar al

NAFTA con las adquisiciones territoriales de Luisiana y Alaska realizadas por Estados Unidos el siglo pasado. Por lo que respecta al siglo XX la experiencia no es nueva para Estados Unidos y tampoco es exclusiva del hemisferio Occidental, como lo puede comprobar quien revise detalladamente la articulación de gran área desarrollada entre el sector empresarial de Estados Unidos y el gobierno de Franklin Roosevelt antes y durante la Segunda Guerra Mundial, o, a nivel comparativo, tenga en mente otras experiencias vinculadas con adaptaciones de los procesos de "integración monroista", como las articulaciones por el gran capital alemán durante la serie de procesos que finalmente desembocaron en la Segunda Guerra Mundial. De esa experiencia cabe recordar que, efectivamente, cada fase de intervención se adoptaba para hacer frente a las crisis a medida que estas aparecían: " Los aspectos internacionales de una economía controlada controles de cambios y tratados comerciales bilaterales podían incorporarse con facilidad a una política exterior expansionista", como lo ha documentado Alan Milward. La forma predominante de capitalismo que se creó en ese entonces en Alemania, el fascismo, efectivamente trató de vencer la crisis en el interior del país por medio de una nueva división del Mundo y la incautación de un "nuevo espacio vital" para establecer "áreas económicas amplias", bajo la jurisdiccionalidad de la economía locomotora de la "zona".

Desafortunadamente los medios de comunicación y los círculos intelectuales estadounidenses prefieren la amnesia histórica cuando se trata de la relación entre Estados Unidos y América Latina, especialmente con México y Cuba. Cualquiera que intente recordar siquiera lo ocurrido durante la guerra desplegada contra México y su posterior despojo territorial, inmediatamente es criticado por registrada en los libros de texto. Y para que hablar de 'as "asimetrías", especialmente de las que han estado presentes en la negociación del NAFTA. Si tomamos los mismos datos que se usan para denunciar las asimetrías entre Alemania y el resto de Europa, lo que encontramos entre México y EUA es un abismo difícil de entender cabalmente por lo enorme. *El PNB de EUA es unas treinta veces mayor que el de México. Y la riqueza acumulada de ese país, es decir, el valor monetario de ferrocarriles, industrias, vehículos, carreteras, habitaciones, etc., es entre 250 y 300 veces mayor que la de México y actualmente EUA cuenta con una fuerza armada con capacidades de proyección global y crecientes despliegues de ellas desde la frontera mexicana hasta la Patagonia. Si en Europa el recuerdo sobre el comportamiento alemán en los años treinta suscita escalofríos ¿ya se preguntaron los académicos y editorialistas*

estadounidenses y europeos sobre los escalofríos latinoamericanos que ahora ven a gobiernos como el mexicano negociando su futuro con un EUA que hace poco bombardeó la capital de una república soberana, Panamá, capturó a su jefe de Estado, lo juzgó y condenó bajo sus leyes, por narcotráficante, aun sin la suficiente evidencia para probar los cargos? .

El asunto principal consiste entonces en que la geografía económica y geopolítica que se ha consignado en el NAFTA, además de usar a México como plataforma de lanzamiento para una proyección hemisférica, también se transforme en el pivote desde el cual se articularía un esquema de orden "global". Henry Kissinger sostiene que ante la resistencia japonesa y europea a someterse de nueva cuenta a la hegemonía estadounidense, "el nuevo orden podría realizarse primero en América Latina". En un artículo publicado hace un año Kissinger sostiene que el NAFTA y su proyección hemisférica por medio de la llamada Iniciativa para las Américas (ambos proyectos endosados por Clinton), es la base para un Nuevo Orden Internacional.

Con el progresivo debilitamiento "relativo" de la capacidad económica, industrial comercial y financiera de EUA para coordinar el sistema internacional posterior a la Segunda Guerra Mundial y especialmente a partir del rompimiento de la paridad del dólar con el patrón oro, a principios de los setenta, a lo largo y ancho del sistema capitalista fueron cayendo los pilares del estado de bienestar y, tanto en el Primer Mundo como en los países subdesarrollados, por medio de los programas de Ajuste Estructural del FMI y del Banco Mundial, fueron desmantelados los presupuestos de beneficio social, se recortaron los salarios de manera brutal, hubo desregulación de las industrias, se liberaron los precios, fueron privatizados las firmas y los servicios públicos y las economías tercermundistas en general y las latinoamericanas en particular, puestas en una situación semejante a la sufrida por Alemania después de la Primera Guerra Mundial. Nuestra transferencia de inmensos recursos al exterior, como resultado de la "negociación" de la deuda de 1982, en proporción al PIB fue incluso mayor que la sangría a la que fue sometida Alemania.

Apunta Walter Russell Mead, el capitalismo victoriano y su contraparte, el imperialismo, impusieron su dinámica, la que finalmente desembocó en una creciente "politización" del libre comercio, mediante la conformación de grandes bloques económicos de cuyos conflictos finalmente se

desencadenarían procesos proteccionistas que a su vez debilitaron los últimos vestigios de cooperación en ese ámbito. Con los fundamentos económicos gravemente deteriorados, los mecanismos de seguridad finalmente se dirigieron hacia la confrontación bélica.

Se están estableciendo mecanismos específicos de proteccionismo regionalizado y de comercio más y más administrado. La regla de origen, por ejemplo, para proteger a la industria automovilística de la "América del Norte" (es decir, abrumadoramente la de Estados Unidos) es de 62.5%. Algo similar ocurre en microcomputación, aeronáutica y otros rubros clave de alta tecnología. El NAFTA también tiende a privilegiar la inversión de la "zona" (abrumadoramente de Estados Unidos y Canadá) al otorgarle trato "nacional".

La historia económica nos muestra que las consideraciones político-militares y de inteligencia adquieren mayor peso, conforme se acrecientan las confrontaciones económicas. En otras palabras uno de los aspectos más importantes a considerar es que dentro de la nueva geografía económica de la América del Norte de hecho existe una de orden geopolítico con unos Estados Unidos que mantienen los mismos niveles de movilización belico-industrial a los existentes durante la guerra fría.

En otras palabras, las negociaciones de la Ronda Uruguay que desembocaron en la formación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en la cual se estará definiendo el futuro del comercio multilateral, ocurren cuando ya se empiezan a plantear los problemas clásicos de los bloques, como el negar el mercado a las unidades eficientes y entregárselo a aquellas menos efectivas.

Por el momento y gracias a los compromisos pactados por el NAFTA, donde se codifican las abismales asimetrías entre México y EUA, se ha procedido con la tendencia de ajustar vastos sectores del aparato normativo mexicano a las exigencias del acuerdo. La nueva Ley de Inversión Extranjera que el Ejecutivo envió al Congreso Mexicano, para que quedara aprobada antes del 1 de enero, ofrece una apertura sin precedentes al capital extranjero, el que podrá participar en la construcción de ductos para transportar hidrocarburos, en la minería el transporte terrestre y en la perforación de pozos petroleros, en la construcción de obras de terminales aéreas, servicios portuarios, educación, legales, seguros, telefonía y adquirir inmuebles en zonas restringidas del país. Se eliminan las limitaciones a la transferencia de

recursos al exterior que puedan realizar los inversionistas por concepto de cobro de regalías, pagos, y se eliminan los requisitos de desempeño que se les imponían a estos empresarios para que cumplieran con determinados volúmenes de exportación o con ciertos porcentajes de utilización de insumos mexicanos. México queda transformado en paraíso para los inversionistas extranjeros porque además se abre la posibilidad para que participen en cooperativas, transporte aéreo nacional, la totalidad del sector financiero, los almacenes generales de depósito, la publicación de periódicos, las sociedades propietarias de tierras forestales, la pesca en la zona económica exclusiva del país, el suministro de combustible y lubricantes para barcos, aviones y ferrocarriles, y en la comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos y municiones.

‘Todos los días escuchamos proclamar: la libertad de comercio conduce a la prosperidad y es sinónimo de democracia.

Quizá no venga mal un repaso, muy a vuelapluma, de los antecedentes de tan elogiada señora:

En nombre de la libertad de comercio, los piratas ingleses y holandeses, Drake, Morgan, Piet Heyn y otros neoliberales de la época, desvalijaban a los galeones españoles.

La libertad de comercio era la coartada de los traficantes de esclavos, que arrancaron a quien sabe cuantos millones de negros del África persigándose ante Dios y las leyes del mercado.

La libertad de comercio impuso a balazos el consumo de alcohol a los indios de América del Norte, y a cañonazos impuso el opio en China.

Cuando Estados Unidos se independizó de Inglaterra, lo primero que hizo fue prohibir la libertad de comercio las telas norteamericanas más caras y más feas que las telas inglesas, fueron a partir de entonces obligatorias, desde el pañal del bebé hasta la mortaja del muerto. *Para imponer afuera la libertad de comercio que jamás practicaron adentro, Estados Unidos invadió a los países latinoamericanos a un ritmo de una invasión por año. En nombre de la libertad de comercio, William Walker restableció la esclavitud en América Central.*

El latifundio esclavista fue establecido en Paraguay, en el siglo pasado, al cabo de una larga guerra de exterminio. Los tres países invasores, Argentina, Brasil y Uruguay, enarbolaron la bandera del libre comercio para reducir a cenizas al Paraguay. Este país, culpable de indolencia o locura había osado poner obstáculos a las mercancías de la industria británica y había cometido el atrevimiento de no deber ni un centavo a nadie.

Gracias a la libertad de comercio, nuestros países se han convertido en bazares. Así ha sido desde los lejanos tiempos en que los mercaderes y los banqueros usurparon la independencia, que había sido arrancada a España por nuestros ejércitos descalzos, y la pusieron en venta. Entonces fueron aniquilados los pequeños talleres que podían haber incubado a la industria nacional, los puertos y las grandes ciudades, que arrasaron al interior, eligieron los delirios del consumo en lugar de los desafíos de la creación. En Venezuela he visto bolsitas de agua de Escocia, para acompañar el whisky. En Nicaragua, donde hasta las piedras transpiran a chorros, he visto estolas de piel importadas de Francia. En Perú, encerradoras eléctricas alemanas, en casas de pisos de tierra que no tienen electricidad. En Brasil, palmeras de plástico traídas de Miami.

La libertad de comercio es el único producto que los países dominantes fabrican sin subsidio, pero solo con fines de exportación. El más feroz proteccionismo ha hecho posible el poderío de los Estados Unidos, el autoabastecimiento de Europa y la expansión del Japón. Los japoneses nunca dejaron entrar a Herodes a sus cumpleaños infantiles; cuidándose mucho, han crecido tanto que han terminado por comprarse medio Hollywood y el Rockefeller Center.

Todos los antecedentes indican que la libertad del dinero se parece tanto a la libertad de la gente como Buffalo Bill se parecía a San Francisco de Asís. Pero por respeto a la libertad de comercio, que es una forma de la libertad del dinero, los gobiernos democráticos de España y Francia no tuvieron más remedio que vender armas a las camisas dictaduras de Argentina y Uruguay, en años recientes. Y se supone que por idénticos motivos, y muy a su pesar, Estados Unidos se ve obligado a hacer un espléndido negocio, vendiendo armas a Arabia Saudita que no solo es su principal cliente sino que además es, según Admístia Internacional, el país que más viola los derechos humanos en el Mundo.

En 1954, a Guatemala se le ocurrió practicar la libertad de comercio comprando petróleo a la Unión Soviética. Entonces Estados Unidos invadió Guatemala, y en nombre de la libertad de comercio la castigó a sangre y fuego. Pocos años después, también Cuba olvidó que su libertad de comercio consistía en aceptar los precios que Estados Unidos le imponía.

Cuba compró petróleo soviético, las empresas norteamericanas se negaron a refinarlo y ahí se armó todo el lío que desembocó en Playa Girón y en el bloqueo. Han pasado más de tres décadas, y Cuba sigue expiando el pecado de creer que la libertad es libre.

El libre comercio de la oferta y la demanda, como los técnicos llaman a la dictadura de los precios en el mercado, ha obligado al Brasil, en más de una ocasión, a arrojar al fondo del mar buena parte de sus cosechas de café. No hace mucho, para defender el precio de la lana, Australia tuvo que sacrificar y enterrar 37 millones de ovejas, que bien podían haber dado abrigo y comida a tantos hambrientos que en el mundo son.

En la declaración de Miami, los presidentes de las Américas afirman que *"una clave para la prosperidad es el comercio sin barreras"*. Para la prosperidad de quien, no queda claro, la realidad, que también existe y no es muda, nos da algunas pistas. La realidad nos informa que la libre circulación de las mercancías y del dinero, que desde hace algunos años se viene abriendo paso en América Latina, ha generado crisis.

La crisis económica del país no es condición suficiente para que el Gobierno de México "denuncie" el Tratado de Libre Comercio, pero tampoco deben abrirse negociaciones con Estados Unidos y Canadá para una mayor apertura comercial, coincidieron empresarios del calzado, agrícolas, de la construcción e industria química.

El TLC tiene suficientes mecanismos para *"abrir o cerrar"* la llave de las importaciones y en el primer año del acuerdo el déficit comercial de México fue de mil millones de dólares, por lo que no hay razones para acudir al proteccionismo unilateral, aseguraron Juan Autrique y Agustín Jurado.

El *"cáncer"* del comercio exterior mexicano se vive con las naciones asiáticas porque éstas no han sido recíprocas con la apertura del país, por eso es que el déficit comercial casi llega a los 10 millones de dólares, explicaron los dirigentes de ANIERM y CONCANACO.

La crisis cambiaría por la que atraviesa el país en los últimos meses obliga a reflexionar acerca de las consecuencias inmediatas previsibles y en particular sobre las condiciones en que se efectúa la competencia entre los intermediarios financieros en el marco del TLC y el inminente ingreso de cuando menos 18 bancos extranjeros al mercado doméstico.

Sobre propiedad, más del 30 por ciento del capital accionario de los bancos y más del 10 en lo individual y, en las compañías de seguros más del 49 por ciento, lo que implicaba cambios en la legislación mexicana recientemente aprobada.

Hasta ahora no se habla de una moneda común en la región (Canadá, Estados Unidos y México). Por el contrario, cada país mantendrá su soberanía en cuanto al manejo de la moneda, el crédito y el circulante. Lo que sí se plantea es una coordinación entre bancos centrales. La forma conjunta de trabajar es que Estados Unidos recomendaría a sus socios algunos ajustes en caso de ser necesario para un mejor funcionamiento del comercio.

Los horticultores de Florida enviaron al Congreso de Estados Unidos, el 24 de febrero, un documento en donde solicitan al gobierno federal que no permita la entrada de hortalizas y legumbres frescas de México por considerar que ha incurrido en dumping a raíz de la devaluación de diciembre. También acusan a productores mexicanos de violar las cuotas de volumen del TLC.

Califico como una estrategia de los productores de Florida, el hecho de que acusen a sus contrapartes mexicanas de incurrir en dumping (vender por debajo de los costos de producción) y, por otro lado, de enviar más producto que el que establece el tratado.

El TLC incrementa la dependencia económica de México hacia EUA y rezago el desarrollo de la industria nacional que ha vivido a la sombra del proteccionismo gubernamental, sin modernizarse o ajustarse a los retos del libre comercio, marginándose del desarrollo global al perder competitividad en los mercados internacionales.

En su presentación en la Universidad de Texas, Requier Dejardins expuso que existe una similitud entre el desarrollo del TLC entre Canadá, EUA y México y el que llevan los países del Norte de África con Europa mediterránea, sobre todo debido a que el tipo de exportaciones mexicanas y africanas tienen características muy parecidas, al tratarse de exportaciones

petroleras, materias primas, productos con baja tecnología o bien de ensamble, como es el caso de los derivados de la industria maquiladora.

La concentración del poder económico mundial en manos de unas pocas compañías que realizan un comercio incestuoso, entre ellas mismas, y se entrecruzan sin cesar controlando más del 80 por ciento del comercio mundial, lleva también a una tremenda concentración del poder político en pocas decenas de manos. La dictadura de esta oligarquía, que posee además el monopolio de la información, excluye la distribución democrática del poder de decisión incluso al nivel de los organismos constitucionales, como el Parlamento, correspondientes a la época en que el poder decisonal estaba difundido en las clases medias ciudadanas y en menor parte, en las organizaciones de los trabajadores, que se equilibraban y mediaban entre sí en los organismos representativos y legislativos y a través de una cierta independencia de la justicia.

La crisis del sistema monetario internacional, hace 100 años los tipos de cambio de casi todas las monedas se mantenían constantes reciprocamente, de modo que el mundo funcionaba como si tuviera una sola moneda. Esto no debe entenderse en el sentido que el nivel de precios de todos los países permanecía constante, sino en el de que las fluctuaciones en el nivel de los precios no eran grandes según el criterio que nos ofrecen los países más estables de la actualidad; y lo más importante: las fluctuaciones; se producían tanto en dirección ascendente como descendente.

Comencemos con las características sobresalientes. Lo más importante de todo fue su origen. El patrón oro clásico no fue creado por nadie. Simplemente creció como crecieron el Estado de derecho y la economía de mercado; puede decirse que su creador fue la historia. En el surgimiento del patrón oro clásico desempeñaron papeles protagonistas dos episodios de señalado relieve histórico.

El primero aconteció en el siglo XVI. Cuando Isabel I de Inglaterra subió al trono se apartó de una tradición secular; todo monarca llamaba a la remonetización de las piezas metálicas viejas que llevaban la efigie del antecesor lo que significaba no solo que las cambiaba por otras con su propia imagen, sino además que las nuevas tendrían un contenido de metal fino inferior a las viejas. Isabel se abstuvo de envilecer las monedas que entregaba a sus súbditos.

El segundo episodio fue la decisión del Parlamento Británico, en 1816, de retomar al patrón metálico, a la paridad vigente antes de establecerse el patrón papel.

En 1821 Inglaterra mantuvo la antigua definición de la libra como equivalente de unos siete gramos de oro fino. Entre 1815 y 1914 ningún país devaluó su moneda.

En 1944 se firmaron en Bretton Woods dos acuerdos en los cuales las potencias victoriosas buscaban sentar nuevas bases para el orden económico internacional. En el ámbito monetario se aprobaron los estatutos de un nuevo sistema monetario internacional, que se denominara "*patrón cambio-oro*".

El autor intelectual de ese sistema fue Keynes. El patrón cambio-oro es una reconstrucción del viejo patrón oro, al cual lo habrían depurado de sus defectos. Una idea básica del nuevo patrón consistía en mejorar la liquidez del sistema a lo que respondió la creación del FMI. Cuando en un país, bajo un régimen monetario de paridades fijas, los precios se desnivelan al alza respecto a los del resto del mundo, y consiguientemente aquel padece un déficit de balanza de pagos, que puede hacerse para que el desequilibrio resulte superado sin tener que forzar a los precios de la economía a dirigirse hacia abajo la misma distancia que antes había recorrido hacia arriba? No hay más que dos procedimientos posibles; o los demás países inflan sus economías de modo que el diferencial desaparezca o se cambia la paridad. El sistema Bretton Woods transita por estos dos caminos.

El patrón oro clásico duro cosa de un siglo. El sistema de Bretton Woods, salido de las cabezas más brillantes del ámbito económico, duro unos 15 años. La causa inmediata del colapso del Bretton Woods fue la especulación monetaria. A raíz de la caída de Bretton Woods todas las monedas se pusieron a flotar, y desde entonces hasta hoy así siguen.

El primer paso a dar en dirección a la salida tiene que consistir en una comprensión difundida y cabal de que el dinero tal como se concibe hoy en día, es decir, como el pasivo de los bancos centrales, no le sirve a la economía mundial; de que la inflación es muy considerable y, sobre todo, que el grado de la volatilidad de los tipos de cambio y de los precios de los metales preciosos, con su secuela de tremenda inseguridad por parte de los agentes

económicos, representa un fuerte desincentivo al ahorro y, por tanto, al ritmo de crecimiento del producto real y del nivel de vida del mundo entero.

En segundo lugar, la comprensión debe extenderse a la extremada dificultad, por no decir pura y simplemente imposibilidad, de restaurar un verdadero sistema monetario, capaz de generar certidumbres y ampliar horizontes para los agentes económicos:

MERCADOS EMERGENTES EN AMÉRICA LATINA

INTRODUCCIÓN.

¿Que es un mercado emergente?

Es aquel que se encuentra en vías de desarrollo para poder alcanzar el grado de "mercado desarrollado". Tiene como principales características:

- Alta volatilidad.
- Baja Diversificación de instrumentos en el mercado.
- Baja especialización
- Condiciones económicas inestables
- Los estándares contables por lo general difieren de los mercados desarrollados y la alta inflación requiere de fuertes ajustes para su compatibilidad.
- Puede ser difícil la obtención de información acerca de cambios de capital, dividendos e impuestos.
- La información financiera no siempre esta disponible
- Son mercados envolventes con respecto a cambios de estructuras y restricciones de extranjeros.
- Elevada inflación y constantes devaluaciones

El regreso de las naciones emergentes a los mercados voluntarios de deuda, es resultado del cambio de la estructura de sus economías; convergencia macroeconómica con las naciones desarrolladas.

FACTOR INSTITUCIONAL.

Ante el reto de la globalización, Latinoamérica ha emprendido reformas en las estructuras e instituciones de sus economías, pasando de un modelo de economía cerrada a una marcada integración con el exterior.

Los Países de Latinoamérica están viviendo momentos de gran trascendencia debido al reacomodo de las fuerzas políticas que buscan nuevos mecanismos para su interrelación. Esto ha dado lugar a fricciones políticas poniendo a prueba a las instituciones de cada nación, y que, sin duda, fortalecerán a los gobiernos de dichos países. Por otro lado, algunos verán truncados sus movimientos reformistas posponiendo objetivos y metas que los mantendrán al margen de la competencia por recursos financieros del exterior, "tan necesarios para sus proyectos modernizadores" y sus gobernantes y empresarios especuladores.

La posición de México será obtener una negociación satisfactoria para todos los sectores, tanto productivo como laborales y sociales los cuales serán consultados en cada una de las fases antes de llegar a un acuerdo final.

Si para el año 2005 se considera que todavía no se tiene el acuerdo global óptimo, las negociaciones se prolongarían; esa fecha solo es una meta del actual sexenio debemos de impedir que se cumpla.

Pese al escepticismo dentro y fuera de la región, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay lograron concretar en apenas cuatro años una zona de libre comercio y una unión aduanera en marcha hacia el Mercado Común del Sur (Mercosur).

RESERVAS INTERNACIONALES 1er. SEMESTRE DE 1994 Millones de dólares al cierre del período		CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN
BRASIL	40,000	2.50 %
ARGENTINA	17,297	2.00 %
MÉXICO (oct)	17,242	2.00 %
CHILE	11,390	1.50 %
VENEZUELA	8,600	1.00 %
COLOMBIA (ago)	7,891	0.50 %
PERU	4,851	0.50 %
ECUADOR	1,445	0.00 %
URUGUAY	1,275	0.00 %

Fuente: *Hernández Paludo Alejandra Investigaciones 2 op.cit*

Con la firma del acuerdo por parte de los presidentes de esos cuatro países, el área se transformó así en el cuarto espacio comercial del mundo después de América del Norte, Europa y el Sudeste Asiático, con 200 millones de potenciales consumidores, 750 mil millones de producto y un comercio global de 90 mil millones de dólares en 1993.

La verdadera cumbre de las Américas se refiere a la estrategia de Estados Unidos para dominar el tratado hemisférico debemos rescatar el Mercosur y el TLC del G3 para beneficio de los latinoamericanos.

La llamada agenda social y la necesidad de resolver los problemas urgentes de pobreza, deterioro ambiental, violación de derechos humanos o la falta de democracia, serán la agenda subordinada de la llamada Cumbre hemisférica, que reunió a los gobernantes de los países del continente americano (salvo Cuba).

La agenda principal recoge la preocupación manifiesta de la mayoría de los gobiernos de construir el mercado de libre comercio y libre inversión desde Canadá hasta Argentina para asegurar el paso de capitales (del Norte al Sur) ampliar las garantías a la inversión extranjera, que se ha convertido por obra y magia del neoliberalismo, en el creador casi único de crecimiento y empleos.

La propuesta del presidente Clinton, promotor de la reunión, no hace sino recoger los rasgos principales de la iniciativa para las Américas del expresidente Bush. Las intenciones del gobierno de Estados Unidos son claras. Ampliar y profundizar en todo el continente el modelo de integración subordinado y dependiente que se está imponiendo desde hace más de una década en nuestro país, y reproducir el modelo que inauguró el Tratado de Libre Comercio para el resto de América Latina.

Es la iniciativa que "presenta los mejores *"macrobeneficios estratégicos"* para Estados Unidos, pues le permite avanzar al mismo tiempo en cinco campos".²

- La construcción de un bloque económico a la medida de EUA para enfrentar a sus rivales, particularmente Europa y Japón.

- Ganar competitividad de manera rápida y fácil, asegurándose mano de obra barata y dócil, petróleo, materias primas y todo lo característico de un plan maquilador.
- Mantener ciertos resortes de la industrialización como potencia, reservándose el desarrollo tecnológico, las industrias de punta y los empleos mas calificados.
- Garantizar a los países del sur del continente como recipientes de inversiones, mercancías y tecnología.
- Sepultar de una vez y para siempre el ideal de Bolívar sobre la unidad latinoamericana, al tiempo que se revive la doctrina Monroe.

La respuesta es común. El TLC no ha traído los beneficios sociales propagandizados por los gobiernos y ha profundizado los problemas y tendencias sociales perniciosas, existentes con anterioridad. Disminución de empleos; agravamiento de los problemas de vivienda, salud y educación; quiebra de pequeños medianos agricultores y de miles de campesinos pobres; privatización de los servicios públicos, reducción de los programas sociales, fortalecimiento de los monopolios, crecimiento del capital especulativo y parasitario, deterioro ambiental y violación permanente de los derechos laborales de los trabajadores nacionales e inmigrantes, son los resultados de la apertura que afectan a los pueblos de Canadá, Estados Unidos y México.

En el caso de México, el TLC aporó en 1994 su grano de arena por incrementar la deuda social que se acumula desde hace mas de doce años.

En análisis pormenorizado, las organizaciones mexicanas presentan un balance en el que el desempleo aumenta mas que el empleo, la inversión extranjera crece pero en la bolsa de valores, las exportaciones crecen pero lo hacen mas las importaciones, incluso de bienes de consumo; el déficit comercial avanza y con el la crisis en el campo mexicano y en la industria nacional; aumenta el control de las corporaciones transnacionales entre las ramas económicas de mayor importancia junto a la maquilación del país.

Es necesaria la renegociación del Tratado comercial que incorpore medidas para enfrentar las asimetrías económicas, asegurar la creación de empleos y mejoramiento de las condiciones de vida y trabajo de los pueblos; normas que aseguren en conclusión la posibilidad de construir modelos de desarrollo justos y sustentables.

En Estados Unidos crece la protesta de los grupos latinos, chicanos y también anglos, ante la ola antiinmigrante y racista que ha ido creciendo en los últimos años. Estas organizaciones encabezan la propuesta de respeto a los derechos humanos de ese país.

LOS BENEFICIOS DEL TLC DEL G3.

Después de 30 meses de negociaciones y superadas las discrepancias en, torno a las reglas de origen que hicieron temer un mal final, el 12 de junio los presidentes de Colombia (César Gaviria) de México (Carlos Salinas) y de Venezuela (Rafael Caldera) firmaron el mecanismo en Cartagena de Indias **TLC** del G-3.

Especialistas estiman que la creación gradual de un mercado conjunto podrá culminar en una gran zona de libre comercio de América en tan solo una década, si se toma al G-3 como la *"columna vertebral"* de nuevos acuerdos de libre comercio, partiendo de negociaciones con los países centroamericanos y del Caribe.

Colombia, México y Venezuela suman un producto interno bruto de 337 mil millones de dólares, 40 por ciento del que existe en la región, y que podrá incrementarse si se adhieren al convenio países de América Central y del Caribe; así como integrantes de la región andina.

El acuerdo establece una desgravación arancelaria progresiva de 10 por ciento anual durante una década hasta llegar a la eliminación total de aranceles en dos lustros.

El acuerdo del G-3 incluye mecanismos de solución de controversias y aplicación de salvaguardas, a fin de evitar daños a cada una de las economías participantes; asimismo, considera temas como el de los servicios y deja abierta la posibilidad de nuevos acuerdos mediante una cláusula de adhesión.

El acuerdo que a partir de este 1/1/95, oficialmente, comenzó a operar contara con una participación reducida en el sector agropecuario, del que sólo 30 % de los productos estarán sujetos a ingresar a los tres mercados.

Los analistas estiman, incluso, que el G-3 abre a Colombia y Venezuela las puertas del tratado de libre comercio de América del Norte (TLC) suscrito por Canadá., Estados Unidos y México.(lo realmente importante es que beneficie a los latinoamericanos)

Las importaciones totales de Colombia y Venezuela son de 20 mil millones de dólares, de los cuales México participaba poco hasta 1994. Esto dicen los expertos, se debe a la falta de conocimiento de los mercados y por problemas de acceso a esas economías.

Pero con la entrada en operación el G-3 todos esos obstáculos y barreras que los empresarios mexicanos que exportan han padecido desaparecerán y, además, habrá un mayor conocimiento del sector empresarial de México y la ventaja de "preferencia" frente a otros exportadores del mundo.

Esto quiere decir que los estadounidenses, los japoneses o los alemanes, o cualesquiera seguirán pagando impuestos para colocar sus mercancías en los mercados de Colombia y Venezuela, mientras que los exportadores mexicanos ya no.

Los mercados colombiano y venezolano son una oportunidad para diferentes sectores productivos de México, pues difícilmente producen automóviles (Las armadoras mexicanas elaboran cerca de dos millones de unidades por año), lo que permitirá a nuestro país vender autos a esos dos países.

Asimismo, las autopartes serán otro de los renglones que los empresarios mexicanos pueden abarcar en los mercados de las naciones sudamericanas. Las características y el grado de desarrollo de Colombia y Venezuela permitirán oportunidades importantes para los exportadores mexicanos.

El acuerdo comercial del G-3 determina reglas para importar y exportar bienes y servicios; incorpora reglas para la inversión, para gastos de gobierno, propiedad intelectual y servicios financieros, entre otros. Al igual que en el TLC de Norteamérica, en el G-3, los gobiernos apoyados por los

empresarios diseñaron un periodo de transición de hasta 10 años, en donde gradualmente se va abriendo la economía.

En comercio, se calcula que supera los 1000 millones de dólares, con posibilidades de aumentar a medida que disminuya la franja de aranceles en cada uno de los renglones.

Con base en el acuerdo, el colombiano será el mercado que en menos tiempo dará acceso a los productos mexicanos, pues a partir del primero de enero 40 por ciento de los productos de México están libres de aranceles.

De esa producción destacan áreas como la del vestido, computadoras, fotocopiadoras, películas fotográficas, zinc y laminas de cobre.

A la firma del G-3, el entonces presidente de Colombia, César Gaviria, fue objeto de duras críticas por parte de industriales colombianos, quienes se quejaron de que el tratado había sido negociado con más mentalidad política que económica, pues deja, dicen, en desventaja a algunos productores locales.

Para cuando inicie el próximo siglo las exportaciones mexicanas a Colombia de productos de algodón, tubo de cobre, candados, interruptores, medicinas y penicilinas estarán libres de impuestos.

En tanto, las empresas colombianas que podrán beneficiarse de una mayor venta de sus productos en el mercado mexicano son las del vestido, calzado, manufacturas de cuero, cerámica y editoriales en el caso de Venezuela, los resultados fueron "mínimos", pues con este país México acordó en el marco del TLC del G-3, la liberación inmediata de solo 1 por ciento de las fracciones arancelarias; en tanto que el restante 99 % se liberará hasta dentro de 10 años. Sin embargo se pueden promover acuerdos de intercambio tecnológico académico con Venezuela.

El G-3, es el cuarto acuerdo comercial que firmó México, se suma al TLC, con Canadá y Estados Unidos, el de Complementación Económica con Chile, el Acuerdo Comercial con Costa Rica y el Tratado de Libre Comercio con Nicaragua.

ANÁLISIS DE LOS INDICADORES ECONÓMICOS DEL GRUPO DE LOS TRES (G3)

El comportamiento de las exportaciones de México hacia Colombia es creciente de 68 millones de dólares en 1983 aumento a 160 en 1993, es decir, que en 10 años aumentaron 90 millones de dólares las exportaciones a razón de 9 millones anuales aproximadamente un 13% anual, porcentaje superior a los aumentos del PIB y de población en ambos países. Una primera conclusión es que la balanza comercial de México con Colombia es muy dinámica y favorable para México.

La balanza de pagos corresponde a la reserva de capitales con signo contrario, es decir, corresponde al activo en efectivo de las tres economías la que esta en mejor situación es Venezuela, le sigue Colombia y en tercer sitio la de México. En lo que respecta a la inflación promedio anual en el período 1984-1992 Colombia 25%; Venezuela 29.3%; México 57.9%; la economía de México es la mas industrializada pero también la que tiene mas graves problemas de inflación devaluación y distribución del ingreso.

Ofrecer alimentos subsidiados, implica un problema que genera un fenómeno económico de dependencia intersectorial, por ejemplo, la balanza de pagos de los tres países es deficitaria en gran parte por la importación de alimentos y granos básicos, y los gobiernos tienen que solucionar el desequilibrio, ¿con qué productos o servicios exportables, se van a generar las divisas necesarias para pagar los alimentos importados del país rico? Por otro lado; hay costos que encarecen o inflan el precio de las mercancías, transporte, almacenaje, publicidad, intermediación, especulación, financiamiento e impuestos.

INDICADORES ECONÓMICOS				
PIB 1992	Balanza de pagos	Población	PIB per cápita	País
7.5	-1600	25	5.0%	VENEZUELA
3.0	1500	50	1.4%	COLOMBIA
2.5	2500	80	0.6%	MÉXICO

Fuente; informe 1991, 1992. CEPAL con cifras del FMI.

**BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON COLOMBIA Y
VENEZUELA**
(miles de dólares)

PAÍS	1983	1990	1993
(A) COLOMBIA			
IMPORTACIONES	9118	1874	2999
EXPORTACIONES	68312	54243	160330
BALANZA COMERCIAL	59194	57368	157330
(B) VENEZUELA			
IMPORTACIONES	928	829	1629
EXPORTACIONES	32142	514	3049
BALANZA COMERCIAL	31214	-255	1420
(A+B)			
IMPORTACIONES	10036	2703	4628
EXPORTACIONES	100454	54817	163379
BALANZA COMERCIAL	90408	57113	158750
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL	52 %	104 %	99,1 %

Fuente: SECOFI, Banco de México, cálculos propios.

México, Colombia y Venezuela cuentan con más del 50 millones de población en calidad de pobreza extrema diseminada en pequeñas comunidades en las sierras y tierras poco productivas lo cual implica altos índices de marginación. Proponemos desprender del tratado general acuerdos específicos de intercambio tecnológico para promover proyectos de inversión comunitaria dado que, resulta mas barato y práctico que produzcan ellos mismos gran parte de lo que necesiten y generen excedentes exportables de medios de producción baratos para la región Latinoamericana; que estar importando alimentos, tecnología, bienes de consumo suntuario de Estados Unidos y Japón.

Podemos instrumentar un sistema de empresas especializadas en manufacturar medios de producción baratos con tecnología adecuada y complementaria al desarrollo económico de Colombia, Venezuela y México.

Los medios de producción baratos son aquellos que:

1.- Cuestan entre uno y tres salarios mínimos anuales por persona ocupada.

2.- Generan productos o servicios con demanda local y de exportación.

3.- Se pagan solos, digamos, en un año con el valor agregado que generan.

4.- Son pertinentes para las circunstancias (geográficas, económicas, sociales y culturales) de México, Colombia y Venezuela.

Existen medios de producción; herramientas y equipos como: maquinas de coser, apiarios, hornos y batidoras de panadería y repostería paquetes para producir hortalizas, tecnología para el cultivo del hongo comestible, criaderos de acuacultura, paquetes de herramientas para oficios, bicicletas de carga diseñadas para uso específico, carretillas para transportar equipo de campo, equipo para hacer conservas, diseño de sistemas constructivos para la auto construcción de vivienda, equipos para vulcanizar llantas, para hacer bloques con residuos sólidos y de concreto, sistemas de panel para construir puestos comerciales y de servicios, promover las cooperativas de consumo, las cajas de ahorro popular y asociaciones de crédito. Impulsar la vinculación entre las escuelas de educación superior con las microempresas y grupos de subempleados y desempleados, para en conjunto generar proyectos de inversión.

Económica, política y socialmente, tiene menos sentido ofrecer alimentos subsidiados, que ofrecer apoyo institucional no necesariamente dinero para fabricar medios de producción baratos. Lo cual generaría empleo, inversión, ingresos, ventas, importaciones y exportaciones a nivel de la región Latinoamericana.

El rubro más importante de las exportaciones mexicanas a Venezuela en 1990 es el (07) Legumbres, hortalizas, y raíces con 2'822,956 dólares para el 93 es el rubro (48) exportaciones de papel y cartón manufacturas de pasta y celulosa con 1'135,224 dólares el volumen y valor de las exportaciones de México a Venezuela tiene una tendencia decreciente.

Sin embargo las exportaciones Mexicanas hacia Colombia en 1990 el rubro(29) de productos químicos fue de 36'306,959 dólares y en 1993 repite el rubro de productos químicos en el primer lugar con 57'30,879 dólares pero se fortalece y cobra importancia el rubro (87) Vehículos, automóviles, tractores con 56'824,266 dólares , el rubro 29 y 87 concentran 104 millones de dólares lo cual representa el 65% de las exportaciones mexicanas a Colombia.

Sería factible promover las exportaciones mexicanas hacia Venezuela de: productos químicos vehículos, automóviles y especialmente tractores, vehículos de transporte, bicicletas de carga, reactores nucleares, calderas plantas de tratamiento de agua, maquinas , equipos y herramientas para revertir la tendencia decreciente de las exportaciones mexicanas hacia Venezuela.

Como recomendación por lo antes expuesto y en el contexto del tratado debemos generar proyectos de intercambio académico y tecnológico entre las universidades y empresas de los tres países que promuevan la producción, e intercambio de medios de producción baratos con tecnología intermedia.

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON VENEZUELA		
valor en dólares		
Capítulo	1990	1993
94 Muebles, mobiliario medico-quirúrgico, artículos		
EXPORTACIONES	33,291	340,290
IMPORTACIONES	11,106	6,871
BALANZA COMERCIAL	22,185	333,419
07.- Legumbres y hortalizas, plantas, raíces		
EXPORTACIONES	2,822,956	308,908
IMPORTACIONES	0	0
BALANZA COMERCIAL	2,822,956	308,908
02.- Carnes y despojos comestibles		
EXPORTACIONES	0	244,616
IMPORTACIONES	0	0
BALANZA COMERCIAL	0	244,616
35.- Materias albuminoides; productos a base de almidón		
EXPORTACIONES	107,311	240,625
IMPORTACIONES	0	37,379
BALANZA COMERCIAL	107,311	203,246
96.- Manufacturas diversas.		
EXPORTACIONES	257,031	346,555
IMPORTACIONES	435,887	143,450
BALANZA COMERCIAL	-178,855	203,015
8.- Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa		
EXPORTACIONES	2,045,534	1,135,224
IMPORTACIONES	208,106	7
BALANZA COMERCIAL	1,837,428	968,771
		166,453
62.- Prendas y complementos de vestir		
EXPORTACIONES	2,746	217,563
IMPORTACIONES	121,813	53,698
BALANZA COMERCIAL	-119,067	163,865
61.- Prendas y complementos de vestir de punto		
EXPORTACIONES	6,617	215,928
IMPORTACIONES	16,151	52,603
BALANZA COMERCIAL	-9,534	162,325

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON VENEZUELA		
valor en dólares		
Capítulo	1990	1993
94 Muebles, mobiliario medico-quirúrgico, artículos		
EXPORTACIONES	33,291	340,290
IMPORTACIONES	11,106	6,871
BALANZA COMERCIAL	22,185	333,419
07.- Legumbres y hortalizas, plantas, raíces		
EXPORTACIONES	2,822,956	308,908
IMPORTACIONES	0	0
BALANZA COMERCIAL	2,822,956	308,908
02.- Carnes y despojos comestibles		
EXPORTACIONES	0	244,616
IMPORTACIONES	0	0
BALANZA COMERCIAL	0	244,616
35.- Materias albuminoides; productos a base de almidón		
EXPORTACIONES	107,311	240,625
IMPORTACIONES	0	37,379
BALANZA COMERCIAL	107,311	203,246
96.- Manufacturas diversas.		
EXPORTACIONES	257,031	346,555
IMPORTACIONES	435,887	143,450
BALANZA COMERCIAL	-178,855	203,015
8.- Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa		
EXPORTACIONES	2,045,534	1,135,22
IMPORTACIONES	208,106	4
BALANZA COMERCIAL	1,837,428	968,771
		166,453
62.- Prendas y complementos de vestir		
EXPORTACIONES	2,746	217,563
IMPORTACIONES	121,813	53,698
BALANZA COMERCIAL	-119,067	163,865
61.- Prendas y complementos de vestir de punto		
EXPORTACIONES	6,617	215,928
IMPORTACIONES	16,151	52,603
BALANZA COMERCIAL	-9,534	162,325

Fuente: SECOFI, con datos del Banco de México tomado del Financiero Hernandez Gipe.3/1/95 "ENTRA EN VIGENCIA EL ACUERDO COMERCIAL DEL G3".

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON COLOMBIA		
valor en dólares		
Capítulo	1990	1993
87.- Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás		
EXPORTACIONES	292,221	56824266
IMPORTACIONES	325,180	175,970
BALANZA COMERCIAL	-32,959	56648296
29.- Productos químicos		
EXPORTACIONES	36306959	57090879
IMPORTACIONES	113,074	578,653
BALANZA COMERCIAL		
84.- Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos		
EXPORTACIONES	5,923,492	14487355
IMPORTACIONES	908,211	1,263,409
BALANZA COMERCIAL	5,015,281	13223946
35.- Materias albuminoides; productos a base de almidón		
EXPORTACIONES	107,311	240,625
IMPORTACIONES	0	37,379
BALANZA COMERCIAL	107,311	203,246
54.- Filamentos sintéticos o artificiales.		
EXPORTACIONES	458,123	7,339,765
IMPORTACIONES	247,455	144,321
BALANZA COMERCIAL	210,668	7,195,444
0.- Caucho y manufacturas de caucho		
EXPORTACIONES	8,909,899	7,269,221
IMPORTACIONES	270,400	375,205
BALANZA COMERCIAL	8,639,499	6,885,016
37.- Productos fotográficos o cinematográficos		
EXPORTACIONES	2,323,140	6,062079
IMPORTACIONES	10,239	130,217
BALANZA COMERCIAL	2,312,901	5,931,862

55.- Fibras sintéticas o artificiales discontinuas		
EXPORTACIONES	2,163,045	6,079,936
IMPORTACIONES	0	331,041
BALANZA COMERCIAL	2,163,045	5,748,895

Fuente SECOFI, con datos del Banco de México el Financiero op cit.

En el análisis de la balanza comercial de México con Colombia y Venezuela nos damos cuenta que las ramas económicas más dinámicas son las de productos químicos, automóviles, mobiliario medico y aparatos ortopédicos.

Podemos promover esas industrias mexicanas para que aumenten sus exportaciones, pero en la actual crisis mexicana y Latinoamericana eso no es suficiente ni eficiente, el empresario mexicano debe conocer el mercado y los requerimientos de las economías de Colombia y de Venezuela, los tramites aduanales y de transporte, así como, las fortalezas y debilidades de su empresa en producción, administración, comercialización para competir en los mercados Latinoamericanos, también debe conocer los apoyos financieros, fiscales y comerciales que ofrece el gobierno mexicano a sus exportadores a través del Banco Nacional de Comercio Exterior (BACOMEXT) todos estos puntos los planteamos en forma organizada en el siguiente capítulo.

Es el caso que en Colombia, Venezuela y México abundan las microempresas, los subempleados y falta abasto para satisfacer las necesidades básicas de educación, vivienda, vestido, servicios médicos y alimentación.

Es necesario recordar que las microempresas fueron esenciales en la transición de país subdesarrollado a desarrollado para el Japón. En particular, fue muy importante como se modernizó el campo: con inversiones muy pequeñas en predios muy pequeños; con medios de producción adecuados para aumentar la productividad sin cambiar la escala. Desde 1916 existe una empresa japonesa dedicada a editar catálogos para facilitar el autoempleo, es decir, que los subempleados y desempleados trabajen por su cuenta convirtiéndose en microempresarios, la empresa es la Chuo Boiki Goshi Kaisha, Central Commercial Company (CECOCO); su catalogo es amplio desde equipo para producir velas, botones, tela de alambre, mecatees,...., hasta repertorios completos para equipos agropecuarios.

Es factible hacer esfuerzos similares a los de CECOCO en México, Colombia y Venezuela e intercambiar las experiencias en el contexto del TLC del G3 de hecho en México ya existe una organización que se denomina ideas y productos creativos.

En el capítulo IV recomendamos organizar intercambios en este sentido.

CAPÍTULO III.

GUÍA PARA FORMULAR PROYECTOS DE INVERSIÓN PARA EXPORTACIÓN

INTRODUCCIÓN

En la actualidad el crecimiento y consolidación económica de las naciones están fuertemente impactados por el Intercambio Internacional de bienes y servicios, razón por la cual para cualquier país es vital ser asertivo en los planes y operaciones relativos al Comercio Internacional.

El presente trabajo tiene la intención de mostrar un camino o metodología concreta, que teniendo como marco de referencia la estructura de datos y los reportes finales que se deban presentar a la dirección de las empresas para toma de decisiones, provee guía para la realización de estudios de Preexportación , Producto-Mercado y de Análisis de Información para la Gestión de Créditos Preferenciales para la Exportación.

El Estudio de Preexportación o Viabilidad, comprende el análisis del potencial exportador de las empresas y de su competitividad internacional, independientemente a un mercado meta dado, dentro del estudio contemplamos los siguientes aspectos:

a) Diagnóstico de la empresa:

- *Fortalezas y debilidades; oportunidades y amenazas.*
- *Estructura organizacional para la exportación.*
- *Proceso productivo.*
- *Situación financiera*
- *Recomendaciones y sugerencias para la exportación.*

b) Análisis del producto (línea de):

- *Características.*
- *Materias primas y proveedores.*
- *Envase y embalaje para exportar.*
- *Requisitos administrativos (permisos, licencias, certificados y cuotas).*
- *Adecuación del producto para la exportación.*
- *Costos domésticos de producción.*
- *Formación del precio de exportación.*

c) Determinación inicial del mercado meta

- *Indicadores básicos del mercado meta*
- *Regulaciones internacionales.*
- *Consumo aparente.*
- *Aranceles y barreras.*

El Estudio Producto-Mercado o comercialización, se realiza en el mercado meta para analizar in situ sus diversas peculiaridades y características, comprende información que no está accesible en los bancos de información ni en el acervo documental con el que cuenta, este trabajo se realiza con el fin de contar con bases sólidas para la toma de decisiones y determinación específica de estrategias y acciones concretas con respecto a el o los mercados meta en los que se pretenda operar.

El Estudio Producto-Mercado contiene los siguientes temas:

a) Estudio del mercado en el país meta

- *Volumen, valor y tendencia de la demanda*
- *Segmentación del mercado.*
- *Posicionamiento del producto en el mercado meta.*
- *Canales de distribución.*
- *Análisis de la competencia en el mercado seleccionado.*
- *Precios del producto en el mercado meta*
- *Perfil del consumidor, gustos y preferencias.*
- *Clientes potenciales.*
- *Adecuaciones del producto para el mercado meta.*
- *Requerimientos de los importadores.*

b) Preparación para la exportación:

- *Selección del segmento del mercado.*
- *Logística del producto para el mercado meta*
- *Diseño de la estrategia de penetración y comercialización.*

El Estudio para la Gestión de Financiamiento Preferencial o de Crédito para la Exportación, contempla el documento y análisis de respaldo para la tramitación de los créditos requeridos como apoyo al esfuerzo exportador de la empresa este estudio contempla los siguientes aspectos:

Estudio de factibilidad financiera

Estudios financieros Pro-Forma: Estado de Resultados, Balance General, Origen y Aplicación de Recursos y Flujo de Efectivo.

- **Análisis financiero de:** estructura liquidez, solvencia y rendimiento.
- **Requisitos bancarios.**

En la Metodología que presentamos se incluyen además de la estructura de datos relevantes para este tipo de estudios, el flujo de acciones y decisiones conforme al cual el estudio se desarrolla, así como los formatos utilizados para el registro de dichos datos, finalizando con el esquema propuesto del contenido del producto final, que esta constituido por los reportes correspondientes a cada uno de los tipos de estudio que hemos mencionado.

La metodología constituye un camino para llegar a una meta u objetivo con un cierto grado de eficacia La bondad que ofrece este estudio es presentar el panorama integral del tema con una guía práctica para la realización de estudios de Comercio Internacional.

ESTRUCTURA GENERAL DE LA METODOLOGÍA PARA REALIZAR ESTUDIOS DIVERSOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

La estructura general para la realización de los estudios de Preexportación , Producto-Mercado y de Análisis para la Gestión de Crédito Preferencial a la exportación, contempla tres elementos principales:

- a) Estructura de datos relevantes para la formulación de los estudios, b) Flujo de actividades a realizar para tal efecto y c) Formatos para presentar el resultado de los estudios. En lo relativo a estructura de datos presentamos en forma de diagrama jerárquico los tres grandes subconjuntos de datos que son materia de trabajo en lo relativo a Comercio Internacional:

Estructura de Datos	Flujo de Actividades	Informe de Resultados
----------------------------	-----------------------------	------------------------------

- 1. La Empresa: Con información vital para evaluar la capacidad exportadora, las fuerzas y debilidades, ventajas y desventajas competitivas, volumen exportable, organización para la exportación, capacidad financiera, etcétera*
- 2. El Producto: Que reporta información sobre características importantes en cuanto a la posible exportación y capacidad para competir exitosamente, como lo es el diseño, la calidad, precio de exportación, etcétera*
- 3. El Mercado: La información del mercado contiene datos sobre la posible venta y consumo en el mercado meta de los bienes y servicios que se desean exportar. Bajo este concepto y se registran y procesan datos tales como el volumen y el valor de la demanda, las preferencias del consumidor, la reglamentación y normas, la competencia, etcétera.*

Como respaldo para el registro y captación de los datos, hemos formulado una serie de cuestionarios que se agrupan en las mismas tres categorías (la empresa, el producto el embalaje y el mercado nacional y meta).

La secuencia de actividades y alternativas se presenta mediante diagrama de flujo y muestran la serie de operaciones a realizar para la obtención y análisis de la información en el desarrollo de los estudios de Comercio Internacional.

- a) El análisis previo que contiene la propuesta y cotización del proyecto.*
- b) El reporte referente al estudio de Preexportación que muestra la posible capacidad exportadora en función al Producto y a las fuerzas competitivas de la empresa.*
- c) En el estudio Producto-mercado se presentan elementos de juicio para determinar que tan atractivo pueda resultar un mercado meta, la dificultad y recursos necesarios para su penetración, las limitaciones y regulaciones existentes, así como, contra quien se competirá y bajo que reglas.*
- d) En el estudio para Crédito Preferencial se incluye la selección del tipo de crédito adecuado para apoyar el esfuerzo exportador de la empresa, así como los elementos básicos que la banca toma en cuenta para la asignación del crédito y las propuestas de las posibles garantías para tal efecto.*

ÍNDICE DE DIAGRAMAS JERÁRQUICOS DE LA ESTRUCTURA DE DATOS

TÍTULO DE DIAGRAMAS

- 1. Estructura general de datos relevantes para estudios de Comercio Internacional.*
- 2. Estructura de datos correspondientes a la empresa.*
- 3. Estructura de datos correspondientes a la situación financiera de la empresa.*
- 4. Estructura de datos correspondientes a créditos preferenciales para exportación.*
- 5. Estructura de datos correspondientes al producto, envase y embalaje.*
- 6. Estructura de datos correspondientes al envase y al embalaje.*
- 7. Estructura de datos correspondientes al mercado.*

ESTRUCTURA GENERAL DE DATOS RELEVANTES PARA ESTUDIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

En este diagrama jerárquico presentamos el agrupamiento y descomposición de los datos básicos que forman la materia prima de los estudios de Comercio Internacional.

El inicio pragmático de este tipo de estudios parte de evaluar el potencial exportador de la empresa; antes de concurrir al mercado internacional debemos contar con las fuerzas y estrategias necesarias para que nuestra incursión resulte exitosa en términos de penetración, utilidades, estabilidad y ampliación del área de negocios. Por lo que dentro de la organización productiva es vital definir si se cuenta con un producto exportable en términos de volumen, costo, diseño, calidad y que el producto contemple las características mercadológicas y ecológicas que lo puedan hacer competitivo en otros mercados, para posteriormente, ya habiendo seleccionado un mercado meta, estudiar su demanda, competencia, reglamentación y demás aspectos necesarios para la introducción y/o crecimiento de nuestras operaciones en ellos.

Estos datos normalmente pueden ser accedidos mediante acervo bibliográfico, bancos de datos, e investigación *In situ*.

Para efecto de la descriptiva de este diagrama nos concretamos en comentar los dos primeros niveles, ya que en el siguiente diagrama se desglosa la estructura de datos con mayor detalle.

La Empresa:

Dentro de la empresa es vital contar con información respecto a su organización y en especial saber si se tiene alguna estructura o asignación de funciones que apoyen la realización de la comercialización internacional de bienes y servicios.

También resulta importante contar con información respecto al área de producción, para conocer aspectos vitales como lo es la capacidad de producción que se traduce en una oferta exportable.

Aun contando con "un producto exportable" hay elementos que pueden determinar si se concreta o no el esfuerzo exportador, tal pueden ser la importancia crítica que revistan los aspectos Financieros y Logísticos.

ESTRUCTURA DE DATOS CORRESPONDIENTES A LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

El análisis financiero de la situación actual de la empresa, utiliza como elementos básicos los Estados Financieros balance General y Estado de Resultados

Con base en la información contenida en dichos estados financieros, se procede a la obtención de los indicadores (razones y proporciones) para evaluar la liquidez, solvencia y rentabilidad actual.

El análisis financiero de la situación futura se realiza con base en los estados financieros proyectados (Proforma), de modo análogo al del análisis de la situación financiera actual.

La capacidad crediticia se evalúa en relación con la gestión de créditos preferenciales a la exportación, y esta en función al flujo de efectivo esperado y a la determinación de posibles garantías. El flujo de efectivo a su vez impacta la formulación de la propuesta de programa de pagos.

El análisis de los costos es importante en la determinación y evaluación de la rentabilidad así como en la formulación de precios tanto locales como de exportación, mediante el estudio de la estructura integrante de los costos totales y de las categorías correspondientes a los costos directos e indirectos.

ESTRUCTURA DE DATOS CORRESPONDIENTES A CRÉDITOS PREFERENCIALES PARA EXPORTACIÓN

El sistema mexicano de banca de desarrollo actualmente cuenta con la institución BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior), que además de desarrollar funciones de apoyo financiero a las exportaciones, realiza actividades de promoción diversa para la exportación de productos y servicios mexicanos.

Actualmente, esta institución cuenta con mas de cuarenta Consejerías Comerciales en los principales centros de actividad económica alrededor del Mundo.

Dentro de los diversos tipos de apoyo financiero, podemos clasificar los créditos ofrecidos por BANCOMEXT en dos grupos principales:

Créditos Promocionales: Cuyo monto suele ser limitado y esta destinado a acciones previas al proceso productivo y comercializador de exportación.

Créditos de Apoyo Integral: Están orientados a respaldar acciones y proyectos específicos en las fases de producción y comercialización, cuando el esfuerzo exportador ya ha sido puesto en marcha, por lo que su monto es generalmente mayor al de los créditos promocionales.

Los créditos promocionales a su vez se subdividen en dos grupos:

Créditos para acciones estratégicas.

Créditos para acciones promocionales.

Dentro de los créditos para acciones estratégicas se contemplan las actividades previas a la promoción que constituyen prospección y preparación de la empresa a fin de "ponerse en forma e identificar rutas de acción. Dentro de esta categoría se encuentran los conceptos de financiamiento para los siguientes rubros:

- *Realización de estudios producto-mercado.*
- *Adecuación y diseño del producto.*
- *Desarrollo tecnológico.*
- *Estudios de factibilidad técnica y financiera.*
- *Asesoría y consultoría.*
- *Capacitación en comercio internacional.*

Es importante hacer notar que tanto los créditos para asesoría y consultoría, como los destinados para la realización de estudios producto-mercado, tienen especial interés para apoyo a la labor del Consultor en Comercio Internacional.

En lo que respecta a créditos para acciones de promoción, cuyo objeto es poner en contacto al producto con el mercado meta en busca de obtener su

aceptación y voluntad de compra; en esta categoría contamos con créditos destinados a los siguientes aspectos:

- *Viajes promocionales.*
- *Ferias y exposiciones.*
- *Publicidad.*
- *Tiendas en el extranjero.*

ESTRUCTURA DE DATOS CORRESPONDIENTES AL MERCADO

No obstante que en el diagrama jerárquico desplegamos, tanto la estructura de datos correspondiente al mercado interno como la del mercado exterior, debido a la naturaleza de este trabajo y por ser la mayor parte de los conceptos análogos, aquí comentaremos exclusivamente lo referente al mercado meta en el extranjero.

Para efecto de este estudio, por mercado meta, entendemos el lugar en el extranjero que hemos seleccionado para concurrir como oferentes, con el fin de comercializar nuestros productos.

Para que dirijamos nuestros esfuerzos exportadores a un mercado determinado, debemos tener la presunción de que nuestros productos sean adquiridos allí, para lo cual se debe contar con una estimación de la demanda real o potencial, tanto en unidades como en importe monetario.

La demanda es dinámica pudiendo presentar variaciones estacionales, cíclicas y erráticas dentro de una posible tendencia, que es conveniente determinar para estimar la posible magnitud de operaciones en el tiempo. Tengamos en cuenta que no actuaríamos en igual forma si estuviésemos operando dentro de un mercado en crecimiento que dentro de un mercado estacionario, o en un mercado con demanda en franco declive.

La tendencia de la demanda dentro de un mercado determinado y para un producto en especial, se ve impactada por las tendencias generales o "Macrotendencias", que presenten las diversas variables, con las que interactúa el ser humano en los diversos aspectos de su vida (tanto a nivel regional como nacional y mundial); pensemos por un momento en el impacto

que ahora se observa en los conceptos ecológicos, de salud y comodidad, que en la época de nuestros padres no tenía el peso específico que ahora tiene.

La distribución geográfica generalmente tiene consecuencia directa en la comercialización de los productos, en aspectos tales como la cercanía o lejanía a los centros de distribución, infraestructura, facilidades de transporte, costumbres y hábitos de consumo regionales, formas de vida diferenciadas, etcétera lanzamos un producto además de tener en mente el segmento de mercado al que va dirigido, consideramos el lugar donde ubicar nuestras operaciones.

El segmento del mercado meta lo constituye, el subgrupo de individuos que de acuerdo a una o varias características, resulta enmarcado dentro de el y se define como el conglomerado al que primigeniamente va dirigido nuestro esfuerzo comercializador.

El perfil del consumidor, consiste en la enumeración e importancia relativa de las características de los individuos que se encuadran o pudiesen encuadrarse bajo el término de consumidor, dentro de estas características, frecuentemente agrupamos a los consumidores por su nivel socioeconómico, rango de edad, nivel educativo, procedencia u origen, ocupación, subcuenta, hábitos de vida, estado civil, posesiones, etcétera. El definir el perfil del consumidor meta puede hacer mas asertiva nuestra labor de aproximación.

El consumidor y el segmento de mercado al que nos dirigimos están ubicados en tiempo y lugar dentro una colectividad, que presenta diversos elementos importantes a considerar si queremos establecer una relación estable y productiva de operaciones. La situación económica y tendencia del ingreso y consumo nos da un índice del posible crecimiento de la demanda global, en tanto que la situación política y social puede impactar la estabilidad de nuestras operaciones.

La posición arancelaria nos puede adicionar o restar fuerza competitiva y nivel de rentabilidad, en tanto que las barreras no arancelarias pudiesen impedir por completo nuestras operaciones en un mercado determinado, es por ello que previamente a realizar un intento de introducción, es vital conocer estos aspectos.

En el mercado internacional nosotros no estamos solos, dado que la tendencia de globalización es hacia una participación cada vez mayor de oferentes de

diversa procedencia; para crecer y simplemente para sobrevivir, es necesario conocer al contrincante y crear estrategias de competencia con base en las fuerzas que poseamos. Teniendo conocimiento de las fuerzas y debilidades del adversario, procederemos a formular nuestro plan de acción, la competencia a su vez a riesgo de sucumbir es presumible que haga lo propio.

La competencia no solamente esta formada por aquellos oferentes de productos similares a los que nosotros comercializamos, sino también por aquellos que ofrecen bienes de otro tipo que pueden sustituir a los nuestros y en sentido amplio, todos los oferentes compiten por participar en cierto grado en el mismo rubro del gasto del consumidor.

Al pensar en la competencia, nos interesaría saber ¿quienes son?, ¿como son?, ¿que tan fuertes son? ¿que hacen?, ¿cuales son sus debilidades y fuerzas?, etcétera, a estas preguntas pretendemos contestar investigando los siguientes aspectos:

Procedencia, empresas y marcas.

Precio de sus productos a sus diferentes niveles y canales (importador, distribuidor y consumidor).

Presentación, envase y embalaje de sus productos.

Participación de mercado.

Promoción y publicidad que utiliza

Conociendo nuestros costos, los precios de la competencia, los aranceles y demás cargas, así como el perfil del consumidor y nuestra estrategia comercial, resulta necesario el proceder a la fijación de precios que contribuyan a la obtención de los objetivos de introducción, expansión y rentabilidad que nos hubiésemos fijado y dado que el mundo de los negocios es dinámico y mas aun a nivel internacional, el proceso de revisión de precios debe constituirse en una actividad recurrente.

Así como es indispensable a nivel consumidor el conocer sus hábitos y costumbres de consumo, a nivel mercado meta es necesario tener en cuenta

cuales son los usos y costumbres en los negocios para poder operar en ese mercado.

Otro elemento vital, en el movimiento exitoso de un producto dentro de cualquier mercado, es la adecuada selección del canal de distribución, que ofrezca las Mayores ventajas para mover el producto con celeridad y la mayor cobertura en función al segmento o estrato al que esta destinado.

Para efecto de seleccionar al canal de distribución mas adecuado para el producto, se deben considerar diversos factores entre los cuales están: capacidad comercial, cobertura, imagen del producto, calidad o nivel de servicio, grado de compromiso con el producto, seguridad, conducta comercial, ubicación, costo, condiciones comerciales entre la empresa proveedora y el distribuidor, usos y costumbres para la distribución y comercialización en el mercado meta, etcétera.

Algunos de los actores a considerar dentro de la cadena distribución son los:

***Importadores,
Mayoristas,
Medio mayoristas,
Minoristas:
Hipermercados,
Supermercados,
Tiendas/autoservicio,
Detallistas,
Tiendas de mutualidad,(cooperativas)
Tiendas de especialidades,
Etcétera***

Por ultimo es claro que no debemos pasar por alto el contar con información respecto a la serie de regulaciones gubernamentales y normas oficiales para poder operar dentro del mercado meta

MODELO DE METODOLOGÍA PARA ESTUDIOS DE PREEXPORTACIÓN Y PRODUCTO-MERCADO

Incluimos dentro de este documento metodológico la utilización de diagramas jerárquicos y de flujo, para hacer más accesibles tanto los aspectos estáticos o de estructura, como los aspectos dinámicos o de flujo, que representan una serie de operaciones que pueden ser efectuadas, con el concurso de puntos de decisión o alternativas que muestren bifurcación predeterminada, en las acciones cuando se presenta una condición determinada.

Queremos dejar en claro, que el flujo que aquí presentamos representa una secuencia lógica de actividades interrelacionadas y de ninguna forma consideramos que se trata del único camino para desarrollar este tipo de trabajos, sino que dependiendo de la situación concreta de cada proyecto, la secuencia puede ser establecida en la forma que resulte más adecuada para cada caso, pero sin embargo la presentación de este modelo nos es útil para describir y analizar tanto contenido de acciones como precedencias.

El flujo general para el desarrollo de Estudios de Preexportación y de Producto-Mercado, se muestra en las primeras hojas y a continuación aparecen las rutinas que detallan alguno de los puntos especificados en el flujo general.

Este proceso principia con la obtención de información inicial de la empresa accediendo las áreas de administración general, ventas, producción y logística. Con base en la información inicial se realiza un análisis previo y se hace una propuesta que se presenta a la dirección de la empresa, la cual de acuerdo con el formato que anexamos contiene además de los antecedentes, la descripción genérica de la problemática, la naturaleza y el alcance del estudio que se propone realizar, la cotización y tiempo de realización y un sucinto apéndice metodológico.

El diagrama nos muestra en seguida una bifurcación, por un lado si el proyecto no es de interés para la empresa, se da por concluido el esfuerzo realizado. Pero si hay interés y respaldo por parte de la Dirección, se procede a analizar la competitividad de los costos de el o los productos que se desean exportar, para este efecto nos dirigimos a la rutina de análisis de costos, la cual dependiendo del concepto de costos a estudiar nos remite a la subrutina

correspondiente a costos de materia prima, costo de la mano de obra, costo financiero, costo de energía, costos misceláneos y costo del proceso de producción. Regresando al diagrama de flujo general, en consecuencia nos encontramos con la interrogante de si se tiene o no la capacidad de producción necesaria para poder contar con producto exportable, si la respuesta es en sentido negativo, procedemos a analizar la capacidad de producción en la rutina correspondiente. El siguiente paso consiste en cuestionarnos si la tecnología de producción es competitiva, que en caso negativo y con vista en la rentabilidad y permanencia de la empresa a largo plazo, pasaríamos a la rutina correspondiente a tecnología no competitiva; el siguiente paso consiste en analizar si existe alguna situación en la calidad y diseño del producto que entorpezca el esfuerzo exportador de la empresa, si existe un problema al respecto se pasaría a revisar las subrutinas correspondientes.

Ahora bien, puede suceder que la empresa en términos generales cuente con las fuerzas necesarias para poder ser exportadora, pero no disponga de los recursos necesarios para ello, en cuyo caso se puede proceder a gestionar un crédito preferencial.

Cuando ya hemos determinado que se cuenta con la capacidad necesaria para exportar, debemos seleccionar el mercado meta con base en la información referente a una cantidad de aspectos, algunos de cuyos datos pueden estar disponibles en acervo bibliográfico o bancos de datos en nuestro país, en tanto que para la obtención de otros pudiese requerirse una investigación de campo in situ. Dentro de los aspectos a tomar en cuenta para la selección del mercado meta esta: el volumen y valor de la demanda, la competencia a la cual nos enfrentamos, las tarifas arancelarias, reglamentación y normas aplicables, el perfil y gustos del consumidor, los canales de distribución, etcétera.

Continuamos con los pasos consistentes en fijar nuestro precio de exportación y hacer la labor de comercialización necesaria para poder llegar a la contratación internacional y así realizar las acciones de logística (consolidación, transporte, seguros, tramitación aduanal y cobro) para hacer llegar al consumidor nuestros productos y obtener los recursos correspondientes al pago de la exportación realizada

RUTINA CORRESPONDIENTE AL ANÁLISIS DE LA CALIDAD PARA PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN

La calidad del producto es un concepto restringido que esta en función de las cualidades intrínsecas del producto y de las expectativas del consumidor y de la estrategia producto-Mercado de la empresa, dado un nivel de precio.

No basta con describir en que consiste la falta de calidad; debemos determinar las causas que la provocan, para así instrumentar las medidas correctivas necesarias.

Dentro del análisis que proponemos de causas, presentamos tres causas principales con subclasificaciones:

- *Materia prima inadecuada.*
- *Fallas originadas por el factor humano.*
- *Errores y problemas en el proceso de producción.*

Con respecto a la materia prima, esta se puede deber a fallas de calidad en los materiales desde su adquisición, o bien al manejo inadecuado que los daña.

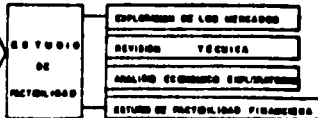
En lo que respecta a la mano de obra, se incluyen tres posibles causas: falta absoluta o incompleta capacitación a los trabajadores, fallas en diseño ergonomico de la maquinaria y equipo con respecto al factor humano y problemas motivacionales que pueden ser efecto de múltiples causas con tratamientos muy diversos.

La ultima causa aquí enunciada es un proceso de producción inadecuado por sistemas, métodos y procedimientos de trabajo ineficientes.

En esta rutina como en las demás que hemos incluido en este trabajo, el desglose de causas y acciones no es limitativo.

**ANEXO DE ESQUEMAS DE LA GUÍA PARA ELABORAR
PROYECTOS DE EXPORTACIÓN. páginas 97...108**

CONSEJO DE UNA
INDUSTRIA O
LA DEMANDA
INVESTIGACIÓN
DE UN
PRODUCTO.

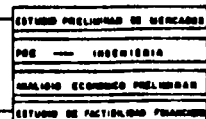


MECANICA OPERACIONAL PARA LA FORMULACION,
EVALUACION Y REALIZACION DE UN
PROYECTO INDUSTRIAL

EVALUACION
TECNICO-
ECONOMICA
DE
FACTIBILIDAD

OBTENCION
DE
FONDOS
PARA
ESTUDIO

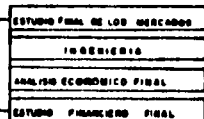
PRE-PROYECTO



EVALUACION
TECNICO-
ECONOMICA
PRELIMINAR

OBTENCION
DE
FONDOS
PARA
EL
DISEÑO

PROYECTO
FINAL



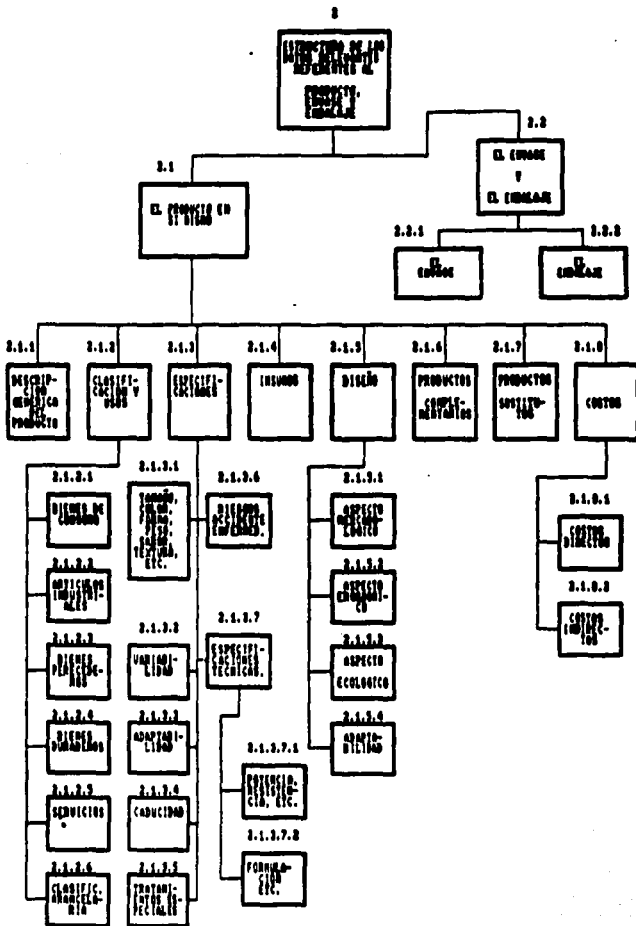
EVALUACION
TECNICO-
ECONOMICA
FINAL

CONSEJO DE LOS RECURSOS PARA
ADQUIRIR, INSTALAR Y OPERAR
LA PLANTA INDUSTRIAL.

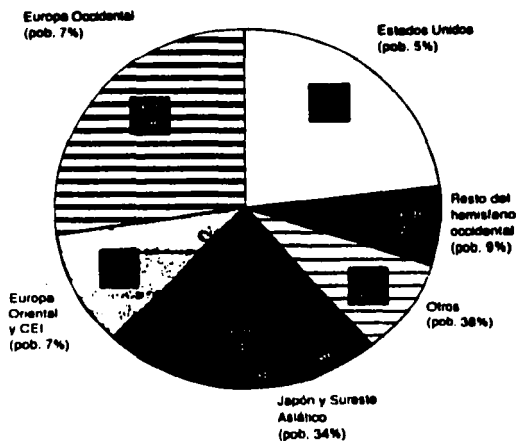
EL PROYECTO DE BÚSCADA

EL PROYECTO DE REALIZACIÓN

ESTRUCTURA DE DATOS CORRESPONDIENTES AL PRODUCTO, ENVASE Y EMBALAJE



El Mercado Mundial (porcentajes de PIB y población mundial)



Nota: Los números pueden no sumar, debido al redondeo.

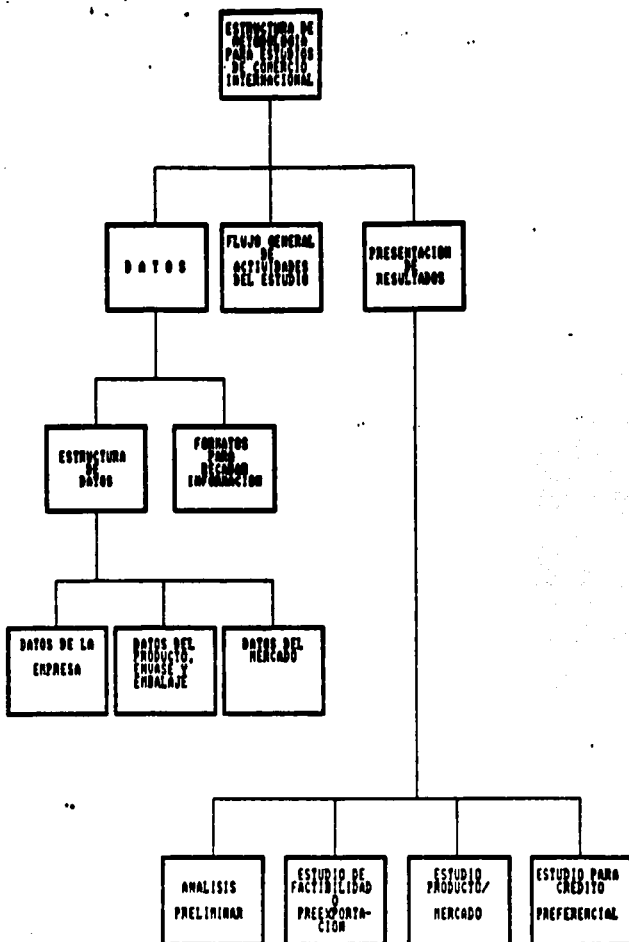
* Incluye China.

Fuentes: Naciones Unidas, *U N World Economic Survey 1992* (New York: United Nations, 1992); Banco Mundial, *World Bank Atlas 1991* (Washington, DC: World Bank, 1991).

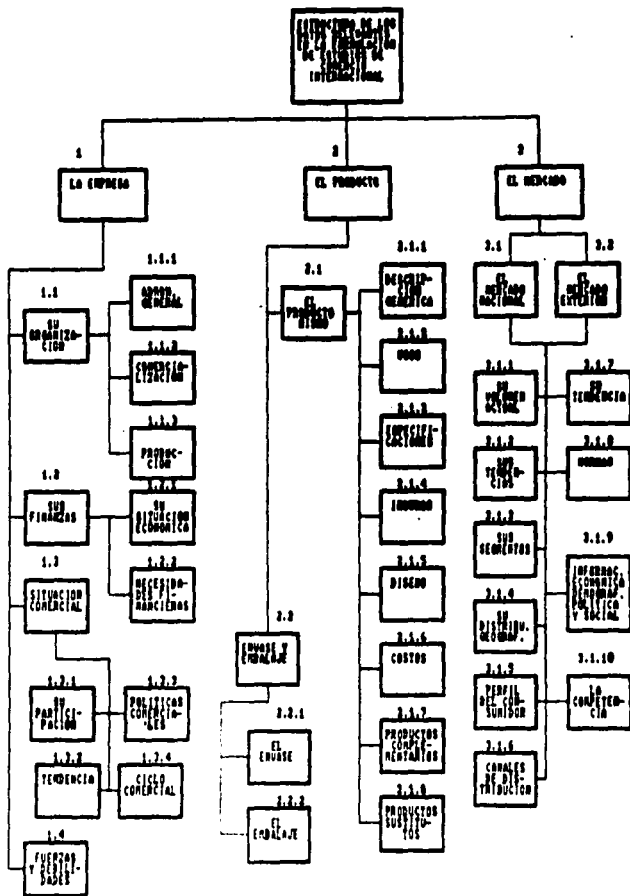
**MODELO DE METODOLOGÍA PARA ESTUDIOS
DE FREIGHTPORTACIÓN Y PRODUCTO-MERCADO (CONTINUACIÓN)**



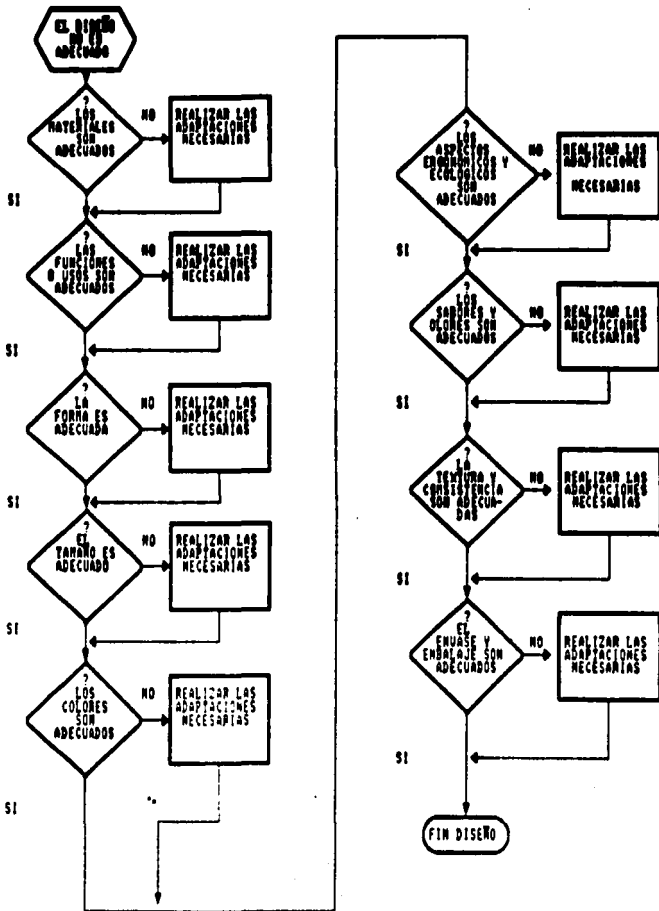
ESTRUCTURA GENERAL DE LA METODOLOGÍA PARA REALIZAR ESTUDIOS DIVERSOS DE COMERCIO INTERNACIONAL



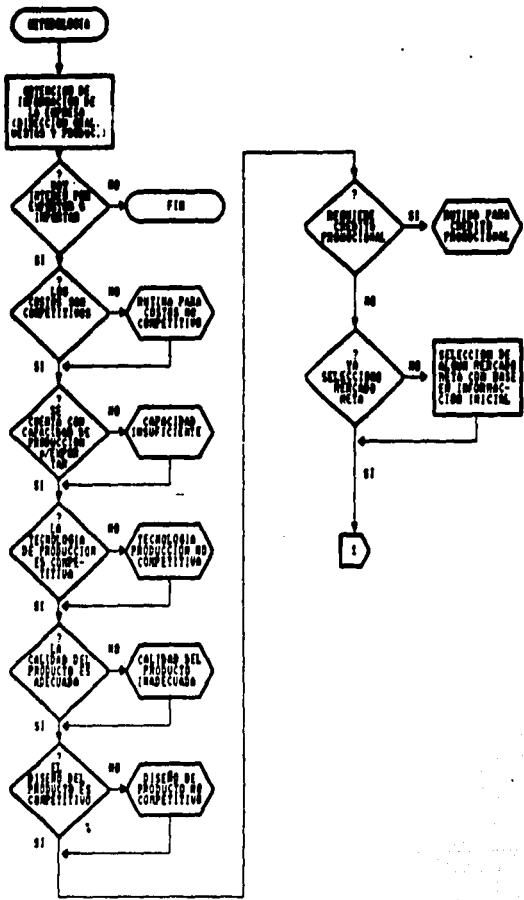
ESTRUCTURA GENERAL DE DATOS RELEVANTES PARA ESTUDIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL



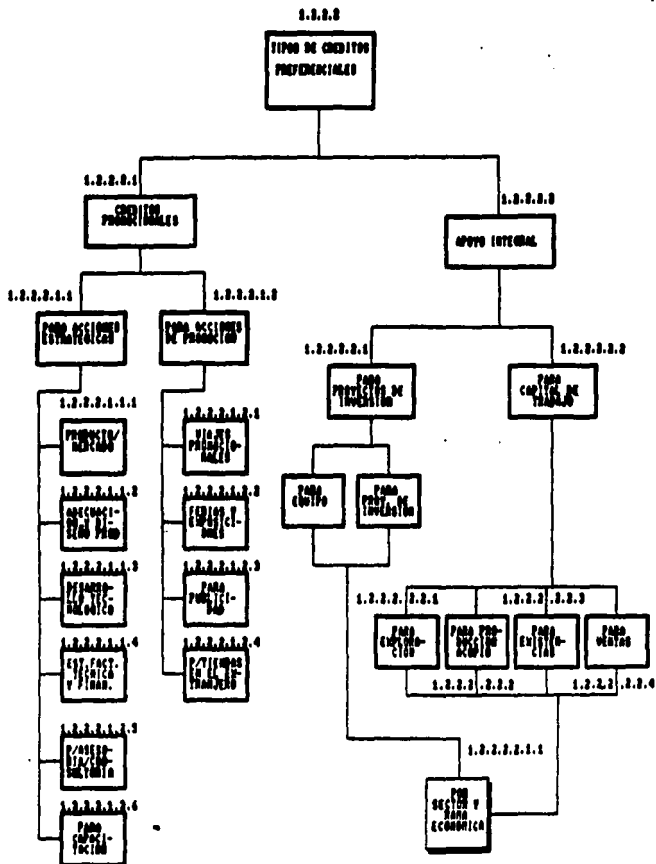
RUTINA CORRESPONDIENTE AL ANÁLISIS DEL DISEÑO DEL PRODUCTO



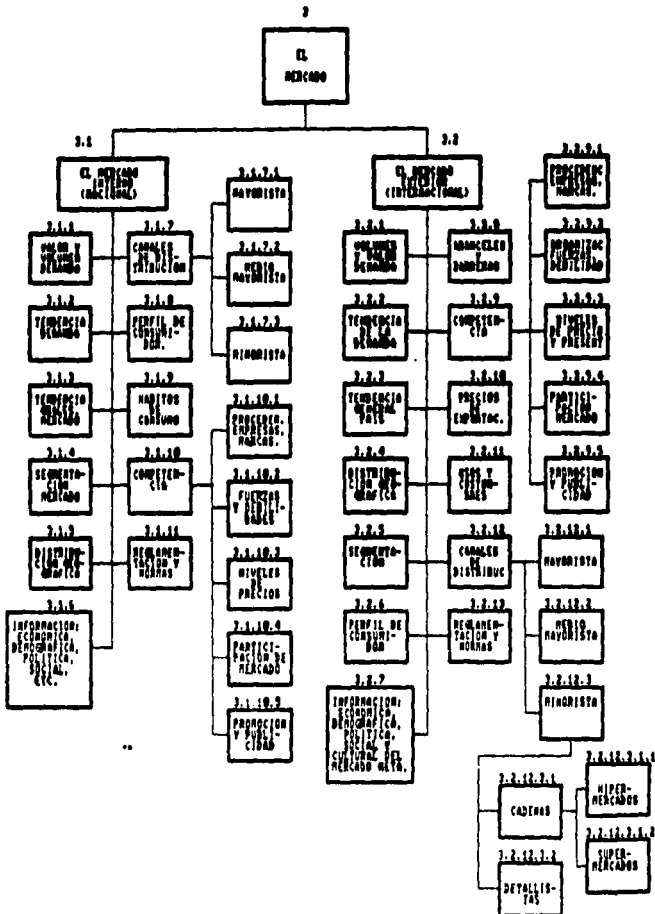
MODELO DE METODOLOGÍA PARA ESTUDIOS DE PREEXPORACIÓN Y PRODUCTO-MERCADO



ESTRUCTURA DE DATOS CORRESPONDIENTES A CRÉDITOS PREFERENCIALES PARA EXPORTACIÓN



ESTRUCTURA DE DATOS CORRESPONDIENTES AL MERCADO



CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Puntos a observar por el exportador para colocar sus productos en Colombia o Venezuela.

- A).- Que pretende exportar (delimitar el giro de su empresa).*
- B).- En donde es demandado su producto o servicio (hacia que fragmento de mercado colombiano o venezolano esta dirigido).*
- C).- Que proveedores cubren ese segmento del mercado.*
- D).- Cuales son los capítulos del tratado de libre comercio del grupo de los tres Que se refieren al bien o servicio que pretende comerciar.*
- E).- Cuales son las normas internacionales que privan sobre la importación o exportación de su producto o servicio.*
- F).- Cuales son los beneficios para el exportador o importador que se derivan del TLC-G3 como un tratado internacional.*
- G).- Analizar la Balanza Comercial de México con Colombia y Venezuela en el sector y rama de actividad económica.*
- H).- Revisar que empresas mexicanas comercian o han exportado los productos o servicio que se pretende comerciar.*
- I).- Existen productos o servicios sustitutos , complementarios o idénticos en costo y precio al que se pretende introducir al mercado.*

PASOS DEL ESTUDIO DE VIABILIDAD

DETECCIÓN DE LAS NECESIDADES

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN

GENERACIÓN DE LAS SOLUCIONES POSIBLES

**VALUACIÓN FISCAL
VALUACIÓN ECONÓMICA
VALUACIÓN FINANCIERA
SOLUCIONES VIABLES**

CONCLUSIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

El Norte y sus apéndices espaciales y sociopolíticos en el Sur no pueden ilusionarse demasiado sobre sus posibilidades de supervivencia, prosperidad, continuidad del desarrollo y seguridad, como archipiélagos de naciones y clases privilegiadas en un océano de miseria abismal, impotencia y desesperación para centenares de millones de personas.

Los Países de América latina (y del Sur) deberían imponerse la revisión de esta problemática en tres niveles que se suponen y refuerzan mutuamente desarrollo nacional cooperación e integración regionales y la incorporación en condiciones mas o menos satisfactorias a las nuevas formas e instancias de la integración económica y política mundial.

La primera responsabilidad de los Estados y naciones de América latina y del Sur es demostrar la capacidad para el Desarrollo autónomo. No se pueden resolver los problemas y conflictos ni superar las limitaciones interno. El cambio progresivo del sistema internacional será posible si un numero creciente de naciones y Estados dan prioridad al desarrollo endogeno y autocentrado y definen los caminos y medios para la autosuficiencia y la autonomia. Nada sustantivo ni duradero puede provenir desde afuera que no se haya intentado seriamente desde adentro. A la inversa, nada valioso se logra en las dimensiones regionales y mundiales que no se vaya intentando al mismo tiempo en las sociedades nacionales.

HAY UNA SOLUCIÓN RADICAL DECLARAR LA MORATORIA.

Luego de realizar una crítica severa al modelo económico que ha seguido el país en los 12 últimos años, Arturo Huerta, director del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, planteo la necesidad de que México y Latinoamérica "se declaren en moratoria".

Si bien una decisión de tal magnitud implicaría una crisis económica de proporciones mayores, afirmó, solo así podrían modificarse "*ciertas políticas económicas*" que han provocado atraso y pérdida de soberanía.

"Si México y Latinoamérica no modifican sus relaciones con los desarrollados, no tendremos un proyecto viable como nación".

Mientras, Jorge Calderón, secretario de relaciones internacionales del Comité Ejecutivo Nacional del Partido de la Revolución Democrática (PRD), resalto la importancia de que la comunidad latinoamericana constituye una política monetaria representativa, "ya que somos los únicos en el mundo que carecemos de ella".

Consideró una necesidad impostergable que México modifique su inserción en la economía internacional, "que no es más que dependencia con los países desarrollados"

LA EDUCACIÓN, LA LLAVE MAESTRA PARA LOGRAR EL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA.

América Latina se caracteriza por sufrir desequilibrios notorios e importantes en los aspectos económicos cultural, políticos, educativos y sociales.

La falta de recursos obliga que algunos busquen lo necesario para vivir por vías reprobables. Los documentos de las Naciones Unidas sobre el desarrollo de América latina, sostienen que la clave del progreso social es el freno del crecimiento de la población. Durante la reciente conferencia en el Cairo, el pasado mes de septiembre, se culpa al crecimiento de la población del hambre, la pobreza, el subdesarrollo y los desastres ecológicos, afirmando que somos demasiados y que no hay alimentos para todos.

Pero sería interesante preguntarnos ¿si fuéramos menos, viviremos mejor?, o es que detrás de este mito existen intereses que expresan solamente el miedo y el egoísmo de las potencias económicamente superiores que no quieren aceptar el crecimiento de los países considerados como débiles, por afectar sus propias conveniencias.

Ciertamente no existen nexos causales entre el crecimiento económico y las variables demográficas y lo demostraremos a continuación:

Estados Unidos es la nación mas rica del mundo y esta poco poblada, con 25 habitantes por kilometro cuadrado; Alemania es la segunda mas rica y esta densamente poblada, 246 habitantes por kilómetro cuadrado; Corea del Sur tiene una densidad mayor de 409 habitantes por kilómetro cuadrado, pero es uno de los países con mayor crecimiento económico del mundo: Bolivia es un país de lento crecimiento económico y muy pobre, solo tiene 6 habitantes por kilometro cuadrado.

Además no olvidemos que los nacimientos que ha habido en los últimos 20 años , no llegan a ocupar ni el 1% del territorio del planeta.

Entonces, vemos que la política de la ONU que propone la legalización universal del aborto, el pleno acceso de las mujeres del tercer mundo a los métodos anticonceptivos y el uso de la eutanasia para librarnos de los ancianos y los enfermos, demuestra que hay un abismo entre su palabra y la realidad.

Cuando los países hablan, aparentemente preocupados del desarrollo en los países pobres, las referencias acerca de la educación son escasas y debiles, olvidando que este aspecto es primordial e insustituible dentro del fenómeno del desarrollo y es patente la omisión del tema y la poca importancia que se le da.

El Banco Mundial tiene evidencia de que los gastos de educación retribuyen con altos ingresos en. los campos social y económico, pues la productividad de un campesino con educación primaria es 10% superior que la del campesino que carece de ella, y la tasa de supervivencia de los hijos de madres alfabetizadas es notoriamente mayor a la de los hijos de madres analfabetas.

Debemos hablar de "desarrollo humano", ya que solo con el desarrollo del hombre mismo se lograra el tan ansiado "desarrollo social". Hablar de hombres desarrollados y hombres subdesarrollados, no de naciones, pues el "subdesarrollo es un estado socioeconómico", y por eso sabemos que no hay mayor injusticia que impedir que el pueblo se capacite para la producción. Apliquemos la fórmula:

CAPACITACIÓN, CALIDAD, PRODUCTIVIDAD,
COMPETIVIDAD,
ESPECIALIZACIÓN, VENTAJA COMPETITIVA

Hay una miseria peor que la de ser explotado, dijo una vez la economista inglesa Joan Robinson, "y es la miseria de no ser explotado". Sus palabras resultaron proféticas. Hoy, un vasto número de trabajadores considerados sobrantes por la economía de valor, preferían la explotación, que la marginación, que solo genera abandono. La pobreza latinoamericana no puede hacer caso omiso de este creciente problema mundial. Empezamos a compartir con las economías desarrolladas, una masa de trabajadores marginados.

Hay, sin embargo, otro cambio paralelo al de la economía de volumen transformándose en economía de valor. El conocimiento, aplicado tradicionalmente al capital y al trabajo, se convierte ahora en conocimiento aplicado al conocimiento. La revolución de la educación es la base de una revolución informativa que, a su vez, revoluciona la productividad, identificado y resolviendo problemas con enorme rapidez, inventando nuevos productos mediante ideas que son el resultado de la información y talentos comunicados globalmente.

¿Puede Latinoamérica, con sus doscientos millones de pobres, sumarse a esta nueva revolución, o es ya demasiado tarde?

"Gobernar es poblar", dijo en el siglo pasado el pensador argentino Juan Bautista Alberti, diría: "gobernar es educar". América latina reside en su población. Esa población quiere alcanzar plenamente la dignidad ciudadana, de población a ciudadanía. En este proceso indispensable, la cultura se acercará a la política, la creatividad a la economía y la pobreza cederá a la prosperidad. Una prosperidad modesta democrática, civilizada, memoriosa.

PERO DEBEMOS IDENTIFICAR EN CUALES RAMAS DE LA ECONOMÍA PODEMOS SER COMPETITIVOS.

Por lo menos nueve sectores comerciales mexicanos cuentan con amplias posibilidades en los mercados de Sudamérica, a consecuencia del proceso de liberalización que en este renglón experimentan varias naciones de la región.

De manera particular, las oportunidades de comercialización de productos mexicanos en el subcontinente sustentadas en los acuerdos de libre comercio suscritos con Colombia, Venezuela y Bolivia, así como en la continuidad del que ya opera con Chile.

De acuerdo con un primer reporte sobre los mercados de Sudamérica emitido por el Banco nacional de Comercio Exterior (Bancomext), las ramas con previsible incrementos en el intercambio comercial son la químico-farmacéutica; alimentos, bebidas y tabaco; autopartes e industria automotriz; manufacturas metalmeccánicas; papel e industria editorial; petroquímica y materiales para construcción , así como textiles y confecciones.

La institución crediticia reporto que en 1993 las exportaciones mexicanas a los países latinoamericanos sumaron dos mil 686 millones de dólares, cifra superior en 62 por ciento a lo registrado en este rubro en 1990 y mayor en 150 puntos porcentuales respecto a 1980; mientras que las importaciones totalizaron dos mil 464 millones de dolares, superiores en 54 por ciento a las de 1990 y en 130 puntos porcentuales a las de 1980.

Precisa el reporte que durante el primer semestre de 1994, el comercio total en la región fue de casi veintemil millones de dólares. En estas condiciones, Bancomext, prevé que independientemente de los acuerdos comerciales con los países antes referidos, las expectativas se abren en mejores condiciones con Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Venezuela.

Así, explica que en el caso de la primera nación, durante 1993, las exportaciones mexicanas de productos no petroleros se incrementaron 54 por ciento, mientras que en el primer semestre de 1994 se registro un nuevo aumento de 38 por ciento en relación con el año anterior.

Por cuanto hace a Brasil, consigna que México exportó en 1993- 290 millones de dólares en mercancías y agrega que dicho país cuenta con el mercado mas grande de Latinoamérica, "que por su estructura se complementa con productos de origen mexicano", a pesar de que su proceso de apertura comercial es el mas lento de los que actualmente se llevan Las relaciones comerciales bilaterales con Colombia han crecido a ritmo constante en los últimos cinco años, en los que ha reportado una balanza positiva para México.

Resalta además que es el país de la región que reporta mayores importaciones de productos manufacturados no petroleros proveniente de México "

Por ultimo, la institución crediticia explica que las exportaciones a Venezuela se conforman básicamente de productos terminados y se espera que esta tendencia continúe con la entrada en vigor del acuerdo de integración comercial. México, durante 1993, exporto a Venezuela mercancías con un valor de 227 millones de dólares.

Por esto mismo concluye el análisis del Bancomex, la estrategia mexicana es la de fortalecer el proceso de integración con los países sudamericanos, " a través de la Complementación económica y comercial", vía la concentración de negocios y el desarrollo de proyectos de infraestructura en un periodo en que estas naciones han regresado a la ruta de crecimiento, después de la crisis experimentada en los años ochenta.

Oficialmente se plantea un escenario optimista en el comercio de México con Latinoamérica.

Decio de María, subsecretario de Comercio Exterior, informó que en el primer mes del año se han presentado 250 nuevos proyectos exportadores y agregó que en el primer trimestre se instalara en todas las representaciones diplomáticas de México, un banco de datos para identificar proyectos de inversión en el país.

Aseguro que a pesar de la actual crisis económica no han caído las oportunidades de inversión extranjera y coinversión, pero más que nunca resulta importante promover este tipo de proyectos.

A su vez, Luis Manuel Gutiérrez Levy, administrador general de Aduanas enfatizó en que el reto de la presente administración es dar apoyo a las exportaciones y facilitar el comercio internacional a través de la política de un comercio libre de aranceles.

La apertura que ofrecen los acuerdos comerciales firmados con Costa Rica, Bolivia y el Grupo de los Tres, son oportunidad para promover y diversificar exportaciones.

La entrada en vigor del TLC con Bolivia permitirá que 97 % de las exportaciones mexicanas ingresen a partir del enero de 1995 libres de arancel a aquel país, al tiempo que México desgravara de manera inmediata 99 % de

las ventas no agropecuarias que dicha nación realiza. Solo en el capítulo de compras del sector público, se crean oportunidades para que los proveedores mexicanos tengan acceso a un mercado de más de mil 500 millones de dólares anuales.

Un elemento importante en este acuerdo, es que ninguna de las partes podrá mantener o introducir subsidios a la exportación de productos agropecuarios, no obstante, a petición de la parte importadora, se podrán mantener o introducir dichos apoyos.

Para 1995 México fortalecerá sus lazos comerciales con Centro y Sudamérica y ya se tienen identificados 74 proyectos comerciales y de inversión que pueden aprovechar empresas mexicanas. Por ejemplo, de la comunidad exportadora mexicana solo 12 empresas nacionales realizaron exportaciones a países de esa región por más de 4900 millones de dólares, asegura el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) Explico que las inversiones externas en América latina fueron de 54 mil 600 millones de dólares.

Con el acuerdo alcanzado en Marrakesh, Marruecos que puso fin a las negociaciones comerciales multilaterales; si bien la formulación e un mercado mundial esta dándose entre empresas, es necesario que haya normas que regulen la globalización del comercio internacional. La libertad del comercio es la historia del capitalismo a nivel mundial concluimos que es mas importante la libertad de los individuos la independencia económica de los países y el desarrollo humano que el "libre" comercio de mercancías.

En la actualidad el crecimiento y consolidación económica de México, Colombia y Venezuela están fuertemente impactados por el TLC-G3 en el intercambio de mercancías, es vital para los importadores y exportadores de los tres países conocer una guía o método sencillo para la realización de estudios de Preexportación y análisis de información para la gestión de créditos para la exportación, y o contratos de comercialización .

En 1992, México tenía 84 millones de habitantes, Colombia 35 y Venezuela 22 millones de habitantes la sumatoria nos da 29 millones de familias, de las cuales el 55% viven de la economía informal y salarios mínimos con un ingreso promedio anual de \$2000 dólares; el TLC-G3 es un tratado que significa el punto de partida para diseñar soluciones adecuadas y convenientes para los tres países.

En Estados Unidos y Canadá, un trabajador productivo produce lo que consumen él y decenas de personas improproductivas resultan, por eso, relativamente baratas. En México, Colombia y Venezuela un trabajador apenas produce lo que consume, ya sea por el desarrollo tecnológico o por la estructura salarial, luego entonces, no puede cargar con un sector improproductivo pero necesario como lo es el sector educativo.

Los países subdesarrollados debemos crear empresas, recordando que el sector avanzado deja de producir lo que el atrasado puede hacer con inversiones mucho menores; digamos ropa, troquelados, piezas pequeñas de plástico o madera; es importante que el producto tenga mercado buena calidad, sea duradero y sin problemas de empaque o embalaje.

El tratado toma en cuenta las últimas negociaciones de la Ronda de Uruguay y plasma en sus capítulos fórmulas y métodos que facilitan; los movimientos de capitales financieros; medidas de inversión relacionadas con el comercio internacional de servicios (TRIMS). Derechos de propiedad intelectual; Eliminación de subsidios a los productos agrícolas en diversos porcentajes para negociar las controversias; aspectos ecológicos y de medio ambiente.

El TLC del G3 puede ser el inicio para hacer un solo tratado de integración de América Latina hacer realidad el sueño bolivariano; deben apoyarse las naciones latinoamericanas económicamente, políticamente y socialmente para salir de la miseria y el atraso en que se encuentra la región. Estados Unidos teme que el bloque Latinoamericano sea un competidor comercial; su objetivo es controlar a través de la deuda externa la dependencia tecnológica y alimentaria.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda retomar los objetivos de la "Carta de la Habana" en el planteamiento de generar una interdependencia y solidaridad activa en materia de intercambios mercantiles, propiciando el desarrollo armónico entre los países participantes de la comunidad internacional.
-
- Los países Latinoamericanos deben participar como Bloque en la Organización Mundial de Comercio OMC; en el NAFTA; en la cumbre de las Américas y en todas las instituciones dependientes de la **ONU, Banco Mundial FMI, DADO QUE TODAS ESTAS ORGANIZACIONES SON PARTE DE LA ESTRATEGIA DE ESTADOS UNIDOS PARA CONTROLAR LOS MERCADOS Y LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS.**
- Recomendamos promover proyectos de intercambio entre las empresas de Colombia, Venezuela y México en el contexto del TLC -G3.
- Recomendamos organizar un congreso cada cuatro meses en cada uno de los tres países para intercambiar inquietudes de comercialización y capacitación en donde participen microempresarios y profesores de México, Colombia y Venezuela para que se propongan proyectos de comercio internacional y se promueva el intercambio académico y tecnológico vinculado a la industria a la agricultura y a los servicios para que los empresarios de los tres países logren desarrollar tecnología intermedia y adecuada de medios de producción baratos.

MÉXICO CUENTA CON UN PROGRAMA DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

ETAPA ESQUEMA FINANCIERO-BENEFICIARIO

*Materias primas
venexi, Tarjeta Exporta
Tarjetas Exporta y Capta
Cuenta Aduanera,
Creditos Bancomer*

Producción
Tarjeta Exporta

***Tarjetas Exporta y Capta,
Recursos Bancomer***

***Acopio
Tarjeta Exporta
Tarjetas Exporta y Capta,
Recursos Bancomer***

***Existencias
Tarjeta Exporta
Tarjetas Exporta y Capta,
Recursos Bancomer***

***Ventas a plazo
Recursos Bancomer
Vexpo***

PRODUCTOS FINANCIEROS DE BANCOMEXT

Tarjeta Exporta para Apoyo de Capital de Trabajo (dirigida a la pequeña y mediana empresa)

Ventas de Exportación (VEXPO), que apoyan a las empresas exportadoras directas para colocar sus productos en los mercados internacionales.

Esquemas de Garantía de Crédito (coberturas por riesgos crediticios).

Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI), donde se canalizan recursos a proveedores de los exportadores finales.

**Exportadores indirectos
Exportadores directos
Exportadores directos que importen insumos**

**Exportadores indirectos
Exportadores directos**

RECOMENDACIONES PARA LA EXPORTACIÓN

Apoyo exportadores

Intervención del Estado para impulsar exportaciones

Política de comercio exterior definida por la IP

Asociaciones privadas enfocadas al comercio exterior

Financiamiento público para promover asociaciones privadas

Ferias y exposiciones

Tasas preferenciales de financiamiento a exportadores

Flexibilidad para el pago de créditos

Reducción o exención en el pago de impuestos

Control de la calidad de exportaciones

Infraestructura adecuada

Comercializadoras en apoyo a pequeñas y medianas empresas

Reconocimiento a exportadores dinámicos

Exención de la revisión fiscal

Mentalidad exportadora

Institutos especiales de capacitación

Representación comercial en otros países

Apertura a la inversión extranjera

Acceso a tecnología de punta

Como conclusión y recomendación final es que debemos trabajar en equipos interdisciplinarios internacionales, los hechos culturales causados por una globalización creciente; una internacionalización de los procesos económicos de producción, comercialización, financiamiento y consumo; la interdependencia económica, política, tecnológica y social de Colombia, Venezuela y México.

Los estilos de organización empresarial deben modificarse en los tres países hacia incubar microempresas productoras, comercializadoras, de capacitación, financieras y de tecnología barata y adecuada para resolver la problemática económica de desempleo, inflación, desabasto de alimentos, vivienda popular, vestido, tecnología, educación, servicios medico asistenciales ofertados por las instituciones de educación media y superior de los tres países en el contexto del TLC del G3.

Debemos generar un congreso internacional en donde se expongan ideas de negocios emprendedoras que vinculen a las universidades con los microempresarios de México, Colombia y Venezuela.

Los directivos de estas nuevas microempresas multinacionales deberán ser flexibles y tener una mentalidad abierta para solucionar los problemas que se den en su entorno al pasar por alto las diferencias culturales, económicas, políticas y sociales de los tres países y su relación como bloque con el resto del Mundo; debido a que los bloques de países desarrollados así como las personas sostienen intereses económicos, políticos, ideológicos y culturales antagónicos; lo que se traduce en comportamientos, creencias, ideas, valores, políticas y sistemas de comercio internacional distintas de país a país y de bloque a bloque de países.

Podemos organizar un centro de productividad y competitividad del GRUPO de los TRES que se ocupe de detectar los segmentos económicos en que pueden ser más competitivas internacionalmente las microempresas y eficientizar las técnicas para simplificar el trabajo productivo del trabajador; mejorar el uso de los factores de la producción; promover el ahorro y uso eficiente de la energía; capacitar al personal en trabajo productivo; diseñar tecnología barata y adecuada; mejorar la calidad de la producción, el empaque y el embalaje; economizar recursos financieros manteniendo organizaciones microempresariales y estableciendo un intercambio constante de experiencias productivas, empresariales, comerciales y de trabajo comunitario.

BIBLIOGRAFÍA

- 1).- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, ANUARIO DE COMERCIO EXTERIOR 1980-1993, México, BANCOMEXT.
- 2).- ARANDA SERGIO "América Latina en crisis", edit. ILIDIS 1980 pp. 394, Caracas Venezuela.
- 3).- SAXE-FERNANDEZ JOHN. "Las cruces de la geopolítica y geoeconomía del capital" El Mundo actual, edit. UNAM-CIIH, 1991.
- 4).- ROSSELL MAURICIO - AGUIRRE PEDRO. "La unión europea, evolución y perspectivas" edit. Diana, México, 1994 pp 146.
- 5).-KAPLAN MARCOS. "El sistema mundial en la era de la incertidumbre" UNAM-CIIH. México 1994.
- 6).-PIÑEIRO M. PILAR, "China un titán que despierta", Financiero-CEMAI 17/III/95. MÉXICO.
- 7).-JALIFE ALFREDO. "PETRÓLEO MEXICANO Y GEOPOLITICA". Financiero 15/III/95 MÉXICO
- 8).-GONZÁLEZ LOURDES, "CONSIGUE EUA ABASTO SEGURO DE PETRÓLEO PARA LA PRÓXIMA DÉCADA." FINANCIERO 25/I/95. MÉXICO.
- 9).-AMARO BARRIGA MANUEL J. "PLAN MARSHAL PARA MÉXICO", FINANCIERO 25/I/95 MÉXICO .
- 10).-MELCHOR SÁNCHEZ MARÍA ISABEL, "LA CRISIS MEXICANA EN EL CONTEXTO MUNDIAL." MÉXICO., FINANCIERO 27/DIC/1994.
- 11).-AMEYRA GUILLERMO. "CUMBRE DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE DESARROLLO SOCIAL." FINANCIERO 9/III/95. MÉXICO
- 12).-PIPTONE UGO, "UNA NUEVA GUERRA (LA GUERRILLA) COMERCIAL." FINANCIERO 8/III/95 MÉXICO.

- 13).-HERNÁNDEZ F. GUADALUPE.- **"ENTRA EN VIGENCIA EL ACUERDO COMERCIAL" FINANCIERO 3/Y/95 MEXICO.**
- 14).-RAMÍREZ LÓPEZ BERENICE, **"LAS RELACIONES ECONÓMICAS DE MÉXICO EN AMÉRICA LATINA, 1970-1990,** MÉXICO, UNAM-III, 1991.
- 15).-TRISTÁN GEORGINA, **"EXPLOSIÓN COMERCIAL EN CENTRO Y SUDAMÉRICA POR LOS TRATADOS,"** EL FINANCIERO 3/1/95, MÉXICO.
- 16).-VARGAS NORMA SALDÍVAR, **"RECIBE SECOFI 250 NUEVOS PROYECTOS DE EXPORTACIÓN",** EL FINANCIERO 2/11/95, MÉXICO
- 17).-LOZANCE JUAN JOSE, **"NUEVE RAMAS INDUSTRIALES GANADORAS DEL LIBRE COMERCIO",** EL FINANCIERO 23/1/95, MÉXICO.
- 18).-FUENTES CARLOS, **"LATINOAMÉRICA EN LA CUMBRE DE COPENHAGUE/II",** EL FINANCIERO, 15/11/95.
- 19).-JALIFE ALFREDO, **"LA CUMBRE DE LAS AMÉRICAS: LAS SOMBRAS DEL MERCOSUR -Y EL SAFTA",** EL FINANCIERO, 9/XII/94, MÉXICO.
- 20).-LUJÁN BERTHA, **"LA VERDADERA AGENDA DE LA CUMBRE DE LAS AMÉRICAS,"** EL FINANCIERO, 10/XII/94, MÉXICO.
- 21).-ORO PRIETO, **"LISTO EL PRIMER FRENTE COMERCIAL LATINOAMERICANO",** EL FINANCIERO, 18/XII/94, MÉXICO
- 22).-RESTREPO IVÁN **"NEOLIBERALISMO Y POBREZA"** EL FINANCIERO 11/XII/94 MEXICO.
- 23).-ORO PRIETO, BRASIL, SE CONVIERTE EL MERCOSUR EN LA CUARTA ZONA COMERCIAL DEL MUNDO. EL FINANCIERO 19/XII/94 MÉXICO.