



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

9
24.

Escuela Nacional de Estudios Profesionales
"CAMPUS ARAGÓN"

LA INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA
MEXICANA EN LOS FOROS
ECONÓMICOS INTERNACIONALES: DEL
GATT AL TRATADO TRILATERAL DE
LIBRE COMERCIO. UNA VISIÓN
GENERAL 1985-1995.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
**LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**
P R E S E N T A :
ILIANA BERMUDEZ QUINTANAR

ASESOR: MAESTRO JAIME LLANOS MARTINEZ

MEXICO

1997

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

LA INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA
MEXICANA EN LOS FOROS ECONÓMICOS
INTERNACIONALES: DEL GATT AL
TRATADO TRILATERAL DE LIBRE
COMERCIO. UNA VISIÓN GENERAL 1985-1995



A FERNANDO Y A SONIA

**POR QUE GRACIAS A ELLOS HE TENIDO UNA VIDA FELIZ CONTANDO
CON SU CARINO Y SU APOYO EN TODOS LOS MOMENTOS DE MI VIDA.
POR ESTO Y MAS LES DEDICO ESTO A MIS PADRES POR QUE SIN ELLOS
NO SERIA LA PERSONA QUE SOY, QUE A BASE DE LUCHA Y SACRIFICIOS
SIEMPRE ME SACARON ADELANTE BRINDANDOME TODO SU AMOR...
GRACIAS**

AGRADEZCO...

... A mi papá y a mi mamá por ser las personas a las que quiero, admiro y respeto.

... A Luis Antonio por ser el hombre que me ha apoyado y brindado su cariño, al cual quiero mucho y deseo que siempre esté conmigo.

... A mi hermana Sonia que me dio muchos días de juego, que me ha sabido orientar y por haberme dado un sobrino muy latoso.

... A mis profesores que a lo largo de mis estudios me brindaron una buena educación

... Y por último quiero agradecer todas las atenciones que me ha dado el maestro Jaime Llanos Martínez para poder así concluir mis estudios universitarios.

INDICE

	Página
INTRODUCCION	1
CAPITULO 1. EL PROCESO DE INTEGRACION DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL	11
1.1.- Breve historia del proceso de integración en la economía internacional	12
1.2.- Estado actual del proceso de integración	27
CAPITULO 2. LOS GRANDES FOROS ECONOMICOS INTERNACIONALES EMANADOS DEL PROCESO DE INTEGRACION Y LA INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA MEXICANA	31
2.1. México en el contexto internacional	32
2.2.- El GATT	38
2.2.1.- Surgimiento del GATT	38
2.2.2.- El GATT y el sistema internacional de comercio	48
2.2.3.- México y el GATT	54
2.3.- La Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico	62
2.3.1.- Surgimiento de la CCEP	64
2.3.2.- La CCEP y la Cuenca del Pacífico	69
2.3.3.- México y la CCEP	72
2.4.- El Tratado de Libre Comercio	76
2.4.1.- Concepto de Tratado de Libre Comercio	76
2.4.2.- El Acuerdo de Libre Comercio entre E.U. y Canadá	77
2.4.3.- México y el Tratado de Libre Comercio	82

	Página
2.5.- La Organización de Cooperación y Desarrollo Económico	86
2.5.1.- Surgimiento de la OCDE	86
2.5.2.- Funcionamiento de la OCDE	89
2.5.3.- México y la OCDE	92
CAPITULO 3. MEDIDAS IMPLEMENTADAS POR EL GOBIERNO MEXICANO EN APOYO A LA EXPORTACION	97
3.1.- México y su política de comercio exterior	101
3.1.1.- Los programas de fomento para la exportación	104
3.1.2.- Las medidas aduaneras	111
3.1.3.- Ley para fomentar la inversión mexicana y regular la inversión extranjera (inversión en infraestructura)	112
3.1.4.- La identificación de nichos de mercado y promoción internacional	116
3.2.- La Comisión Mixta para la promoción de las exportaciones	119
CAPITULO 4. LOS RIESGOS DE LA APERTURA COMERCIAL : EL CASO DE MEXICO	121
4.1.- La falsa estrategia del crecimiento externo	123
4.1.1.- Estrategia de crecimiento hacia adentro	124
4.1.2.- Estrategia de crecimiento hacia afuera	126
4.2.- Estrategia de crecimiento con apertura racional a la competencia externa y el modelo industrial tridimensional : exportador, endógeno y de sustitución selectiva de importaciones. La opción más viable	130
CONCLUSIONES	134
BIBLIOGRAFIA	139

INTRODUCCION



INTRODUCCION

En la pasada década, por los importantes cambios ocurridos, tanto la idea de bipolaridad como de no alineación, han quedado excluidos de la realidad mundial. Ahora los cambios y procesos de ajuste de la economía mundial obligan a pensar, y de hecho a actuar, sobre cual será el rol que tendremos que jugar para lograr avanzar en un sistema tan complicado como lo es la economía internacional.

El proceso de integración es el resultado de la imperiosa necesidad que existe, por parte de los gobiernos de la mayoría de las naciones del mundo, en la búsqueda del desarrollo sostenido de sus economías. Hecho ante el cual han decidido implementar modelos de desarrollo basados en una estrategia orientada hacia el exterior, que les permita participar de manera efectiva y dinámica en los flujos de comercio internacional.

En la actualidad, los foros de negociación para México son: el GATT que hoy en día es la Organización Mundial del Comercio (OMC), en el ámbito multilateral; América Latina, con la que nos une el origen común y la similitud en el desarrollo - aunque este no es quizá el más importante de los centros aquí mencionados -; la Cuenca del Pacífico; Canadá-Estados Unidos, y Europa a través de la OCDE, como organización de los países económicamente desarrollados.

El sistema multilateral brinda amplias oportunidades a los países que participan en él. México está comprometido con los principios del multilateralismo, a fin de que el comercio exterior sea un auténtico generador de riqueza y bienestar, por otro lado los aranceles, que son un medio transparente de protección, han cedido terreno a barreras no

arancelarias que propician un proteccionismo encubierto, discrecional y, a menudo, arbitrario.

Se han multiplicado las interpretaciones subjetivas de las reglas y procedimientos del GATT, debido a su falta de claridad y precisión. Estas prácticas erosionan la efectividad del sistema multilateral.

En 1980, en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), se creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Los países miembros de la ALADI se comprometieron a establecer un área de ventajas económicas, compuestas por una preferencia arancelaria regional, por acuerdos de enlace regional, aplicables a todos los países, por acuerdos de alcance parcial, aplicables a un subconjunto de naciones; todo con la finalidad de propiciar un mayor acercamiento comercial entre los países de la región.

El acercamiento económico en América Latina ha enfrentado problemas de diversa índole que se pueden resumir de la siguiente manera: el sistema de preferencias no ha promovido el comercio interregional; más bien, ha inducido niveles sumamente elevados de protección.

El Concepto de Cuenca del Pacífico, como región económica, adquirió relevancia en Japón durante la década de los setentas. La idea original era crear una zona de libre comercio entre Australia, Nueva Zelanda y Japón. El empuje económico de la región del Pacífico Asiático, incluyendo a Japón, Australia y Nueva Zelanda es impresionante: realiza importaciones anuales por cerca de 400 mil millones de dólares, cifra parecida a la estadounidense, y es la primera fuente de inversión directa en el mundo. Indudablemente, Japón es el motor económico de la región, ya que el crecimiento de los países asiáticos vecinos está basado en la transferencia de recursos y tecnología que este país lleva a cabo. Existen dos movimientos de

integración en la región del pacífico. Por un lado se encuentra la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, que agrupa a Filipinas, Indonesia, Singapur, Tailandia y a Brunei, y que constituye una zona de preferencias arancelarias tendiente a la creación de un espacio de libre comercio.

Por otro lado, existe el acuerdo comercial para estrechar las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelanda, cuya finalidad es la conformación de un Mercado Común. Estos dos países también otorgan preferencias arancelarias a las importaciones de las naciones isleñas vecinas, mediante el Acuerdo del Pacífico Sur para el Comercio Regional y la Cooperación Económica.

Dada nuestra cercanía geográfica y la intensidad de nuestra relación económica, las relaciones comerciales con Canadá y, particularmente con los Estados Unidos, tiene una importancia especial. Por una parte, Canadá es un socio con gran potencial de comercio para México. Además, existe una clara complementariedad entre México y Canadá para exportar hacia los Estados Unidos, sobre todo en sectores como prendas de vestir, aparatos domésticos, materiales plásticos y acero. Por otra parte, más del 65% de nuestro comercio internacional es con los Estados Unidos. Somos a la vez, el tercer socio comercial de ese país.

Como es sabido, los Estados Unidos y Canadá firmaron en enero de 1988 un acuerdo de libre comercio para impulsar los flujos comerciales y de inversión entre las dos economías. La mayor vinculación entre las economías canadiense y norteamericana representa un reto y una oportunidad para México. Reto por que corremos el riesgo de que nuestros flujos comerciales a esa región se vean desplazados como resultado de las preferencias que esas economías se han otorgado entre sí. Oportunidad por que el crecimiento mismo de sus intercambios pueden crear, en una renovada relación comercial, un gran mercado para los productos mexicanos, con permanencia y sin trabas injustificadas.

En el viejo continente están ocurriendo los cambios más sorprendentes. Por una parte, los países de la Comunidad Europea avanzaron hacia un mercado común; por la otra, las Naciones de Europa Oriental emprendieron un proceso histórico de apertura política y económica. Paralelamente, las acciones tendientes a la integración, los países comunitarios han iniciado pláticas con los de la Asociación Europea de Libre Comercio, que agrupa a Austria, Islandia, Liechtenstein y Suiza. Su objetivo es iniciar negociaciones formales a fin de establecer, a la brevedad, un área económica europea con libre movilidad de bienes, servicios, capital y mano de obra.

En el mundo hay más de 150 países. Los 25 miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo económicos (OCDE) representan a menos de un sexta parte de ese número y únicamente al 16% de la población. Ahora bien, esos países aseguran por sí solos los dos tercios de la producción mundial de mercancías, las tres quintas partes de las exportaciones y suministran las cuatro quintas partes de la ayuda económica a los países en desarrollo.

Las principales economías mundiales se encuentran inexplicablemente unidas por el juego de los mecanismos de mercado internacional. La dimensión mundial es omnipotente; en los intercambios de bienes industriales, de servicios, de valores mobiliarios, de productos agrícolas, de materias primas, en la inversión internacional y las nuevas tecnologías, en la planificación de las necesidades energéticas y la protección del medio ambiente. Las medidas tomadas en un país pueden tener repercusiones en los países vecinos o en países situados en la periferia.

En la actualidad, la Comunidad Europea demanda alrededor de 14% de las exportaciones mexicanas y ofrece cerca de 15% de importaciones y es nuestro segundo socio comercial.

En este contexto, tradicionalmente la economía mexicana había sido orientada al mercado interno, pero a partir de 1983 se ha manifestado una clara tendencia hacia la internacionalización mediante diferentes instrumentos tales como dar a poyo a las empresas exportadoras e instituir diferentes programas tales como el de las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX); el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones (PROFIEEX); Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEEX) y el Sistema de Derecho a la Importación de Mercancías para Exportación (DIMEX); los cuales fueron instituidos durante 1985.

La política comercial de México requiere adaptarse al mundo contemporáneo, que se caracteriza por un acelerado, amplio y profundo proceso de transformación ya que la globalización económica trae como consecuencia la necesidad de que los países no industrializados adopten políticas de apertura comercial y de mayor vinculación con la economía internacional, junto con una decidida promoción de la inversión extranjera directa para allegarse recursos financieros y tecnológicos que les permitan participar en la competencia que se da en los mercados internacionales. Sin embargo estas políticas no constituyen la panacea que habrá de resolver todos los males. Hace falta realizar esfuerzos considerables en el ámbito del desarrollo tecnológico interno. Hay que tratar de elevar la productividad y alcanzar la excelencia en cuanto a la calidad de los bienes y servicios que genera el aparato productivo, todo lo cual no es sencillo. Así pues, la apertura comercial trae consigo retos y oportunidades.

Los retos consisten entonces en propiciar internamente el cambio estructural del aparato productivo a través de la incorporación de tecnologías modernas que faciliten la colocación de sus productos en el exterior para la generación de divisas que tanto se requieren para el funcionamiento adecuado del proceso de desarrollo.

Para competir con éxito en el comercio mundial, México ha iniciado un amplio proceso de modernización económica a fin de introducir la eficiencia en el aparato productivo nacional. Las pautas de dichas acciones las encontramos en el programa

de modernización industrial y del comercio exterior, estas dan cuerpo a la política transformadora y son a saber:

- * La internacionalización de la economía, a través del perfeccionamiento de la apertura comercial, el aliento a la inversión privada y el cumplimiento de los compromisos en inversión pública.
- * El desarrollo tecnológico, por medio de la promoción de la transferencia de la tecnología y de una adecuada protección a la propiedad intelectual.
- * La desregulación económica, a través de acciones específicas que facilitan la libre concurrencia, reducen costos de producción y eliminan cuellos de botella.
- * El fortalecimiento del mercado interno, que representa una base sólida para que los exportadores aprovechen economías de escala y optimicen sus planes de producción.
- * La promoción de las exportaciones, con instancias ágiles y ejecutivas dentro del país, como la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX), y con una estrategia deliberada y concentrada de negociación internacional.

El tipo de competencia que a nivel mundial ha introducido la globalización, hace todavía más importante para los países en contar con políticas macroeconómicas claras y concretas que ofrezcan un marco cierto para la inversión. Una política económica equivocada puede destruir las oportunidades de las empresas por muy eficientes que sean y, lo que es más grave, puede dejar a países enteros al margen de la nueva economía mundial, con las obvias consecuencias. El mundo así lo ha entendido y está reaccionando con una rapidez y profundidad de cambio que asombran.

Ante esta realidad hay alternativas para la participación de países como México en los mercados globalizados. En primer lugar, las políticas de desarrollo deberán propiciar la competitividad y la internacionalización de sus economías, en tanto que las negociaciones comerciales con el exterior deberán asegurar un acceso permanente y sin barreras encubiertas o discrecionales a los productos nacionales.

Todo esto constituye los retos y las oportunidades de la situación económica mundial para los mexicanos. Nos exige adaptarnos al proceso de integración después de cuarenta años de encerramiento y de un acceso tardío al proceso. Para ello necesitamos eficiencia, eficacia y productividad. Necesitamos toda una nueva cultura del trabajo que gire alrededor de la calidad y la competitividad como objetivos.

Para conquistar óptimos resultados en el presente trabajo de tesis, se han estructurado cuatro capítulos en los cuales se clasifica la información de lo general a lo particular situación que permitirá adentrarnos en el papel de México en los foros mundiales como una forma de internacionalización de la economía; esto siendo de una manera ordenada y eficiente.

Por principio se plantean los aspectos generales de la economía a nivel mundial, a través de una descripción de su formación histórica moderna; por otro lado dentro de esta moderna historia de la economía internacional se pone de manifiesto el surgimiento de un proceso llamado integración, que es parte importante en el nuevo orden económico. Por último dentro de este primer capítulo se hace referencia al estado que guarda actualmente la integración.

El segundo capítulo está dedicado a la exposición de los grandes foros económicos internacionales emanados del proceso de integración, descrito en el capítulo anterior, los cuales, para los fines que persigue esta investigación de acuerdo con un orden

cronológico son el GATT, le CCEP, el TLC y la OCDE. De ellos se dará una descripción general que incluya formación, estatutos o lineamientos principales, así como la exposición de manera sintetizada a México en el contexto internacional, las negociaciones y la participación que intenta tener nuestro país en los grandes foros económicos aprovechando la coyuntura que ofrecen los cambios estructurales fundamentales que se requieren en el modelo de desarrollo de la economía mexicana para que esta logre su estabilización y preparación total hacia la cristalización de su proceso de internacionalización.

En el tercer capítulo, de forma general, se hace un repaso de los programas elaborados para fomentar las exportaciones nacionales, así como las modificaciones que se hicieron a la ley para fomentar la inversión mexicana y regular la inversión extranjera para así permitir el mayor intercambio con el exterior. Esto con el fin de dar una base donde se manifiesten las intenciones mexicanas de insertarse en la economía internacional, con una política económica orientada hacia ese objetivo y como su modelo de desarrollo.

Para complementar el esquema de análisis, en el último capítulo, se señalará como las estrategias de crecimiento hacia el exterior han sido erróneas y se darán algunas opciones de las cuales México podría seguir para tener una economía competitiva a nivel internacional.

Con todo esto se pretende demostrar que el gobierno mexicano está decidido a reorientar todos los aspectos de desarrollo interno hacia un nivel en el cual los sectores exportadores (potenciales y reales) de la economía se modernicen y sean competitivos internacionalmente e integrados al proceso globalizador del comercio internacional y la inversión, tanto de mercancías como de servicios para que de esta manera el gobierno mexicano aproveche los foros internacionales tanto del

GATT como del TLC beneficiándose así nuestra economía y por lo tanto tener una mayor participación en el escenario mundial.

CAPITULO 1

EL PROCESO DE INTEGRACION DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL



CAPÍTULO 1. EL PROCESO DE INTEGRACION DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL

1.1.- BREVE HISTORIA DEL PROCESO DE INTEGRACION EN LA ECONOMIA INTERNACIONAL.

En la historia nada puede comprenderse si no se revive con intensidad el clima que domina una situación concreta. Este clima histórico, está constituido por las circunstancias políticas y económicas que por su trascendencia, influye en forma decisiva en la conducta social y que por consiguiente proporciona la clave para la comprensión de acontecimientos resonantes que registran las crónicas. ¿ En qué ámbito histórico se desenvuelve el magno acontecimiento de la unificación económica entre los Estados ? ¿Porqué ha surgido con tanta fuerza precisamente desde que terminó la última hecatombe mundial ? Una meditación cuidadosa nos permite distinguir dos tipos de causas: la política y la económica.

Antes de individualizar esas causas, es indispensable definir a la integración y posteriormente dar las causas generales de la integración política y profundizar en la integración económica.

Literalmente , integración significa únicamente que las partes se unen en un todo. Hasta la Segunda Guerra Mundial, se empleaba el término casi exclusivamente en las ciencias sociales; lo aplicaban los sociólogos y los antropólogos culturales. Estos trabajaban bajo prejuicios estáticos aún más poderosos que los economistas, y el término, que entonces como ahora, tenía una connotación positiva de valor, era aplicado generalmente para caracterizar relaciones sociales estables dentro de una comunidad estacionaria, una comunidad aislada y primitiva, en equilibrio maltusiano de la población, con incrementos fijos, y una división establecida de funciones y responsabilidades.

Gunnard Myrdal considera a la integración "... como un proceso económico y social que destruye barreras económicas y sociales entre países participantes en las actividades económicas"¹.

Jan Tinbergen considera la integración como "... el establecimiento de la estructura más deseable en la economía internacional, mediante la supresión de los obstáculos artificiales al funcionamiento óptimo, y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de la coordinación o unificación"². Como vemos esta definición incluye el problema de la optimización.

Otros autores, como F.Hartog, opinan que la integración es una forma más bien avanzada de cooperación, distinta del término armonización, que se refiere a una consulta mutua sobre cuestiones importantes de política económica.

Por otro lado, E. Schneider opina que ya se ha logrado cierto grado de integración como resultante de relaciones comerciales en el ámbito internacional entre economías que no tienen dependencia.

Puede deducirse, después de lo expuesto con anterioridad que la integración no es otra cosa que la intensificación mutua de los vínculos de todo orden ya sea políticos, económicos, sociales, culturales y por que no hasta geográficos.

Con esto podemos entonces dar pie a la diferencia que existe entre la integración y la cooperación.

¹ Gunnard Myrdal. Solidaridad o Desintegración. Fondo de Cultura Económica, México, 1956, p. 22.

² Jan Tinbergen, International Economic Integration. Amsterdam, El Sevier, 1954, p. 95

“ La diferencia sustancial entre cooperación e integración está clara, por medio de la primera se trata de reducir las barreras, para dar a las transacciones económicas una mayor flexibilidad; con la segunda se persigue la supresión absoluta de tales barreras, para crear un mercado único, sin solución de continuidad, sin trabas fronterizas. Por ello, mientras que la cooperación es posible entre países que tienen distintos sistemas monetarios, fiscales, de seguridad social y hasta con una visión completamente distinta de la organización de la empresa, la integración plena sólo es factible cuando se ha llegado a una armonización muy profunda del marco institucional de la economía”.³

Con lo anterior podemos concluir diciendo que a través de la cooperación se trata de armonizar las políticas económicas y disminuir la discriminación, mientras que por otro lado la integración como proceso*, incluye a aquellas medidas encaminadas a la eliminación de la discriminación entre unidades económicas de los países miembros.

*Proceso: conjunto de las fases sucesivas de un fenómeno.

³ Tamames Ramón. Economía Internacional, México D.F. De. Alianza p. 35.

1.1.1.- INTEGRACION POLITICA

Hay muchos que abogan por el logro de la cohesión política y económica, que denominan "integración", a través del desarrollo de la integración económica. Las uniones aduaneras, la coordinación de programas de inversión, los programas funcionales para la integración de la economía del hierro y del acero (como el plan Schuman) o de la agricultura, o de cualquier otro sector de la vida económica, se han de convertir en vehículos hacia una comprensión y una unidad política crecientes.

No puede haber duda que la integración política y la economía son interdependientes, ni de que la una no puede alcanzarse sin el concurso de la otra. Sin embargo, es importante poner en claro que el aspecto más difícil y el más necesario de esas dos condiciones íntimamente relacionadas es el de la integración política. Sin el sentimiento de la cohesión política, fallarán en la práctica las instituciones creadas para la consecución de la integración económica, por muy expertos que hayan sido los que las hayan concebido. El fallo no se producirá en los planes sino en la falta de las condiciones necesarias para su medida instrumentación. Al mismo tiempo, el proceso que conduce a la integración económica no producirá la integración política, si bien puede acelerar su desarrollo, si está ya iniciado y está siendo impulsado por medio de otras fuerzas:

Puede objetarse esta afirmación señalando cómo el Zollverein de 1830 precedió a la unificación de Alemania en 1870. Los hechos son ciertos, pero la cohesión política entre los estados alemanes había sido una realidad desde las Guerras Napoleónicas, e incluso antes.

El Zollverein no creó esa unidad. De la misma forma, la integración económica en la Europa de hoy no puede crear la cohesión política, si bien puede coadyuvar al desarrollo de la misma.

Si el objeto último de la integración económica va más allá, para entrar en el campo político, no puede sorprender que los factores de esta naturaleza sean realmente decisivos. A ellos se subordinan todos los demás factores. No habiendo contradicciones irreconciliables entre los sistemas políticos de los países convocados para su unificación económica, todo obstáculo puede ser allanado.

Lo económico, lo histórico, lo geográfico, aunque fuesen favorables a una tentativa de integración, ceden ante una realidad política hostil o profundamente diferente. En lo político reside el poder y de éste se deriva la peculiaridad de la organización social. Lo que se enumera a continuación son los requisitos políticos que se juzga

esencial estén vigentes, simultáneamente, para que sean viables acuerdos de integración económica, concentrados libremente entre las partes, no impuestos autoritariamente por una de ellas a las restantes:

" a) No debe existir uno o varios países marcadamente nacionalistas, con tendencias agresivas de expansión. El imperialismo destruye toda posibilidad de amalgama económica voluntaria, por su propensión innata a la absorción y su necesidad absoluta de tener las manos libres en todas partes;

b) Tampoco debe haber naciones con profundas inclinaciones a políticas autárquicas, de repliegue sobre sí mismas. Si se pretende ser autosuficiente en todo lo que sea posible producir, despreciando el costo, se aniquila toda posibilidad de integración económica. Esta se asienta sobre la expansión de los intercambios multinacionales, mientras que los movimientos autárquicos se difundan sobre la restricción al máximo de las relaciones de un país con el extranjero;

c) Debe estar presente en cada uno de los miembros integrantes una íntima confianza en la vigencia de una paz duradera. Un clima de sospecha o desconfianza con respecto a las intenciones de la otra parte torna imposibles convenios que en cierta medida implican una dependencia de la producción de otros pueblos, y una concordancia obligada con ciertos lineamientos básicos. Para avenirse a esto hay que tener gran confianza en las intenciones pacíficas de todos los integrantes;

d) La afinidad entre los regímenes políticos de los países miembros o, al menos, su no total discrepancia. No puede mezclarse y fundirse en una armonía política un país comunista con uno capitalista; uno gobernado en forma dictatorial con otro que se maneja con métodos democráticos; uno inspirado por una concepción con matices muy diferenciado de la de otro. Los temores y recelos mutuos, la proclividad irreprimible de cada estilo de conformar a los demás al suyo propio, los ataques y defensas persistentes, corroen toda comunicación económica sistemática de tendencia abierta y progresiva. El régimen más débil se aislaría para evitar el contacto ideológico;

e) La ausencia de dominación del gobierno por intereses de clase, especialmente de sectores económicos cuyos intereses se verían afectados, real o imaginariamente, por la formación de un mercado común. Cuanto más amplia sea la base sobre la cual se apoya el gobierno, o sea en la medida superior en que su acción sea representativa de los intereses generales, más fácil y probable será concretar un proceso de integración económica.

En este sentido, cuanto más representativo de la sociedad entera sea un gobierno, es más factible que se incline a formar parte del referido proceso, por estimarlo conducente al bienestar mayoritario;

f) A nivel por lo menos de las élites gobernantes, debe existir un grado muy elevado de convicción acerca de los beneficios que una unión económica traerá a los países que van a formar parte de ella. Los mercados comunes se forman para acrecentar el bienestar y el poderío de las naciones integrantes. Para conseguir esto los países tienen que renunciar, a veces con un grado muy apreciable, a su libertad absoluta de acción, y esto es demasiado apreciado como para no demandar una gran compensación".⁴

El factor político, si bien es una condición necesaria e insustituible del proceso de integración, no por ello es suficiente. Existen otros requisitos que deben darse para que ese sueño de integración se convierta en una realidad. Entre ellos los más importantes son los económicos, que a continuación explicaremos con más detalle.

1.1.2.- INTEGRACION ECONOMICA

"Desde el punto de vista económico, la integración es un proceso. A través de él dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un sólo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea".⁵

Por otro lado Balassa define la integración económica como "... un proceso y como un estado de cosas".⁶ Como proceso se refiere a las medidas para suprimir o anular la discriminación entre unidades económicas que corresponden a distintos países. Como estado de cosas es posible considerarla de acuerdo con la ausencia de varias formas de discriminación entre economías. La definición está basada en el supuesto de que la discriminación afectaba el intercambio económico. Si no hubiera

⁴ García M. Carlos. Integración Económica Entre Estados. Buenos Aires, 1968, p. 30,31.

⁵ Tamames Ramón. Estructura Económica Internacional. Méxic. D:F. p. 192.

⁶ Bela Balassa. Towards a Theory of Economic Integration. Kiklos, Vol. XIV, Nº 1 (1961).p.69.

habido relaciones comerciales, aunque dos países suprimieron las barreras arancelarias, no habrá posibilidad de discriminación efectiva.

El objetivo fundamental para los intentos de integración económica en el mundo se puede considerar desde dos puntos de vista, ya que mientras los países desarrollados buscan conservar o elevar aún más el alto nivel de vida de su población, los países en vías de desarrollo económico permitieron aumentos en los bajos niveles de vida de su población.

De esto, podemos examinar aquellas condiciones económicas que hacen viable a la integración económica:

a) "La escasez de recursos naturales, o la posesión de pequeñas dimensiones territoriales".⁷ Es mucho más fácil la integración entre países que presentan estas condiciones que entre aquellos que cuentan con vastos y variados recursos naturales, como es el caso de la Unión Soviética, los Estados Unidos, China comunista y algún otro gigante territorial parecido. Siendo la autosuficiencia una ley tenaz de las relaciones internacionales, la posibilidad de alcanzarla es mucho mayor en estos últimos países que en aquellos otros, pues eventualmente dentro de sus fronteras pueden producir la mayor parte de lo que necesitan. A la integración se le ha denominado un fenómeno tendiente a crear grandes espacios continentales, y si es así es lógico que excluya a las naciones que por su extensión territorial, su población y sus recursos naturales constituyen por sí mismas vastos mercados comunes;

b) "Una fuerte dependencia del comercio exterior, o sea, en lenguaje técnico, un alto coeficiente producto - exportaciones - importaciones".⁸ En realidad, esa relación

⁷ García M. Carlos. Integración Económica entre Estados. Buenos Aires, 1968, p. 32.

⁸ Ibidem

implica una muy estrecha participación de las exportaciones en la tasa de crecimiento del producto y en el total de éste. La derivada de esta relación es una elevada proporción de importaciones con respecto a la producción global.

Las economías que se encuentran en ésta situación tienen en la expansión firme y vigorosa de sus exportaciones uno de los factores básicos de su estrategia de desarrollo, y, en consecuencia, poseen una propensión marginal mucho mayor a la liberación del comercio internacional, al apoyo de argumentos regionales que tiendan a la misma finalidad en un área determinada;

c) "La estrechez de los mercados consumidores". Países con pequeño o mediano número de habitantes, o de escaso poder adquisitivo, se verán impulsados a la integración de sus mercados nacionales como una forma de aprovechar plenamente las ventajas de la moderna tecnología y racionalizar sus estructuras productivas. Esto es vital para economías que compiten individualmente a los mercados externos con otras que, por la dimensión de su mercado interno, pueden gozar con amplitud de los beneficios de la gran producción en masa.

d) "La inexistencia de agudas diferencias en su nivel de desarrollo económico".¹⁰ Países de parecida evolución aunque esta sea insuficiente, es más factible que se vinculen estrechamente en el orden económico que una nación de fuerte desarrollo con otra con un grado muy inferior del mismo. Esto se aplica especialmente a la esfera del desarrollo industrial, puesto que es un instrumento de capital para acelerar el progreso en aquellas naciones con vocación de crecer.

Es muy difícil, por tanto, que economías que cuentan con una industria de menor eficiencia, fortaleza y diversidad con relación a las más desarrolladas, la dejen

⁹ Ibidem

¹⁰ Ibidem, p. 33

librada a los embates de éstas por vía de la constitución de un mercado común. Por eso, desde el ángulo económico es mucho más factible el logro de ese objetivo cuando hay cierta igualdad mínima que cuando hay marcadas desigualdades en el nivel de desarrollo económico e industrial.

e) "La convergencia en las políticas y los criterios económicos".¹¹ Una orientación parecida en este campo es fundamental para estructurar una competencia sobre bases equitativas, homogéneas, sin la cual es impensable el funcionamiento fluido y persistente de un intercambio libre de toda restricción.

f) "La existencia de una amplia y difusa infraestructura de transportes y comunicaciones que vincule estrechamente a los países llamados a formar un mercado unificado".¹² La razón para esta afirmación es sencilla. El tráfico de productos y servicios se hace en proporción mayoritaria por vía marítima, terrestre (camionera y ferroviaria) y utilizando intensamente los modernos medios de comunicación. Si estos medios son insuficientes, notoriamente escasos o directamente no se tienen los intentos de construir un mercado común, se verán condenados sistemáticamente a la impotencia.

g) "La vigencia previa de un intercambio comercial relativamente importante".¹³ Cuando este hecho no sucede, denota la presencia de graves obstáculos de naturaleza estructural que no pueden ser corregidos en su base exclusivamente con la liberación de restricciones al comercio. Al modo de la sentencia bíblica, sólo cuando hay relaciones comerciales de cierta intensidad se dan las condiciones objetivas que permiten la unificación progresiva de los mercados.

¹¹ Ibidem

¹² Ibidem

¹³ Ibidem

Con todo esto podemos resumir diciendo que para lograr una verdadera integración económica es necesaria una base política supranacional. A su vez, el progreso en la integración económica impone una coordinación política más estrecha, que a la postre no puede por menos que desembocar en una unión política.

El proceso de integración puede revestir diferentes formas, presentando, según los casos, ventajas e inconvenientes.

Las posibles formas de integración económicas actuales, podríamos enumerarlas así: sistemas de preferencias aduaneras, zonas de libre comercio, uniones aduaneras y uniones económicas. Este no es sino un intento de exponer de forma realista lo que en realidad no son sino distintas gradaciones del proceso de integración. Claro es que podríamos referirnos a otras formas de integración, partiendo de criterios los cuales son mencionados por innumerables autores y con una clasificación distinta en cuanto a las formas de integración.

Como es evidente, nuestra clasificación básica de las formas de integración está hecha sobre la base de papel y función del arancel de aduanas y del régimen del comercio, por ser este precisamente el mecanismo de defensa más importante de las economías nacionales, dentro, claro está, del sistema capitalista de economía de mercado.

- Sistema de Preferencias Aduaneras: "El sistema de preferencias aduaneras es una forma de < integración > muy peculiar, basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros, no extensibles a terceros, debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la cláusula de nación más favorecida":¹⁴

¹⁴ Tamames Ramón. Estructura Económica Internacional. México, D.F. p. 193

Las áreas preferenciales históricas han venido cediendo en importancia, o transformándose en entidades de mayor consistencia. Por otro lado, los vestigios preferenciales que hoy subsisten están seriamente amenazados por el sistema de preferencias generalizadas.

En 1932 la Gran Bretaña y sus asociados de la Mancomunidad, que cubren aproximadamente una cuarta parte de la superficie y la población de la Tierra, establecieron un sistema de comercio conocido como sistema de preferencias de la Mancomunidad, bajo el cual los países de la Mancomunidad bajaron sus tasas arancelarias para el comercio mutuo (es decir, para las importaciones de los demás países de la Mancomunidad), pero mantuvieron sus mayores tasas arancelarias para las importaciones del resto del mundo. La asociación de 48 países entre Inglaterra y sus antiguas colonias es un buen ejemplo histórico de un sistema de preferencias aduaneras".¹⁵

- Zonas de Libre Comercio: "Las zonas de libre comercio pueden considerarse como un término medio entre las preferencias y la unión aduanera. Si los sistemas preferenciales de doble vía pertenecen ya prácticamente al pasado y se encuentran congelados en el GATT, las zonas de libre comercio son, evidentemente, formaciones poco estables, que se crean con carácter transitorio y que por la fuerza de los hechos tienden a convertirse en uniones aduaneras o a desaparecer".¹⁶

Una zona de libre comercio es un área formada por dos ó más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros a su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio.

¹⁵ Chacholiades Miltiades. Economía Internacional. 1993 De. Mc Graw Hill. p. 257

¹⁶ Tamames Ramón. op.cit. p. 195

Su constitución está regulada en el artículo XXIV del GATT donde se establecen las condiciones básicas para ellas: que se liberen las trabas para lo sustancial del comercio entre los países miembros y que esa liberación, conforme a un plan, se haga en un plazo de tiempo <razonable>, es decir, no demasiado largo.

“La experiencia nos demuestra ya cabalmente que la formación de zonas de libre comercio sólo es posible entre países que se encuentren en un grado de desarrollo más o menos alto y homogéneo. Entre los países menos desarrollados, este tipo de integración no puede tener sino un carácter meramente transitorio”¹⁷.

“ Un ejemplo de un área de libre comercio es el Area Europea de Libre Comercio (European Free Trade Area, EFTA), creada por la convención de Estocolmo en 1960. Originalmente, la EFTA consistía en los siete de afuera: Australia, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y el Reino Unido. Finlandia se unió a la EFTA en 1961 e Islandia lo hizo en 1970.

Desde entonces, los miembros del Area Europea de Libre Comercio se han ido reduciendo, principalmente por que varios países se unieron a la Comunidad Europea: Dinamarca y el Reino Unido en 1977 y Portugal en 1986. Con sede en Ginebra, la EFTA es en realidad un área de libre comercio, no tiene ni un arancel externo común ni una política económica común y no participa en las operaciones del GATT como una sola unidad de negociación.

Un ejemplo más reciente de un área de libre comercio se encuentra en el acuerdo de libre comercio entre el Canadá y los Estados Unidos”¹⁸

¹⁷ Nóbile Jorge A. La Integración Económica, Buenos Aires, 1968. Colección Esquemas. p 19.

¹⁸ Chacholiades Miltiades. op.cit.

- **Uniones Aduaneras:** "Las uniones aduaneras son la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales previamente separadas. Una unión aduanera supone, en primer lugar, supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la unión"¹⁹. La unión aduanera significa la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países. Este último elemento - que también se denomina Tarifa Exterior Común o TEC - es lo que diferencia a las uniones aduaneras de las zonas de libre comercio, donde frente al exterior subsisten los distintos aranceles nacionales de los Estados miembros.

"Existen muchos ejemplos históricos de uniones aduaneras. Por ejemplo, en 1834 un gran número de Estados alemanes soberanos formaron una unión aduanera conocida como el Zollverein (que desempeñó importante papel en la unificación de Alemania por parte de Bismark en 1870) . Un ejemplo más reciente es la Comunidad Europea (CE), fundada por el Tratado de Roma (firmado en marzo de 1957). La Comunidad Europea, conocida también como el Mercado Común, incluyó originalmente a seis países: Bélgica, Francia, Alemania Occidental, Italia, Luxemburgo y Holanda. Los miembros se han aumentado a 12, ante la unión de Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido en 1977, Grecia en 1981 y España y Portugal en 1986.

- **Uniones Económicas:** Una unión económica, como cosa distinta de un mercado común²⁰, combina la supresión de las restricciones a los movimientos de mercancías y los factores con un grado de armonización de las políticas monetarias, fiscal, social y anticíclica..

¹⁹ Tamames Ramón, op.cit. p. 196

²⁰ El mercado común es una forma superior de integración económica que anula no solamente las restricciones al comercio, sino también las que dificultan el movimiento de los factores.

Un ejemplo de una unión económica es el Benelux, que fue la unión económica formada por Bélgica, Holanda y Luxemburgo. (El término Benelux se forma de las primeras letras del nombre de cada país). Estos tres países formaron una unión aduanera en 1948, convertida en unión económica en 1960 (como resultado del Tratado de Benelux en 1958). Como se anotó anteriormente, Bélgica, Holanda y Luxemburgo se unieron a la Comunidad Europea, la cual también se está moviendo gradualmente hacia una unión económica.

1.2.- ESTADO ACTUAL DEL PROCESO DE INTEGRACION.

1991 fue escenario de sucesos de importancia histórica para la economía mundial. La producción del planeta disminuyó por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial. Unos dramáticos acontecimientos políticos desembocaron con el desmembramiento de la Unión Soviética y catapultaron a las repúblicas sucesoras con economías en proceso de transición hasta el sistema de mercado. Estos acontecimientos políticos conllevan graves trastornos económicos y una abrupta caída de los niveles de producción y consumo. La Guerra del Golfo Pérsico dejó huellas profundas en las economías de varios países. El acuerdo de Masstricht fue un jalón de la integración europea. Por otro lado, persistió el estancamiento de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales.

En los países en desarrollo se mantuvo la modesta tasa de crecimiento económico que experimentaron en los últimos años. En algunos, esa tasa siguió creciendo con rapidez.

Numerosos países han llevado a cabo serios esfuerzos de reformas económicas que, en varios casos, han comenzado a manifestarse en una reactivación del crecimiento. Por otra parte, muchos países no han salido del estancamiento y deben encarar una ardua tarea. Las actuales tendencias de las relaciones económicas internacionales marcan y generan modalidades de flujos con características propias y ciertas consecuencias en sus tendencias.

Los retos de la economía y la política de hoy en día son enormes. Los ochentas dejan una pesada carga: deuda externa que limita el avance de múltiples naciones; la presencia que determinan los países europeos socialistas con nuevas facetas; la defensa de la naturaleza; la pobreza estructural de algunas áreas del planeta y, la necesidad de generar confianza de algunos organismos multilaterales que requieren de un respaldo de credibilidad, certeza, garantía.

Resulta evidente que los problemas del mundo son concurrentes, globales y que, por lo tanto, también las soluciones deben ser globales. La economía global y la interdependencia de los países son perfiles manifiestos de los tiempos actuales, un proceso irreversible de la década que se inicia, hasta un reto que puede mejorar las posibilidades de solución, un factor de unidad de las naciones, pero que exige concesiones en la soberanía para determinar un consenso mundial en diferentes sectores que requieren soluciones, con costos y beneficios comunes.

Esta coyuntura unifica los mercados, propicia la actividad multinacional, hace comunes numerosas operaciones, como los transportes y comunicaciones, que establecen precedentes propios.

“La internacionalización de las relaciones, de los productos y de los servicios, contribuye a la globalización de los procesos y de las relaciones. Cada vez más, las definiciones se hacen conforme a estándares mundiales e incluso los consumidores comienzan a caracterizarse por un comportamiento socioeconómico internacional y de acuerdo a estos conceptos, varía la estrategia de las empresas. Así, la producción y comercialización internacional requieren de redes de información, de comunicación sobre los intercambios, y la observación permanente de la evolución”²¹. Actualmente resulta difícil que los países implanten políticas fiscales y monetarias sin tomar en cuenta la intervención de factores internacionales en su impacto. La naturaleza del < juego económico > ha cambiado drásticamente.

²¹ Querol-Cabrera, Vicente. La liberalización del Comercio Internacional. Retos de los Noventas. p. 71.

Ya no se puede hablar de < políticas económicas nacionales >, todo tiende a ser internacional y global; el comercio, las inversiones, los mercados laborales y financieros, y la tecnología.

La interdependencia o la dependencia recíproca de las economías han sido estimadas como < el grado de vulnerabilidad a los cambios económicos externos >.

En este sentido, los países se vuelven más interdependientes cuando todos y cada uno se hacen más vulnerables a las perturbaciones económicas originadas en el exterior.

"Se ha comenzado a percibir cómo las políticas monetarias, fiscales y comerciales de los grandes países trascienden las fronteras y repercuten, positiva o negativamente en las otras naciones.

Por esta causa las políticas seguidas por los países industrializados presentan un particular interés para aquellos en vías de desarrollo, como es el caso del déficit fiscal y comercial de los Estados Unidos, el proteccionismo japonés, la política agraria común de la Unión Europea . No es menos cierto que, en esta cadena de casualidad, el crecimiento del norte es condicionado también por el sur, con base en sus importaciones; aunque este efecto es manifestante menor que el relativo a las relaciones norte-norte"²².

La interdependencia internacional puede ser causa de que el ajuste estructural no sea factible entre las naciones si no se identifica con las medidas pertinentes y las cumple. Con motivo de las limitaciones de los mercados externos, aún los países que se desarrollaron a un ritmo importante, no alcanzan el óptimo de sus posibilidades.

²² Ibidem, p. 72.

Grandes naciones, como los Estados Unidos, han pasado de una relativa autosuficiencia a una interdependencia. Una economía integrada a la comunidad internacional de naciones puede y debe acceder a logros que influyan en el comercio. Los países en desarrollo deben procurar que su integración al sistema internacional no sea el resultado del < oleaje > de las relaciones, sino que derive de una actitud independiente de su voluntad.

Para los países es conveniente intentar un esfuerzo negociador; desarrollar una capacidad de interpretar tendencias y adecuarse con flexibilidad a las nuevas condiciones del escenario mundial, a las nuevas necesidades generadas por la acelerada evolución. El requisito es la inserción activa que, con urgencia, se requiere en la economía mundial, para poder resolver sobre su futuro y no depender de decisiones marginales.

Es una nueva dinámica de la que no se puede prescindir. Cada país debe tener presente que su propia competitividad calificada con base en sus características propias, está sujeta a su capacidad de transformación política-social y tecnológica: esto es, la industrialización basada en un modelo económico con una fuerte orientación al mercado mundial.

CAPITULO 2

LOS GRANDES FOROS ECONOMICOS INTERNACIONALES EMANADOS DEL PROCESO DE INTEGRACION Y LA INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA MEXICANA



CAPITULO 2. LOS GRANDES FOROS ECONOMICOS INTERNACIONALES EMANADOS DEL PROCESO DE INTEGRACION Y LA INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA MEXICANA

2.1.- MEXICO EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

Los profundos cambios registrados desde los ochenta han dotado de una nueva fisonomía a la economía del país. En ese período y con mayor rigor en los últimos años la economía experimentó un intenso proceso de desregulación, reforma de la gestión estatal, saneamiento de las finanzas públicas, reestructuración del aparato productivo y en suma, una completa revisión y reorientación de la política de desarrollo.

Aspecto fundamental de la nueva orientación lo constituye la reforma de la estrategia comercial, que representó una de las rupturas más drásticas con la política económica imperante durante varios decenios. El nuevo rumbo consistió básicamente en exponer a la economía a la competencia internacional y forzar un incremento sostenido de la eficiencia productiva y la competitividad, todo ello en un marco de multilateralismo y apertura a las reglas del comercio mundial.

La reforma, una de las más altas que se han registrado en el mundo en desarrollo, se apoyó fundamentalmente en la reformulación de la estructura arancelaria y una activa política de diversificación que exigió revisar de manera exhaustiva los vínculos económicos, e incluso diplomáticos, con el resto del mundo. Los resultados de este intenso proceso de transformación de una economía "pasiva" a otra "agresiva", esto es, expuesta al riesgo, se reflejan en el cambio de la composición del intercambio comercial en favor de las exportaciones no tradicionales, en particular de las manufacturas (aunque aún existe una elevada concentración de artículos, exportadores y mercados); en la gradual incursión en nuevos segmentos del mercado, debido en parte a las intensas actividades de promoción de productos

mexicanos en el exterior; en el notable incremento de capitales foráneos, y en la presencia de México en una diversidad de negociaciones bilaterales y regionales: en la actualidad el país participa en más de 1 600 programas de cooperación e intercambio internacional²³.

El nuevo rostro de las relaciones internacionales de México depara grandes retos y oportunidades. En principio, empero, será menester consolidar las transformaciones en ese campo y profundizar las reformas que den al país un perfil competitivo de mediano y largo plazos.

Los avances de la estrategia comercial impregnan de mayor certidumbre las expectativas sobre el curso futuro del comercio y las inversiones. Sin embargo, es incuestionable que falta un trecho importante por recorrer para estar en condiciones de aprovechar a cabalidad las oportunidades que se presentan y sortear los riesgos de una debilidad competitiva. Si bien es cierto que el nuevo entorno del comercio internacional ofrece importantes oportunidades a algunas islas productivas modernas, muy eficientes y competitivas, no lo es menos que en el paisaje industrial del país en donde hay ramas y empresas tecnológicamente atrasadas y con organizaciones productivas ineficientes. Para algunas de estas la velocidad y el alcance de la reforma estructural del comercio exterior amenaza con dejarlas fuera del mercado. Esta realidad no es privativa de México. En Estados Unidos también existen ramas que la reorganización de las redes mundiales de producción e intercambio han tornado obsoletas o decadentes y que el TLC se encargará, en caso de no emprender el camino de la modernización, de borrarlas del escenario productivo; sería difícil apelar al proteccionismo para conjurar ese proceso.

²³ Tomás Peñaloza Webb, México, El GATT y la ronda Uruguay, Agosto de 1993.

Hace apenas un decenio la economía se encontraba prácticamente cerrada a la competencia externa; en la actualidad es una de las más abiertas del mundo y mantiene nexos con las regiones económicas más importantes del planeta.

En 1985 México emprendió un intenso proceso de desregulación y apertura que se inició con la liberación de las importaciones; se afirmó con su ingreso al GATT en 1986 y la nueva reglamentación sobre inversión extranjera en 1989, y se tornó irreversible en los años siguientes. Los objetivos expresos de esa estrategia se relacionan con el impulso de la modernización del país; la promoción del cambio estructural del sector productivo mediante una reasignación de recursos que permita elevar la producción y los rendimientos, así como la generación de empleos más productivos y mejor remunerados. Además de esos efectos estructurales, está la necesidad de influir en la estructura de precios relativos por medio de la exposición a la competencia externa. Se trata, en esencia, de crear un clima de eficiencia productiva que genere o fortalezca ventajas comparativas y propicie el acceso a tecnologías de punta y formas de organización modernas que aseguren la adaptación exitosa a la globalización de los procesos productivos, el progreso técnico y la dinámica del comercio de las redes posmodernas del mercado.

" En el primer aspecto los avances han sido espectaculares. En 1982 todas las importaciones requerían permiso previo, existían 16 tasas, los aranceles máximo y ponderado eran de 100 y 27%, respectivamente, y la dispersión arancelaria máximo ascendía a 25%. Hoy, la estructura arancelaria presenta una fisionomía radicalmente distinta: la mayoría de las restricciones cuantitativas al comercio exterior se han sustituido por aranceles; las restricciones sujetas a control representan menos de 2% del total; existen sólo cinco tasas, y el arancel más alto es de 20%, la media arancelaria, de 11%, y la dispersión, menor a 5%²⁴ .

²⁴ Revista de Comercio Exterior. Marzo 1994. Homero Urías Brambilla. "La ofensiva comercial de la diplomacia mexicana". P. 672.

Las nuevas circunstancias obligaron revisar y actualizar el sustento legal de las transacciones foráneas, lo cual aceleró, entre otras medidas, la instrumentación y aplicación de regulaciones de defensa del mercado y de certidumbre jurídica para la actividad, cuyo corolario fue la expedición de la Ley de Comercio Exterior en julio de 1993, que organiza y reúne en un sólo ordenamiento legal los principios que rigen las operaciones comerciales con el exterior.

El reglamento de 1989 creó un ambiente más propicio para la inversión extranjera al fijar reglas más claras y simplificar los procedimientos que norman su participación en la economía. Entre los cambios más significativos destaca la autorización de 100% de participación extranjera en ciertas actividades. " En lo que fue el sexenio de Salinas el país recibió 34 000 millones de dólares, esto es, poco más de 40% por encima de la meta sexenal de 24 000 millones. Este dinamismo convirtió al país en uno de los 10 primeros receptores de inversión extranjera y en el primero entre las naciones en desarrollo. Con el fin de adaptar la legislación a la nueva realidad de México y el mundo, el Congreso aprobó una iniciativa del Ejecutivo para establecer una nueva ley de inversiones extranjeras. Se trata de una estructura legal competitiva frente a la de otros países con la que se buscó asegurar, mediante un clima de incertidumbre jurídica, la atracción de ahorro externo ante el posible recrudescimiento de la avidez de recursos en un entorno mundial de escasez"²⁹.

Otra línea fundamental de la nueva ofensiva comercial se refiere a las intensas negociaciones tendientes a ampliar y consolidar la diversificación de las relaciones con el exterior, esencia de la estrategia internacional de los últimos años. Se pretende alentar la participación del gobierno y los organismos privados y académicos en

²⁹ Ibidem. P. 875.

mecanismos de corte bilateral y multilateral que conduzca a formalizar acuerdos concretos con bloques y países, del Norte y Sur, donde exista potencial para la complementación, el comercio y los flujos de inversión y tecnología.

El ejercicio de la política comercial mexicana ha definido cuatro áreas básicas de negociación de las cuales más adelante ampliaremos la relación de éstas con México: el GATT, que más tarde pasó a ser la OMC; el Tratado de Libre comercio con Estados Unidos y Canadá; Europa, que en esta ocasión nos referiremos específicamente a la OCDE y por último la Cuenca del Pacífico, considerando que la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico es el órgano más importante de dicha Cuenca.

Por otra parte tenemos que destacar que los anteriores foros económicos a excepción de el GATT son foros que no se encuentran auspiciados por la Organización de Naciones Unidas.

En este aspecto encontramos que existen en la actualidad tres organismos asociados en los cuales se encuentran implícitos foros económicos internacionales y a los cuales pertenece México, que son:

* Organismos Complementarios de la ONU: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (ECLAC); Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD), y el Consejo Económico y Social (ECOSOC).

* Agencias Especializadas Dentro del Sistema de la ONU: El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); El Banco Mundial (BM); La Corporación Financiera Internacional (CFI), y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

* Otros Organismos Interamericanos: el Banco Interamericano de Desarrollo (BID); y el Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

2.2.- EL GATT

Básicamente hay dos enfoques para la liberalización del comercio internacional; el enfoque regional y el internacional. El regional involucra acuerdos entre un pequeño número de naciones cuyo propósito es liberar el comercio entre sí, mientras mantienen barreras con el resto del mundo. El enfoque internacional por otra parte involucra conferencias internacionales bajo el patrocinio del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). tales como la Ronda de Tokio y la Ronda de Uruguay. El objeto de estas negociaciones internacionales es reducir los aranceles y otras barreras no arancelarias al comercio entre naciones a nivel mundial. A continuación hacemos referencia al enfoque internacional, con la explicación del GATT.

2.2.1.-SURGIMIENTO DEL GATT

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio surge con el objetivo de promover y liberalizar el comercio mundial. La firma del Acuerdo fue el 30 de Octubre de 1947, como uno de los tres pilares para ayudar a la reconstrucción europea y evitar un proceso recesivo (GATT; Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional). El acuerdo cumplió con su función durante varias décadas. Sin embargo, el contexto internacional ha cambiado mucho en estos últimos años, por lo que el GATT tiene cada vez más dificultades para garantizar el libre comercio entre economías dominadas por el sector servicios. Además, el desarrollo de la Ronda Uruguay nos mostró lo difícil que es lograr resultados significativos en materia agrícola.

Hasta 1940 el mundo capitalista se desenvolvía en medio de una gran inestabilidad cuyo origen, según los economistas, se atribuían a problemas de sobreproducción y por la lucha librada entre las potencias por el control de los mercados mundiales, 1929-1933 es un ejemplo clásico para comprender las recurrentes crisis de nuestro sistema.

La importancia que representaba el comercio en esta contienda se manifestó en la escalada de medidas proteccionistas que se pusieron en práctica, el establecimiento de cuotas a infinidad de productos, elevación de aranceles, gran variedad de impuestos fronterizos y barreras no arancelarias de todo tipo. Un aspecto adicional de gran relevancia, que en nuestros días es muy socorrido, son las devaluaciones como sustituto fácil del desarrollo tecnológico y productivo, o bien, como una barrera comercial poco vista como tal pero eficaz en la contracción de las importaciones.

Esta guerra comercial dentro del período bélico dio origen al Fondo Monetario Internacional (FMI), al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), y claro está, al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

En su breve introducción el acuerdo general tarifario y comercial establece lo que deben ser las relaciones comerciales y económicas en los términos del modelo keynesiano. Estas relaciones deben tender al logro de más altos niveles de vida y de 4 objetivos:

- 1.- El pleno empleo
- 2.- Un alto nivel creciente: del ingreso real y de la demanda efectiva
- 3.- El uso completo de los recursos mundiales
- 4.- El acrecentamiento de la producción y del intercambio.

Para alcanzar estos objetivos se cuenta con un doble instrumento: la celebración de acuerdos (recíprocos) y la concesión de ventajas (mutuas) que:

- reduzcan substancialmente los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales;
- y
- eliminen la discriminación en el comercio internacional.

El GATT cumple dos propósitos fundamentales. Por una parte constituye un marco normativo de las relaciones comerciales internacionales; por otra, sirve de foro para las negociaciones comerciales de los países miembros.

Como marco normativo, el Acuerdo General sienta las bases para un comercio abierto y liberal. Abierto en el sentido de que otorga los mismos derechos a todas las partes contratantes y evita discriminaciones que pudieran llevar a un proceso de restricciones comerciales competitivas. Liberal, por que está inspirado en el principio de la economía clásica liberal, según el cual si cada país se especializa en la producción de las mercancías en las que tiene ventajas comparativas, el producto total mundial de cada bien necesariamente aumenta.

Para dar lugar a tal comercio se requiere, por lo tanto, un conjunto de principios que establezcan: a) la no discriminación entre los miembros, y b) que el elemento determinante de los flujos comerciales entre países sea, en la medida de lo posible, la diferencia entre los precios internacionales y los nacionales. A continuación se examinan los principios y reglas más importantes del GATT²⁶.

No discriminación

Este principio, establecido en el artículo I del Acuerdo General, relativo al trato de "nación más favorecida", establece que cada parte contratante se compromete a conceder de manera inmediata e incondicional, a todas las demás cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido a una parte contratante, en materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase a la importación o a la exportación.

²⁶ La clasificación de los principios del GATT varían según distintos autores.

Este es el mecanismo que se ha encontrado para crear un comercio abierto. Con esta cláusula las partes contratantes también se comprometen a no utilizar el comercio como medio para discriminar entre países.

Estabilidad de las concesiones.

Otro principio del Acuerdo General es la búsqueda de condiciones estables para el comercio y la eliminación de incertidumbre sobre los mercados. Buena parte de las disposiciones del Acuerdo General tienen el fin de asegurar que los países repitan las concesiones otorgadas y no elevan los derechos de importación, una vez concedidos. De esta forma, el Acuerdo General establece la seguridad de que los derechos aduaneros serán estables y previsibles.

“Bajo ciertas condiciones, una parte contratante puede retirar las concesiones de un producto determinado, siempre y cuando compense a sus socios comerciales con otra concesión equivalente”²⁷.

La protección mediante aranceles, básicamente.

Una de las reglas del comercio liberal es que, en la medida de lo posible, el elemento determinante de las corrientes comerciales sea la diferencia entre los precios nacionales y los internacionales. Esto llevaría a que cada país se especializara en los productos que puede producir más eficientemente.

Una forma de acercarse a tal objetivo es la protección del mercado mediante aranceles, en lugar de cuotas o permisos de importación. El arancel permite proteger a los productores nacionales de la competencia del exterior, pero de ciertos límites.

²⁷ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, artículo XXVIII

Además concede al consumidor la posibilidad de escoger entre productos a partir de ciertas restricciones de precio; asimismo, revela de manera directa el grado de protección del mercado.

Por estas razones, el Acuerdo General establece que el arancel es el método básico para regular la competencia con el exterior.

En el Acuerdo General ninguna parte se obliga a reducir algún arancel, en ausencia de un acuerdo especial. Ciertamente, uno de los objetivos del GATT es reducir los aranceles a la importación. Para ello se realizan las conferencias o "rondas" de negociación.

Reciprocidad

Dado que el GATT es un foro de negociación, fue necesario establecer el principio general bajo el cual se realizan las negociaciones. En el preámbulo, el Acuerdo General establece que el trato entre países se realizará "a base de reciprocidad y de mutuas ventajas". En el texto del Acuerdo, varias disposiciones se refieren a este principio.

Los países en desarrollo han aumentado con éxito que no puede haber trato recíproco entre países con capacidad económica desigual. Como se verá más adelante, diversas disposiciones del Acuerdo General reconocen que los países en desarrollo pueden recibir un trato especial y más favorable de las otras partes contratantes.

Trato a los subsidios, a la exportación y al dumping

Con el objeto de que la corriente internacional de bienes responda básicamente a la diferencia de precios entre países, el Acuerdo General regula el trato de los subsidios a la exportación, ya que pueden afectar las corrientes de comercio. En este sentido, el

Acuerdo establece que cualquier subsidio que tenga por efecto directo o indirecto aumentar las exportaciones de un producto deberá notificarse por escrito a las partes contratantes. En las cosas en que se determine que tal subsidio cause o amenace causar un perjuicio grave a los intereses de otra parte contratante, la que lo haya concedido examinará la posibilidad de limitarlo.

"El acuerdo faculta a cada parte contratante a contrarrestar los efectos de un subsidio a un artículo exportado a su territorio mediante la aplicación de derechos compensatorios"²⁸

Estos son impuestos al producto importado para compensar el beneficio que recibió de un subsidio. La condición para ello es que se pruebe que el subsidio en cuestión causa o amenaza causar perjuicio importante a una producción nacional ya existente, o que retarda considerablemente la creación de una rama de la producción nacional.

En suma, el Acuerdo General no proscribe los subsidios a la exportación, pero establece que los que causen o amenacen causar daño a otra parte contratante se eliminen o se anulen mediante impuestos compensatorios.

"El dumping que - permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal - queda proscrito en el Acuerdo General cuando cause o amenace causar un perjuicio importante a la producción existente o posible de una parte contratante"²⁹.

Salvaguardas y medidas de protección

El Acuerdo General reconoce que el comercio puede tener temporalmente efectos nocivos en una economía, lo cual puede hacer necesario revertir de modo temporal

²⁸ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, artículo VI

²⁹ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, artículo VI

las concesiones arancelarias. Por esta razón existen varias disposiciones por las cuales los países pueden recurrir a una "salvaguarda", que los exime de algunas de las obligaciones del Acuerdo General y les permite protegerse de tales perjuicios.

"La condición para aplicar una salvaguarda es que el producto importado cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores del país importador en casos específicos se permite la suspensión total o parcial de la concesión, con objeto de prevenir o reparar tal perjuicio"³⁰.

Solución de diferencias

Uno de los aspectos más importantes del GATT es su función como mecanismo para solucionar diferencias entre las partes contratantes. Puede decirse que uno de los principios del Acuerdo es que la diferencia entre los miembros deben alcanzar una conclusión mutuamente satisfactoria.

En el Acuerdo General no hay procedimiento único para solucionar diferencias entre las partes contratantes. En su lugar, el Acuerdo contiene más de 30 procedimientos particulares, a los que hay que agregar otros acordados posteriormente, que no figuran en dicho texto.

La solución de diferencias en el GATT no es un "proceso legal", en el cual una entidad imparcial emite un fallo conforme a la ley y al que las partes en conflicto deben ajustarse. En su lugar existe un procedimiento "cuasi-judicial" por el cual las partes involucradas en una diferencia entran en consultas a través de varias etapas, hasta alcanzar una "conclusión mutuamente satisfactoria".

Hay varios elementos comunes en las distintas instancias de solución de diferencias del Acuerdo. Normalmente, se suceden progresivamente, constituyendo recursos

³⁰ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, artículo XIX

escalonados de solución. Ellos son: 1) las consultas bilaterales, 2) la solicitud de entidades o personas para que interponga sus "buenos oficios" para la reconciliación de las diferencias que subsistan, y 3) la solicitud de las partes contratantes de que establezcan un grupo especial que analice el problema y emita una opinión consultiva. Luego de esto, las partes contratantes emiten una recomendación.

Se advierte que el procedimiento para la solución de diferencias desemboca en un mecanismo de negociación y no es un "proceso legal". Cuando intervienen, las partes contratantes emiten una "recomendación" que no constituye un fallo y que en términos legales no obliga a los países. Este procedimiento sui-generis de solución de diferencias, en el que simultáneamente intervienen elementos legales y la voluntad política de los gobiernos, han hecho que el GATT se considere como una institución "flexible", pues está abierta a soluciones donde intervienen conjuntamente la ley y el poder.

Debe tomarse en cuenta, por otra parte, que las partes contratantes no han querido delegar en una instancia superior a la facultad de decidir sobre sus diferencias. Si bien el procedimiento tiene varios inconvenientes, su formulación no parece ser un problema prioritario para los miembros del GATT.

Disposiciones varias

Con el objeto de facilitar el comercio y evitar obstáculos innecesarios, el Acuerdo establece diversas disposiciones que estandarizan mecanismos sobre mercancías en tránsito, valoración aduanera, reglas de origen, empresas comerciales del Estado y otras³¹.

³¹ El Acuerdo General se refiere a la libertad de tránsito en el artículo V; a la valoración aduanera en el VII; a las reglas de origen en el IX, y a las empresas comerciales del Estado en el XVII.

El Acuerdo establece un conjunto de disposiciones que fijan las bases para un comercio abierto y liberal. Para esto, se procura principalmente proteger los derechos de las partes contratantes. Sólo de manera limitada el Acuerdo se refiere a la reglamentación de las políticas económicas internas que los países deben poner en marcha. Ciertamente, el Acuerdo estipula algunas reglas que deben seguirse en la política interna, como: a) el uso de aranceles como el mecanismo básico de protección, b) el trato a los subsidios a la exportación y el dumping, y c) otras disposiciones diversas, como las relativas a las reglas de origen y a la valoración aduanera.

Las partes contratantes han buscado que las reglas del GATT interfieran lo menos posible en sus políticas internas. Al respecto, vale la pena mencionar algunas de las áreas que el Acuerdo no regula y que podrían considerarse como sus límites legales.

No impone una filosofía de laissez-faire

El Régimen del GATT no impone a los países miembros una determinada filosofía de política económica. Las reglas del GATT relativas a política interna son limitadas y dejan un margen muy grande de intervención del Gobierno. Incluso, en términos de política comercial, los países quedan en libertad de proteger su mercado en el nivel arancelario que deseen. A esto se debe que sean partes contratantes del GATT países con distintas filosofías económicas, desde los que aplican políticas más liberales, como Singapur, Kuwait y Chile, hasta los más intervencionistas, como la India, Birmania y Tanzania, o países socialistas como Checoslovaquia, Yugoslavia y Cuba.

No buscan un "acceso a mercados"

Si bien la cláusula de la nación más favorecida establece un trato igual a todas las partes contratantes en lo que se refiere a derechos de importación, existen amplias excepciones a los derechos a la exportación. El GATT no le da a los países

consumidores de materias primas ninguna seguridad de que tendrán una fuente garantizada de materias primas en los países productores. El GATT tampoco limita el derecho de los países productores de materias primas a reducir o suspender sus exportaciones a un país o grupo de países.

Las decisiones del GATT no se imponen a las partes contratantes individuales

Un límite importante del sistema legal del GATT se encuentra en el método de solución de diferencias entre partes contratantes. Como se vio antes, el procedimiento es cuasi-judicial.

Cuando las partes contratantes emiten una recomendación sobre un diferendo, los países en cuestión no están legalmente vinculados por ella. El Acuerdo contiene mecanismos por los cuales las partes contratantes pueden autorizar a un miembro a retirar concesiones a otro en ciertas circunstancias, pero eso prácticamente no se ha dado.

No es obligatoria la permanencia

El artículo XXXI establece que toda parte contratante podrá retirarse del Acuerdo. El retiro será efectivo luego de 6 meses de haberlo notificado por escrito al Secretario general de las Naciones Unidas. No hay en el Acuerdo ninguna disposición que condicione la libertad de una parte contratante de retirarse, si así lo decide.

Después de exponer de manera general el contenido del Acuerdo, aunado a un análisis de los límites legales que tiene el GATT, pasaremos a la descripción de los logros y problemas por lo que ha tenido y tiene que pasar un acuerdo de este tipo; dedicaremos, además, una gran parte del siguiente punto de nuestra investigación a la Ronda Uruguay, por ser en esta donde se agudizaron los problemas, en el comercio mundial, que no encontraron una solución adecuada en las demás rondas.

2.2.2.- El GATT Y EL SISTEMA INTERNACIONAL DE COMERCIO.

Uno de los objetivos del Acuerdo es la liberalización comercial. El GATT ha sido el foro en el que se realizaron siete grandes negociaciones comerciales, sin contar con la Ronda de Uruguay, siendo la más importante la llamada Ronda de Tokio, que concluyó en 1979. "El efecto agregado de las liberaciones comerciales del GATT es difícil de medir. Para ello, puede mencionarse, por ejemplo, la reducción porcentual de aranceles, el volumen de comercio para el cual se realizó una reducción arancelaria, el número de productos para los que se realizan reducciones arancelarias o, incluso, el aumento de comercio esperado a partir de una cierta modificación en las regulaciones comerciales"³².

Desde la posguerra hasta nuestros días, los derechos arancelarios a la importación de los principales países industrializados se han reducido, de 40% del valor de los productos, a alrededor de 5% actualmente. Esta notable disminución ha contribuido definitivamente al dinamismo del comercio en la época reciente. En las "rondas" Kennedy (1964-1967) y de Tokio (1973-1979) se realizaron las principales reducciones arancelarias.

En esta última también se acordó una reducción de los aranceles de miles de productos agrícolas e industriales, a lo largo de un período de 7 años, a partir de 1980. Asimismo, se abordó la negociación sobre barreras no arancelarias, concluyéndose acuerdos sobre subsidios y derechos compensatorios, obstáculos técnicos al comercio, compras del sector público, valoración en aduana, procedimiento para el trámite de licencias de importación y prácticas antidumping.

Dos de los problemas más importantes a los que se enfrentó el GATT fueron el trato a los países en desarrollo y el proteccionismo.

³² Revista de Comercio Exterior, Jaime Alvarez Soberanis. " Los Alcances del GATT " Enero 1986, p. 38-39.

El trato a los países en desarrollo

“Desde que se negoció el Acuerdo general, los países en desarrollo miembros del GATT han sostuvieron que su situación particular los hacía merecedores de un trato especial y mas favorable que el del resto de las partes contratantes. En el curso de distintas negociaciones se logró el reconocimiento legal de esta situación.

Actualmente, el Acuerdo dio un trato especial en varios campos:

- 1) los países en desarrollo pueden recibir un trato especial y más favorable, sin que éste se deba hacer extensivo al resto de las partes;
- 2) los países desarrollados “no esperan reciprocidad” en negociaciones comerciales con los países en desarrollo;
- 3) los países en desarrollo pueden aplicar “salvaguardas” para promover su desarrollo económico, y
- 4) se reconoce que los subsidios son parte integral de los programas de desarrollo de los países en desarrollo”³³.

A cambio de esto, los países en desarrollo aceptaron su integración paulatina a las negociaciones del GATT y, por tanto, a la pérdida eventual de dicho trato especial. No obstante, en el GATT no hubo ningún mecanismo que de manera específica llevara a cabo tal cosa.

³³ *Ibidem*

Los países en desarrollo han sostenido que el trato especial que legalmente se les dio no se tradujo en beneficios en términos de concesiones arancelarias. Esto puede deberse a los mecanismos de negociación utilizados en las rondas comerciales. Si un país está interesado en que otro reduzca sus aranceles a un producto determinado, pero no tiene o no puede ofrecerle una concesión equivalente, difícilmente logrará su objetivo en la negociación.

Adicionalmente, debe mencionarse que algunos productos de exportación importantes para los países en desarrollo, como los agrícolas, varios países industrializados los consideraron como no negociables, debido a que se encontraron sujetos a presiones proteccionistas internas de los agricultores locales. Como resultado de lo anterior, las reducciones arancelarias se concentraron en los productos de interés exportador de los países en desarrollo, como los agrícolas y los textiles, manteniendo un nivel superior al del resto.

Proteccionismo

Con la notable reducción de la protección arancelaria en las economías de los países desarrollados apareció, paradójicamente, un nuevo método de protección, constituido por las barreras no arancelarias.

Estas constituyen un serio problema para el comercio multilateral por varias razones. En primer lugar, neutraliza los efectos de las ventajas comparativas que permitirían a los productores del exterior vender productos más baratos. Además, eliminan la transparencia comercial que se buscó en el Acuerdo. Finalmente, su aplicación puede crear una dinámica de penalización comercial que acabe en un colapso comercial.

“Las barreras no arancelarias son de diferente índole: permisos o cuotas de importación; depósitos a la importación; establecimientos de precios “justos” o “normales”, e incluso acuerdos bilaterales de limitación “voluntaria” de

exportaciones, de un país a otro para evitar la amenaza de medidas más drásticas. De acuerdo con un inventario de medidas no arancelarias, éstas constituyen un mecanismo muy importante para la regulación de las importaciones. Suiza las aplica a 27.4% de sus importaciones; la U.E. lo hace en 17.8%; Japón a más de 10%, y Estados Unidos a casi 7%. Varios países en desarrollo lo hacen a 15% de sus importaciones. La tendencia creciente en la aplicación de las barreras no arancelarias y el peligro que esto significa para el comercio internacional ha sido reconocido universalmente, sin que se haya podido encontrar una solución satisfactoria³⁴.

Pasemos ahora al análisis de lo que ha sido llamada Ronda Uruguay, que, como se sabe, se prolongó de manera indefinida por los problemas que a continuación señalaremos, así como un breve resumen de lo que fueron las negociaciones.

“En septiembre de 1986 los países miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) decidieron realizar la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales (Ronda Uruguay), con el propósito de: frenar y revertir el proteccionismo comercial; remover las distorsiones del comercio; desarrollar un sistema comercial multilateral abierto, viable y duradero que permita la liberalización y la expansión del comercio, y por consiguiente de la economía mundial; contrarrestar los efectos negativos de la inestabilidad monetaria de esos años y del endeudamiento de un mayor número de países en desarrollo”³⁵.

La Declaración Ministerial de Punta del Este, texto que fue aprobado por los Titulares de comercio exterior de 94 países, representaba un plan de negociación de 4 años (en agricultura se previó una duración de 2 años), y recoge la diversidad de posiciones en un delicado equilibrio de intereses. En ese entonces, se dijo que Estados Unidos había logrado los objetivos que se fijó para la Ronda Uruguay, al

³⁴ *Ibidem*, p. 39-40.

³⁵ Boletín de Economía Internacional, Banco de México, enero-marzo de 1989, p. 39.

incorporar temas de su especial interés, como propiedad intelectual, inversión foránea, telecomunicaciones, instituciones financieras y compañías de seguros, entre otros, y dar prioridad al sector de la agricultura, estableciendo la meta de obtener resultados concretos en 2 años. Así, Estados Unidos lograría hacer valer las dimensiones de su mercado en las decisiones que configuran las relaciones comerciales.

Por su parte, los países en desarrollo sólo lograron dos objetivos: la Ronda Uruguay obtendría resultados globales y simultáneos y no perjudicarían que algunas áreas de servicios necesariamente estuvieran inclinadas en el marco del Acuerdo.

Contra lo que se esperaba en estos años, aumentaron las limitaciones de acceso a los mercados, a través de acuerdos que restringen las exportaciones que eufemísticamente se han denominado restricciones voluntarias a las exportaciones.

De 1986 a la fecha se han establecido importantes compromisos comerciales como el área de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá; el Acta Única Europea que pretendía integrar un mercado libre y sin fronteras para 1992, cosa que no sucedió, y las políticas de mayor apertura económica al exterior que se gestaron en la ex-Unión Soviética y en la República Popular China, entre otros.

Una conclusión exitosa de la Ronda Uruguay de negociaciones multilaterales de comercio, en el Acuerdo tiene una importancia crítica para el mantenimiento de una economía mundial abierta y multilateral.

También es crucial para la preservación de relaciones armónicas entre los países industrializados, y entre éstas y el mundo en vías de desarrollo. El fracaso para concluir la Ronda en la fecha límite original de principios de 1991 fue desilusionante.

La Ronda Uruguay fue la negociación más importante en la historia del escenario económico internacional por sus implicaciones de largo alcance para la economía mundial, el manejo del sistema global, y las relaciones globales entre los países claves.

Con la firma de los Acuerdos de Marrakech en abril de 1994 concluyeron ocho años de arduas negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT. "Uno de los mayores éxitos de esa Ronda fue la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) como respuesta a los nuevos retos del comercio internacional : los efectos del progreso tecnológico y el comercio de servicios en los flujos comerciales; el papel de la empresa transnacional en el proceso de globalización del comercio y la producción; el surgimiento de los países en desarrollo como motores del comercio internacional; la proliferación de acuerdos regionales y sus repercusiones en las negociaciones multilaterales y más recientemente, los problemas ecológicos y laborales asociados al comercio"³⁶.

La estructura de la OMC tiene como elementos principales una Conferencia Ministerial que se reunirá por lo menos cada 2 años y un Consejo General encargado de supervisar de manera regular el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales.

El consejo fungirá también como Órgano de Solución de Diferencias y como Órgano de Examen De las Políticas Comerciales, a fin de tratar todas las cuestiones comerciales cubiertas por la OMC, y establecerá órganos auxiliares como los consejos de Mercancías, de Servicios y de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

³⁶ Revista de Comercio Exterior, Enero, 1995. Hermann Aschenatrup Toledo. " La Organización Mundial del Comercio y los Retos del Intercambio Multilateral". p. 847.

En suma, las normas de la Organización Mundial del Comercio tienen el objetivo de lograr un comercio libre, pero con apego a las reglas contenidas en cada uno de los acuerdos negociados en la Ronda de Uruguay y que se encuentran anexos al acuerdo de establecimiento de la OMC.

2.2.3.- MEXICO Y EL GATT.

El proceso de negociación para la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se inició en noviembre de 1985 con base en las instrucciones que el Presidente Miguel de la Madrid dirigió al Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Lic. Héctor Hernández Cervantes. Como consecuencia de dicha comunicación, el Secretario de Comercio envió una carta al Director General del GATT, señor Arthur Dunkel, solicitando el inicio de las negociaciones por parte de México. Esta decisión se comunicó a la XII Reunión de las Partes Contratantes, que se celebró en Ginebra, Suiza.

" Por acuerdo del Gabinete de Comercio Exterior fue creado un Grupo Intersecretarial para llevar a cabo el proceso de negociación de la adhesión de México al Acuerdo General. Este grupo fue coordinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con la participación de las Secretarías de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Energía, Minas e Industria Paraestatal y Agricultura y Recursos Humanos"³⁷.

Mediante comunicación de fecha de 4 de febrero de 1986 el Gobierno de México envió al Director General del GATT el documento conocido como " Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior ", preparado por el Gobierno de México para que sirviera como base de las reuniones del Grupo de Trabajo.

³⁷ Gabinete de Comercio Exterior. El proceso de adhesión de México al GATT. México 1986, p. 10.

Es importante hacer mención que en febrero de 1983, el Estado mexicano reformó el artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, elevando a rango constitucional la acción gubernamental en materia de planeación, estableciendo el Sistema Nacional de Planeación Democrática. Como resultado de ello, el 30 de mayo de 1983 se publicó el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND), que establecía como propósito fundamental mantener y reformar la independencia de la Nación, para la construcción de una sociedad que bajo los principios del Estado de Derecho, garantice libertades individuales y colectivas en un sistema integral de democracia en condiciones de justicia social.

Dentro del PND se evalúa y analiza la situación internacional y sus posibles impactos sobre el país, con el fin de dar respuesta a los cambios que se presenten. De esta forma, se reconoce que la política externa de México constituye un elemento indispensable del desarrollo nacional y tiene como objetivos principales: preservar la soberanía de la Nación y fortalecer nuestra independencia política y económica, y apoyar los esfuerzos internos de desarrollo a través de una vinculación eficiente con la comunidad de naciones.

Se previeron reuniones del Grupo de Trabajo a celebrarse los días 29 y 30 de abril, 14 y 15 de mayo, 19, 20 y 30 de junio, y 1 de julio de 1986.

En las dos últimas reuniones del Grupo de Trabajo se efectuaron las negociaciones sobre el Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General, así como el texto del informe del multicitado Grupo de Trabajo, aprovechándose la presencia de las diversas delegaciones para terminar con la negociación de los productos que México concesionaría como aportación por su ingreso al Acuerdo General.

Después de un proceso de intensas negociaciones, el Grupo de Trabajo dio por concluida su encomienda, mediante la adopción de los siguientes documentos:

Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General; Informe del Grupo de Trabajo, y Lista de los productos que México concesiona como aportación por su adhesión al Acuerdo General.

El grupo de trabajo encargado de examinar la solicitud de adhesión de México al Acuerdo General recomendó al Consejo de Representantes del GATT el Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Este documento se integró con 14 párrafos, de los que se conoce como "Protocolo Estándar", que es el que han utilizado casi todos los países que actualmente son partes contratantes del Acuerdo General. Un párrafo preámbular y 3 párrafos operativos adicionales son los que cubren los intereses particulares de México. Esta forma de adhesión de México al GATT se hizo sobre la base de un Protocolo Ad-hoc.

Por motivos de objetividad se describirá y analizará brevemente los párrafos 3,4 y 5 incorporados en el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General, los cuales significan jurídicamente salvaguardias que el país adherente incorpora a su compromiso internacional con objeto de dejar fuera de dicho tratamiento aspectos específicos de su política económica por convenir así a los intereses nacionales.

Párrafo 3. " Las PARTES CONTRATANTES reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra, y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos, México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección

arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del documento L/6010³⁸.

El párrafo 29 del informe establece que de conformidad con su política de sustitución de los permisos por una protección arancelaria, México continuará eliminando los permisos previos de importaciones en toda la medida de lo posible.

Debe hacerse notar que si bien es cierto que México ofreció continuar sustituyendo gradualmente los permisos previos por una protección arancelaria, dicha eliminación no quedó sujeta a ningún calendario o fecha específica.

* Párrafo 4. " Las PARTES CONTRATANTES están consientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y su programa sectorial y regional, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010³⁹.

En el párrafo 35 del Informe del Grupo de Trabajo se señala que México tiene la intención de aplicar su actual Plan Nacional de Desarrollo y los programas regionales y sectoriales de acuerdo con el párrafo 1 de su Protocolo y las disposiciones pertinentes del Acuerdo General. Se confirmó que el gobierno utilizará los instrumentos de política comercial para la ejecución de futuros programas regionales y sectoriales derivados del Plan Nacional de Desarrollo, de modo compatible con las disposiciones pertinentes del Acuerdo General.

Como se desprende del párrafo anterior el compromiso de México se circunscribe a la utilización de los instrumentos de política comercial para la ejecución de programas regionales y sectoriales derivados del Plan Nacional de Desarrollo y en

³⁸ Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

³⁹ Ibidem.

consecuencia no quedan comprometidos los instrumentos de política fiscal, financiera, monetaria, etc.

* Párrafo 5. "México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a las exportaciones relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular con el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacional"⁴⁰.

Conviene destacar que dentro del sistema jurídico del GATT no existen antecedentes o bases definidas para determinar las proporciones que deben guardar las restricciones a la exportación y las limitaciones a la producción o al consumo. Un país parte contratante del GATT puede restringir sus exportaciones siempre que dichas restricciones guarden congruencia con regulaciones a la producción o al consumo. No se requiere sin embargo que entre producción, exportación o consumo exista una proporción fija o predeterminada.

Por lo tanto, México al tener una plataforma de producción de energéticos restringida, puede mantener y aun variar la proporción de esa producción y se destine a la exportación, en la forma que mejor convenga al interés nacional, sin que esto pueda considerarse como una violación a las normas del GATT.

Debe recordarse que además de la incorporación al Protocolo de Adhesión de México al GATT de los párrafos 3,4 y 5, que ya se han comentado, tiene especial importancia la reserva que se contiene en el párrafo 1 del propio documento y en virtud del cual México se compromete a aplicar la parte II del Acuerdo General en

⁴⁰Ibidem.

toda la medida que sea compatible con su legislación vigente en la fecha del Protocolo.

" La parte II del Acuerdo General comprende los artículos del III al XXIII y la legislación que México podrá aplicar con prioridad a las disposiciones del Acuerdo, es toda aquella que se considere de carácter mandatorio. México entregó a la Secretaría General del GATT para que estuviera a disposición de los países partes contratantes un total de 74 leyes expedidas por el Congreso de la Unión que México considera guardan relación directa con su comercio exterior y que tienen carácter mandatorio"⁴¹.

Con esto México aseguró el manejo de sus políticas sin el riesgo de intervenciones por parte de las demás partes contratantes del Acuerdo, así tendría libertad de ir poco a poco avanzando en las reformas que el país necesitaba.

2.2.3.1.- TRANSICION DEL GATT A LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC).

México junto con Canadá y los países de la Unión Europea, fue uno de los promotores del establecimiento de la OMC, pues se consideró que como administradora única de todos los acuerdos, normas y procedimientos negociados en la Ronda, aquella aseguraría un marco multilateral más firme y predecible para sus esfuerzos de diversificación comercial.

Conviene tener presente que México, al igual que otros países en desarrollo, se había visto afectado por el creciente deterioro de las disciplinas multilaterales de comercio en los ochentas, por lo que le era cada vez más difícil obtener reciprocidad ante sus esfuerzos unilaterales de liberalización de los años recientes. De ahí que las

⁴¹ Ibidem. P.12.

autoridades mexicanas desde el principio consideraran prioritarias las negociaciones de la Ronda de Uruguay"⁴².

La transformación del GATT a la OMC con un sistema integrado de solución de diferencias es de gran importancia para países como México en la medida en que se fortalecerá el respeto a las reglas multilaterales de comercio y se acabará la actual práctica del GATT en cuanto a que una de las partes podía bloquear los resultados de los paneles. A iniciativa de México se aceptó que si la disputa la inicia un país en desarrollo contra uno desarrollado, las decisiones del panel deben producirse en un lapso de dos meses y no de seis, como está prevista para las naciones en desarrollo.

Las expectativas de México respecto de la OMC se resumen en tres elementos importantes:

" a) que la organización sea un instrumento para facilitar la liberalización comercial recíproca, pues contribuirá a eliminar las barreras y distorsiones que prevalecen en diversos sectores productivos; b) que la OMC constituya el medio para actualizar y perfeccionar las disciplinas del sistema multilateral de comercio para cancelar medidas unilaterales y revertir tendencias proteccionistas, y c) que la OMC sea el vehículo que asegure una apropiada interacción entre la política de competencia y las medidas comerciales, a fin de combatir las prácticas desleales"⁴³.

" En conclusión, los acuerdos de la Ronda de Uruguay, particularmente la creación de la OMC, son en general favorables para países como México, pues fortalecen las disciplinas existentes y establecen reglas mucho más detalladas sobre una serie de medidas de política comercial. Además, todos los acuerdos se vinculan en el marco institucional de la OMC: los somete a un mecanismo único de solución de

⁴² Jaime Serra Puche. "Los lineamientos para una estrategia comercial". Comercio Exterior, Vol.40, num6, Junio 1990.

⁴³ Jaime Serra Puche, Declaración en Marrakech, documento MTN:TNC/MIN(94)/ST/16, GATT; 12 de abril de 1994.

diferencias, con lo que se empareja el campo de juego (leveling the playing field) para los países en desarrollo.

A fin de que un país como México se beneficie del papel asignado a la OMC, esta debe conservar su carácter técnico-institucional que le permita resolver las disputas comerciales que con toda seguridad se presentarán y profundizar en una liberalización recíproca del comercio mundial"⁴⁴.

⁴⁴ Revista de Comercio Exterior, Noviembre de 1995. Herman Aschentrupp Toledo. " La Organización Mundial del Comercio y los retos del intercambio multilateral". P. 846.

2.3.- LA CONFERENCIA DE COOPERACION ECONOMICA DEL PACIFICO (CCEP)

Los cambios que han experimentado las relaciones internacionales durante el presente siglo, producto de la apertura de los espacios nacionales impuesta por el liberalismo económico y por el progreso en las comunicaciones, se han profundizado en las últimas décadas como resultado del sorprendente desarrollo científico y tecnológico. Sus efectos en las estructuras y procesos productivos han acelerado la evolución interna en los Estados y de las relaciones que éstos guardan entre sí, redefiniendo el comportamiento de la economía internacional y dando lugar a nuevas manifestaciones sociales, políticas y económicas de los sistemas aún vigentes.

“Las principales características del cambio de la estructura internacional han sido la multipolaridad, que a medida que se consolida tiende a erosionar los poderes hegemónicos; la interdependencia, que se reafirma conforme la apertura de los Estados se amplía, y la tendencia hacia el regionalismo, ya sea en aras de una defensa común frente al relativo debilitamiento que la apertura conlleva, o bien, con miras a alcanzar un desarrollo compartido como única alternativa que la creciente interdependencia ofrece”⁴⁵.

Estas características, en mayor o menor medida, se manifiestan en el contexto mundial sin ser excluidas de alguna región en particular; no obstante, donde con mayor claridad se aprecian es en la dinámica política y económica de las relaciones entre algunos de los países que conforman la Cuenca del Pacífico, por ser ésta, la región que conjuga la interacción de las economías más “abiertas” (más allá del contexto europeo), con las de mayor desarrollo y potencial científico y tecnológico en el mundo (Estados Unidos y Japón).

⁴⁵ Jiménez Hernández Dolores, Estados Unidos de América y Japón ante el ingreso de México a la Cuenca del Pacífico. Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. México 1990, p. 121.

Esto explica que esa región se perfile con el mayor centro de poder mundial, habida cuenta de que es el nivel de desarrollo tecnológico el factor que más legítimamente sirve de criterio para establecer la escala de potencia entre los Estados. Considerado, por otro lado, que es precisamente en el Pacífico donde el nuevo comportamiento económico no solamente se acentúa sino que se masifica y reproduce, extendiéndose en tal forma que cada vez involucra a un mayor número de naciones.

Así, en el Área del Pacífico, "multipolaridad e interdependencia se consolidan dando mayor viabilidad a la coexistencia pacífica entre el Este y el Oeste, bajo una nueva forma de interrelación en la que, aunque la defensa del interés nacional y la lucha por la hegemonía se siguen imponiendo a las exigencias de la cooperación, las consideraciones tecnológicas hacen emerger las nuevas reglas del comportamiento económico, para compartir, y en algunos casos relegar a un plano secundario, el predominio de las reglas clásicas del juego político en el ámbito internacional"⁴⁶.

Todo esto ha propiciado y favorecido la tendencia hacia el regionalismo que hoy se observa entre los países del Pacífico Asiático, tanto en el sentido de promover colectivamente un desarrollo compartido como el de impulsar una solidaridad regional que de alguna manera delimite los intereses de quienes forman parte de ella y detengan los embates de actores externos que en virtud de la apertura económica y la interdependencia interfieren de algún modo en las decisiones internas de los países regionales.

La emergencia del Pacífico como escenario de las grandes transformaciones de la economía internacional y, por ende, como centro de poder económico y político mundial, es en nuestros días una realidad innegable, más no un hecho sorprendente

⁴⁶ *Ibidem*, p. 11

atribuible a factores coyunturales o a los particulares intereses, por legítimos que estos fueran, de algún Estado o grupo de Estados empeñados en mantenerse a la vanguardia del proceso de cambio. Tan es así que la tendencia hacia el regionalismo en la Cuenca del Pacífico se apoya más que en las decisiones de los Estados, en las fuerzas político-económicas que han sustituido el motor de cambio en el proceso de desarrollo de esa zona.

2.3.1.- SURGIMIENTO DE LA CCEP

"En 1965, el profesor Kiyoshi, de la Universidad de Hitotsubashi de Japón, propuso la creación de una Asociación de Libre Comercio del Pacífico (PAFTA). Inspirado en el establecimiento del Mercado común Europeo en 1959 y de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1961, Kijima propuso básicamente la eliminación de tarifas arancelarias entre los cinco países más avanzados del Pacífico: Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Japón"⁴⁷.

Por diferencias de opinión sobre la operatividad y ventajas de la propuesta, la PAFTA no se materializó. Se criticaba fundamentalmente la omisión de vincular la PAFTA con los procesos de desarrollo de los países más atrasados del Pacífico, muchos de los cuales requerían de un trato preferencial para superar las dificultades que supone la descolonización. Probablemente intervinieron también ciertos criterios de índole político-estratégica predominantes en los años sesentas, como el temor de dejar a los países recién descolonizados a expensas de China y la Unión Soviética, según se desprendería de la experiencia en la Península de Indochina.

Es necesario, por lo tanto, tener en cuenta que el primer intento por conformar un sistema económico en la Cuenca del Pacífico no cristalizó debido a que prevalecían

⁴⁷ González G. Sergio, *La Conferencia para la Cooperación Económica como opción*. Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. México 1990, p. 121.

en el fondo razones de carácter político. Recuérdese, por ejemplo, que la llamada Alianza para el Progreso que se quiso implantar en América Latina en esos años también contenía un trasfondo político. En general, los análisis partían de la base de que las fuerzas antisistemáticas operaban sobre todo en las periferias; por lo tanto no era concebible ninguna estructura que marginara o desfavoreciera a los países en desarrollo.

“Kojima planteó entonces una nueva Organización del Pacífico para el Comercio y el Desarrollo (OPTAD), que además de contener a las cinco naciones de la PAFTA, incorporaba a los países de la entonces recién creada Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA), a las naciones isleñas de Oceanía, a algunas economías de Asia Oriental tales como Corea del Sur, Taiwan y Hong Kong, y a los países latinoamericanos que bordean el Océano Pacífico. El mecanismo de agrupación que proponía esta vez Kojima relacionaba a cada subregión como uno de los cinco países de la PAFTA”⁴⁸.

Esta segunda propuesta del profesor Kojima tampoco obtuvo el favor deseado en virtud de que sembraba oposición y desconfianza entre los países en desarrollo que se oponían a cualquier intento de subordinarse a lo que interpretaban como esquemas velados de sujeción neocolonial. Ocurría esto en medio de un clamor generalizado de nacionalismo tercermundista, característico de la primera mitad de la década de los setentas, pero a no dudar la OPTAD constituía una propuesta mucho más integral que la PAFTA y por ello recibió el apoyo de políticos como Takeo Miki, quién fungió como ministro de Relaciones Exteriores en uno de los gabinetes del primer ministro Sato.

⁴⁸ Ibidem.

Paralelamente, las organizaciones empresariales del Pacífico discutían también acerca de la viabilidad de instituir organizaciones en la región y como resultado de las mismas crearon el Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PBEC) en 1968. El PBEC agrupa a sus miembros en secciones de países que se reúnen periódicamente en conferencias generales.

“Se llevaron a cabo varios estudios de la viabilidad de formar una zona económica en el Pacífico; uno de los más reconocidos, tal vez por sus implicaciones políticas fue el realizado por los profesores Hugh Patrick y Peter Drysdale de las universidades de Yale y Nacional Australiana respectivamente. Como resultado de sus deliberaciones, Patrick y Drysdale emitieron un documento cuyas conclusiones más relevantes eran las siguientes:

- 1) la creciente interdependencia que se advierte en la Cuenca del Pacífico tiene implicaciones para Estados Unidos;
- 2) es razonable suponer que Estados Unidos desempeña un papel de liderazgo en la preservación del orden económico internacional liberal a nivel global y en la región de la Cuenca del Pacífico;
- 3) las instituciones comerciales a nivel global están orientándose cada vez más hacia la protección del orden económico prevalectante;
- 4) la región del Pacífico es adecuada para encargar los problemas inherentes al crecimiento dinámico en la región;
- 5) las opciones de membresía pueden ser varias, pero se presenta como la más atractiva la que incluye a los cinco países más desarrollados del Pacífico, el grupo de ANSEA, Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y los países isleños del Pacífico;

6) sería benéfico el establecimiento de la OPTAD bajo un pequeño secretariado que sirviera de guía para evaluar por lo menos seis cuestiones: comercio libre y justo, reestructuración comercial, financiamiento del desarrollo regional, inversión extranjera directa, recursos de seguridad energética, y comercio entre países con economías de mercado⁴⁹.

Con lo anterior, Patrick y Drysdale tuvieron el propósito de que el comercio mundial promoviera la prosperidad de sus pueblos a través del comercio, la inversión y otras formas de interacción económica entre países y regiones que cooperaran entre sí de manera cercana.

En el seminario de Camberra por primera vez se llevó a la realidad la fórmula optatista con la asistencia por invitación de comités tripartitas que agrupaban a empresarios, académicos y funcionarios de gobierno a título individual de los 5 países más avanzados del Pacífico, los 5 países de la ANSEA, Corea del Sur y una delegación representativa de los países isleños de Oceanía. Se acordó en dicha ocasión mantener la estructura tripartita, así como establecer un Comité permanente y grupos de trabajo para cada uno de los temas incluidos en el punto 6 de las conclusiones del informe Patrick-Drysdale.

Pero el desbordado entusiasmo por la Cuenca del Pacífico se disipó después de la realización del Seminario de Camberra, sobre todo por las dudas que despertaba la creación de una entidad aglutinante de países tan heterogéneos como los que hay en la región. Los países de la ANSEA temían que la creación de otra comunidad acabaría por menguar las estructuras de su asociación. Había quienes sospechaban que detrás de los designios japoneses se ocultaba una versión moderna de la Gran Esfera de Coprosperidad Asiática que justificaba la expansión japonesa en Asia.

⁴⁹ Ibidem. p. 122-123.

La iniciativa de Masayochi Ohira, por lo tanto, se congeló. En buena medida contribuyó a ello la súbita desaparición del primer ministro japonés en Junio de 1980. El sucesor de Ohira, Zenko Suzuki, trató de mantener vivo el concepto de cooperación económica en el Pacífico por compromiso con su mentor y amigo, aunque su interés se centraba más en el mejoramiento de las relaciones con Estados Unidos que ya mostraban fisuras a consecuencia del creciente desequilibrio comercial y de la negativa japonesa de incrementar sus compromisos en la defensa de Occidente.

El 5 de junio de 1982, a iniciativa del doctor Thanat Khoman, ex primer ministro adjunto de Tailandia, se lleva a cabo, en Bangkok, la segunda reunión para continuar los trabajos iniciados en Cambera, con 60 participantes y observadores provenientes de 12 países y organizaciones internacionales.

Manteniendo una estructura tripartita por cada país miembro, se instituyó formalmente lo que se conoce ahora como la Conferencia para la Cooperación Económica en el Pacífico (CCEP) con un comité permanente cuya responsabilidad sería la de organizar la siguiente conferencia. Contaría además con grupos de trabajo para examinar el comercio de manufacturas, productos agrícolas y minerales y energía, así como la inversión y la transferencia de tecnología en la Cuenca del Pacífico.

Se acordó, asimismo, que las recomendaciones vertidas en los reportes de los diversos grupos de trabajo se turnarían a los gobiernos del Pacífico para su conocimiento. Es muy importante subrayar que la representatividad gubernamental en los comités tripartitas se mantenía a nivel de individuos sin autoridad formal para concertar negociaciones o asumir resoluciones en nombre de sus gobiernos.

2.3.2.- LA CCEP Y LA CUENCA DEL PACÍFICO.

En los pasados años , el enfoque de la cooperación en el Pacífico cambió gradualmente de lo general a materias específicas. El reporte del Grupo de Estudio de la Cuenca del Pacífico (1980) señaló, en lo sucesivo un número concreto de propuestas para la cooperación del Pacífico y muy pocos de estos se dedicaron al ambiente de crecimiento de la dinámica económica característica de esta región.

La Cuenca del Pacífico constituye un nuevo centro de poder económico mundial y es la región más vasta del mundo. Constituida por 47 países y regiones , en ella habita más de la mitad de la población mundial; su comercio exterior representa 48% del internacional; su ingreso per cápita fluctúa entre 500 y 23 000 dólares anuales; posee un porcentaje muy importante de las reservas mundiales comprobadas de petróleo, y más de 90% de la población de los países de mayor desarrollo de la zona son alfabetizados. En la Cuenca del Pacífico están los llamados "cuatro tigres de Oriente" : "Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan; un grupo de países de alto ingreso, como Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelandia; países latinoamericanos como México, Colombia, Ecuador, Perú, Chile y los centroamericanos; un grupo de pequeñas naciones insulares, y los países de industrialización reciente del Sudeste Asiático: Brunei, Indonesia, Filipinas, Malasia y Tailandia. Estos últimos se agrupan en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), organización de carácter político que opera de modo semejante a la Organización de Estados Americanos (OEA). Sus miembros negocian también el establecimiento de un Acuerdo de Libre Comercio cuya formación llevaría varios años. De acuerdo con sus datos económicos más recientes, estos cinco países tienden a desempeñar el papel que en los años setenta y ochenta tuvieron los cuatro tigres"³⁰.

³⁰ Revista de Comercio Exterior. Febrero de 1996, Julio A: Millán Bojalil. " La Cuenca del Pacífico: Mito o Realidad". p. 1009

Los países y regiones de la Cuenca no caminan hacia la formación de una comunidad multinacional debido a su gran heterogeneidad política, económica y cultural. Por el contrario, al tiempo que se fortalecen las grandes economías, subsisten las profundas diferencias históricas entre las regiones que bordean al Pacífico. Sin embargo, el desarrollo económico que se está generando ofrece amplias perspectivas de cooperación e intercambio internacional, que auguran un futuro prometedor para todas las naciones y regiones que la conforman.

En la actualidad la Cuenca es una entidad económica regional en formación, con importantes corrientes comerciales y de inversiones. Dentro de la concentración comercial hay diferencias importantes en el cambio intrarregional. Las relaciones comerciales y financieras se realizan básicamente con Estados Unidos y Japón como centros hegemónicos y en torno de ellos giran tanto la diversificación como el intercambio regionales.

Los gobiernos y los sectores privado y académicos que participan en el mecanismo de cooperación de la Cuenca del Pacífico constituyeron un organismo multilateral que los reúne y convoca periódicamente: la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), que prevé una representación conjunta de los estados-islas: Fidji, Tonga, Papua-Nueva Guinea.

En mayo de 1991, durante la VII Conferencia de la CCEP celebrada en Singapur, se incorporaron Perú, Chile y México. Al mismo tiempo se creó otro organismo multilateral, La Asian Pacific Economic Cooperation (APEC)³¹.

³¹ La APEC es resultado de una iniciativa del Primer Ministro australiano en enero de 1989 y reúne a representantes de los países del este Asiático, Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos y Canadá. La APEC se define como un foro informal de consultas entre representantes de alto nivel de "las economías que tienen fuertes lazos con la región".

La CCEP promueve la cooperación y el intercambio económicos sobre la base de acciones que alientan la apertura de fronteras económicas nacionales. Su naturaleza es eminentemente consultiva, la inversión y el desarrollo en el área. La CCEP es una entidad de cooperación económica relativamente informal y cada 18 meses celebra conferencias regionales (foros) y promueve la actividad permanente de los Grupos de Trabajo, impulsados por los comités directivos correspondientes.

En las conferencias plenarias de la CCEP participan delegaciones nacionales tripartitas (sectores público, empresarial y académico).

La CCEP es el organismo más importante de la Cuenca del Pacífico y sus reuniones plenarias reúnen a los países miembros en delegaciones tripartitas. Para dar seguimiento a las decisiones que se adoptan en sus encuentros se crearon nueve comités encargados de organizar los correspondientes foros periódicos, por lo general entre una reunión plenaria y otra. La novena reunión de la CCEP se realizó en San Francisco en septiembre de 1992 y la décima se llevó a cabo en marzo de 1994 en Kuala Lumpur.

“Desde que el auge de la región empezó a brillar, el aprovechamiento de la CCEP fue concebida con una visión colectiva de la liberación comercial en el área del boom económico. Esto apunta hacia un estudio de especialización internacional para formular un acuerdo no enteramente global pero si multilateral. Esto significa que se abrirá una puerta entre el aprovechamiento global y la negociación bilateral. Existe un precedente tal como una serie de Encuentros Informales de Consulta regional de los ministros de comercio de los países miembros de la ANSEA. Ellos con tal de tener un lugar de consulta colectiva para promover la Ronda Uruguay en niveles informales”⁵².

⁵² The Japan National Committee for Pacific Economic Cooperation, Review on Pacific Cooperation Activities, Osaka, mayo 1988. p. 45.

2.3.3.- MEXICO Y LA CONFERENCIA DE COOPERACION ECONOMICA DEL PACIFICO (CCEP).

En este punto debemos que dar la descripción de la relación que mantiene México con la Cuenca del Pacífico ya que dentro de este organismo se encuentra integrada la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico como órgano principal de dicha Cuenca.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se destaca como propósito específico " propiciar un acercamiento mayor con los nuevos polos de crecimiento mundial, en especial con la Cuenca del Pacífico...(y) aprovechar las oportunidades crecientes que ofrecen sus sociedades, (las que) adquieren una relevancia cada vez mayor a medida que el centro de gravedad del potencial económico del mundo se mueve hacia esa región. Una mayor penetración de México en la Cuenca es congruente con una política de diversificación y la ampliación de mercados para las exportaciones y las importaciones de nuestro país, y propiciará el acceso a tecnologías más útiles para el desarrollo"⁵³. De esta manera consecuente con ese planteamiento y con la estrategia de diversificación de las relaciones internacionales, la actual administración se empenó en reforzar los vínculos diplomáticos y económicos en los foros y países de esa región.

En los últimos años, por ejemplo, se establecieron representaciones diplomáticas y consulares, así como consejerías comerciales en algunas de esas naciones y se produjo, asimismo, un mayor acercamiento a los mecanismos de cooperación más importantes de la zona.

La Cuenca del Pacífico en su sentido más amplio abarca tres continentes (América,

⁵³ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Comercio Exterior, Vol.39, sep 1989. P.24.

Asia y Oceanía) y una extensión de 65.5 millones de kilómetros cuadrados. Agrupa a 47 países y territorios (24 continentales y 23 insulares) con litorales al Pacífico (43 si se excluye a Hong Kong, Taiwan y las posesiones de Francia y el Reino Unidos). Su población representa más de la mitad de la mundial; genera alrededor de 45% de la producción del orbe, y en su territorio se realiza poco más de 50% del comercio internacional, se localiza 21% de las reservas mundiales de petróleo, se lleva a cabo 25% del tráfico aéreo y la mayor parte del marítimo, y se ubican las mayores reservas financieras del mundo y la tecnología más dinámica³⁴.

El mecanismo de cooperación de la zona lo conforman cinco naciones de desarrollo avanzado que también forman parte de la OCDE: Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda; las economías de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN; por sus siglas en inglés): las Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia; los llamados tigres asiáticos: Corea del Sur, Taiwan y Hong Kong; tres países de América Latina: Chile, México y Perú, así como China y Guinea. Los diversos grados de desarrollo de ese universo de naciones pueden representar oportunidades de mayor complementariedad en algunos casos y más flujos de comercio intraindustrial en otros.

A mediados de los ochentas México - con más de 7 000 kilómetros de litoral que forma la Cuenca - manifestó de manera oficial su interés por participar en el desarrollo y la consolidación de los principales mecanismos de cooperación del Pacífico asiático. Cabe señalar que las relaciones económicas y de comercio de México con Japón, país con el mayor superávit del mundo y potencia indiscutible de la zona, han mostrado un avance significativo desde hace años. Si bien el ordenamiento que norma el intercambio bilateral es el Convenio de Comercio suscrito en 1969 (en 1990 se creó la Comisión México-Japón Siglo XXI), en la

³⁴ Clavijo Quiroga Fernando. Diversificación de las relaciones económicas de México: hacia la Cuenca del Pacífico, 1993.

actualidad la economía mexicana es el principal socio latinoamericano del país asiático y el segundo mercado latinoamericano de Hong Kong, aunque aún en pequeña escala. La importancia geoeconómica del Pacífico asiático adquiere aún más peso si se considera la participación de China, cuyo desempeño comercial en los últimos 15 años se ubica en el undécimo lugar como exportador mundial. México participa en los tres foros de cooperación multilateral de la región y en mayo de 1993 solicitó su incorporación como "socio de diálogo"⁸⁵ en la ASEAN. El proceso de incorporación a la zona se inició prácticamente en 1988, cuando se creó la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico con la participación de los sectores público, privado y académico. En septiembre del mismo año México solicitó su ingreso a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP) con lo que se formalizó el interés por fortalecer sus nexos con la Cuenca, y en 1991 se adhirió al mecanismo. Dos años antes, México fue aceptado en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (CECP), órgano en el que había participado desde 1987.

La adhesión formal de México al organismo denominado Asian Pacific Economic Cooperation (APEC) es el acontecimiento más reciente de la estrategia internacional mexicana. Ese foro de consulta - creado en 1989 por Australia - se ha convertido en la práctica en un órgano de negociación que podría transformarse a mediano plazo - por iniciativa fundamentalmente de los Estados Unidos - en una zona de libre comercio, aunque los asiáticos consideran que ello limitaría sus transacciones con Europa y otras regiones.

Cabe destacar que los países asiáticos que forman parte de la APEC aportan 25% de la producción mundial (hace tres decenios contribuía con 4%) e integran la región

⁸⁵ Durante la segunda reunión cumbre de la ASEAN celebrada en 1977 en Kuala Lumpur, Malasia, surgió la figura de " socio de diálogo". Esta significa desarrollar con la ASEAN programas de cooperación en materia comercial, inversiones, turismo, industria, comunicaciones, ciencia y tecnología, entre otros aspectos. El interés de México obedece al deseo de constituirse en interlocutor directo entre los miembros de la ASEAN y sus socios.

más dinámica del mundo y una de las fuerzas motrices del comercio y la política.

"En la actualidad, por ejemplo, poco más de 40% del comercio exterior estadounidense se realiza con las naciones del APEC y se calcula que para el año 2000 el comercio y las inversiones en el Asia del Pacífico duplicarán los montos respectivos de Europa"⁵⁶.

En noviembre de 1993 se celebró en Seattle, Washington, la reunión cumbre de los 15 países que integran la APEC. En el encuentro se aceptó a México como parte de esa comunidad (además de Papuasía-Nueva Guinea) gracias a que el país se consideró uno de los más seguros del orbe para hacer negocios, así como por su nueva calidad de socio de Estados Unidos y Canadá, miembros prominentes del grupo. Con ello, la economía mexicana completa su integración a los mecanismos de cooperación económica y técnica que, por su composición internacional, estructura y objetivos, promueven la colaboración mundial en las dos dimensiones: Norte-Sur y Sur-Sur. Con el ingreso a la APEC, México se coloca en una posición muy favorable, pero también asume enormes retos, con sus riesgos y beneficios inherentes.

⁵⁶ Manlio Tírado, "Pacífico y Atlántico". Excelsior, 24 de Noviembre de 1993.

2.4.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Para una mejor exposición de este punto, se empezará por definir de manera sencilla lo que es un Tratado de Libre Comercio, así como las diferencias entre éste y otro tipo de acuerdos o convenios comerciales. Una vez definidos se describirá brevemente el acuerdo firmado entre Estados Unidos y Canadá.

2.4.1.- CONCEPTO DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Un TLC es aquel que suscriben dos o más países con el propósito de eliminar tarifas y cuotas entre sí y elevar su flujo de comercio, manteniendo políticas comerciales y tasas tarifarias independientes hacia el resto del mundo. Ejemplos: Estados Unidos-Canadá, Estados Unidos-Israel, Australia-Nueva Zelanda.

Existen diversos tipos de integración entre las economías de dos o más países. A continuación presentamos algunos de ellos con el fin de ubicar un TLC dentro de este contexto:

Área de Comercio Preferencial : "Consiste en concesiones tarifarias entre dos ó más países, manteniendo los niveles tarifarios originales hacia el resto del mundo"⁵⁷. Un ejemplo de este tipo de áreas lo encontramos en la ALADI.

Unión Aduanera: "Se establece cuando los países miembros eliminan tarifas y cuotas entre ellos y adoptan una política común hacia el resto del mundo (sistema común de tarifas y cuotas)" ⁵⁸. Este tipo de integración tiene su más fiel interpretación en la Unión Europea (UE).

⁵⁷ Secretaría de Relaciones Exteriores, Informe G-1, enero de 1991, p. 1

⁵⁸ *Ibidem*.

Mercado Común: "Además de adoptar las características de la unión aduanera, se permite movilidad de capital y mano de obra entre los miembros"⁹⁹. Hasta el momento no se tiene ningún ejemplo real que interprete este tipo de integración. Sin embargo, se encuentra un sólido ejemplo de este tipo de integración y es en la Unión Europea que tras un largo proceso se convirtió en una realidad.

Unión Económica: "Se define como un mercado común en el cual los miembros coordinan o unifican su política monetaria y fiscal"¹⁰⁰. El más claro ejemplo de esto es el BENELUX (Bélgica, Holanda y Luxemburgo).

Conviene apuntar que un TLC, a diferencia de una Unión Aduanera o un Mercado Común, preserva la soberanía política y económica del país firmante, quedando en libertad de fijar su política comercial con el resto del mundo.

Un Tratado de Libre Comercio puede incluir todos o sólo algunos sectores productivos; a los factores de la producción (trabajo y capital); los sectores de servicios, reglas de origen, medidas migratorias, entre otros. Algunos de los acuerdos existentes, como es el caso del Acuerdo de Libre Comercio entre Israel y los Estados Unidos no contemplan al sector agrícola.

2.4.2.- EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

"La importancia del acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y Canadá que vamos a reseñar, radica en el alto grado de integración de ambas economías, y en concreto, en su fuerte volumen de intercambio. Las exportaciones de Estados Unidos a Canadá alcanzaron en 1986 54 000 millones de dólares (el 22% de su total). Y por su parte, las exportaciones de Canadá a EE.UU., llegaron a los 70 000 millones

⁹⁹ Ibidem.

¹⁰⁰ Ibidem.

de dólares (el 75%). La balanza comercial es, pues, deficitaria para EE.UU. Y el comercio agrícola sólo representa el 3% del total de intercambio"⁶¹.

"Los objetivos principales del acuerdo mercantil entre Estados Unidos y Canadá, firmado en 1988, son integrar un mercado más abierto para el comercio y la inversión de bienes y servicios y crear un mecanismo de solución de controversias. El interés estadounidense se centra en industria de automóviles y energía. Dada la dependencia canadiense de sus transacciones con el exterior, su meta es asegurar el acceso al mercado vecino, que muestra creciente proteccionismo en la última década: realiza el 70% de sus transacciones comerciales con Estados Unidos, pero presenta sólo el 36% del comercio exterior estadounidense.

El acuerdo se fundamenta en seis puntos:

- 1) eliminación de barreras arancelarias y no arancelaria
- 2) mejora el clima de inversión bilateral;
- 3) resolver conflictos en torno al comercio de automóviles y sus partes;
- 4) resolver diferencias respecto al empleo de subsidios e impuesto
- 5) Crear reglas que rijan el comercio de servicios, principalmente los financieros, y;
- 6) promover la cooperación multilateral en el comercio e inversión en energía y cultura, transporte y propiedad intelectual."⁶²

A continuación daremos una pequeña reseña en cuanto el contenido de los capítulos del acuerdo:

"a) Comercio de productos agrícolas. Los derechos arancelarios para la agricultura se suprimen en un plazo de 10 años, pero permitiéndose a Canadá el mantenimiento de

⁶¹ Tamames Ramón. Estructura Económica Internacional, México, D.F.1991. p.261.

⁶² BANAMEX, Examen de la Situación Económica de México, Vol. LXVI num. 779, Oct. 1991, p. 498.

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

Los grandes foros económicos internacionales: emanados del proceso de integración y la internacionalización de la economía mexicana. 79

cierta protección para las frutas frescas y hortalizas, por un periodo de veinte años.

b) *Industria del automóvil.* Ambos Gobiernos acordaron mantener y completar el acuerdo de 1965 (Auto Pact) entre Canadá y EE.UU; que ya establecía un trato arancelario preferencial recíproco, así como medidas favorables para el establecimiento de industrias a ambos lados de la frontera común.

c) *Industrias culturales.* El Gobierno canadiense, por exigencia de su propia identidad cultural, seguirá apoyando las actividades relacionadas con la cultura (cine, vídeo, música y grabación de sonido, publicaciones, televisión por cable y radio). EE.UU. aceptó excluir del acuerdo tales áreas.

d) *Derechos arancelarios y reglas de origen.* Este es el objetivo principal del acuerdo: eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio general; si bien los Estados mantienen su respectivo arancel frente a terceros países. El calendario del desarme arancelario entre EE.UU. y Canadá es diferente según cuatro categorías de productos:

- Productos que ya estaban libres en 1988, y para los cuales se consolidó ese tratamiento.
- Los que se dejaron en derecho cero en enero de 1989 (cuero, pieles, whisky, piensos, ferroaleaciones, material informático, etcétera).
- Productos cuyos aranceles se reducen por tramos iguales a lo largo de cinco años a partir de enero de 1989 (papel, libros, explosivos, muebles, etc.).
- Aquellos cuyo arancel se reduce por tramos iguales en diez años, también desde enero de 1989 (productos agrícolas, textiles, calzado, acero, etc.).

e) *Energía.* Se eliminan las restricciones para todos los productos energéticos, con el más alto grado de liberalización de los intercambios, permitiendo la presencia de ambos países en las recíprocas fuentes de energía (petróleo, gas, carbón, electricidad, uranio).

f) *Servicios financieros.* Se liberalizan estos servicios, suprimiéndose las restricciones a la libre implantación de bancos de EE.UU. en Canadá. Asimismo, se permite a las empresas de seguros estadounidenses implantarse, y cotizar en las bolsas de Canadá.

g) *Inversión.* A las empresas se les concede tratamiento nacional; con ciertas limitaciones en los servicios financieros, transporte y mercados públicos.

h) *Medidas de emergencia. Salvaguardas.* En el período transitorio del acuerdo, en caso de daño grave para un sector, causado por el desarme arancelario, podrá polarizarse el descenso del gravamen, o incluso aumentarlo por un máximo de tres años; en cuyo caso, la otra parte será compensada. Después del período transitorio, podrá realizarse lo propio, pero siempre previo mutuo acuerdo.

i) *Servicios.* Por primera vez se incluyó en un acuerdo de libre comercio un buen número de sectores de servicios con tratamiento de nacionales para los ciudadanos del otro país. Lo mismo se hizo con el derecho de establecimiento, y para las ventas a través de la frontera de un amplio conjunto de servicios. Se facilitan también los intercambios en lo relativo a proceso de datos, turismo, minería, construcción, gestión de explotaciones, maquinas vendedoras, y un amplio etc. Quedan exentos del acuerdo los servicios técnicos de telecomunicaciones.

j) *Estándares técnicos.* Ambos Gobiernos se comprometen a trabajar sobre el Código GATT de estándares, para tratar de hacer compatibles los de ambos países; incluyendo los de competencia provincial, gradual o privada.

k) *Vinos y licores.* Se concede tratamiento nacional a los productos recíprocos del sector; con excepción de la cerveza. Por tanto, se suprimen las restricciones que existían - por parte de los monopolios provinciales canadienses- para la exportación de vinos y alcoholes de EE.UU. a Canadá desde el 1 de enero de 1989. Las medidas discriminatorias de precios para los vinos deben desaparecer en siete años; eliminándose el 50 por 100 en los dos primeros años.

l) *Procedimientos de arbitraje y contenciosos.* Se establecen dos mecanismos de arreglo de las controversias. El primero, para los casos de subvenciones y de "dumping". Cada país mantiene su legislación nacional, pero funciona un tribunal de arbitraje conjunto, elegido de listas de expertos imparciales de ambos países.

El segundo mecanismo se refiere al funcionamiento del acuerdo, para lo cual hay otro tribunal de arbitraje, integrado por expertos neutrales de la materia concreta que sea objeto de debate. A petición de uno de los gobiernos se constituye en cada caso un panel bilateral vinculante, sustituyéndose así la vía judicial.

También se constituyó un grupo de trabajo para configurar un conjunto de reglas comunes sobre "dumping" y subvenciones.

m) *Instituciones.* El acuerdo crea una Comisión bilateral a nivel ministerial para supervisar la implementación y la administración del mismo.

En definitiva, el Acuerdo Canadá y EE.UU, aunque no diga que vaya a formarse un mercado común, lo cierto es que claramente persigue ese objetivo, yendo mucho más allá de una mera zona de libre comercio.

4.4.3.- MEXICO Y EL TTLC.

A partir de 1983, México inició un decidido cambio estructural orientado a lograr estabilidad macroeconómica permanente, y la inserción eficiente dentro de las corrientes de comercio internacional. Este proceso de ajuste económico y apertura comercial se ha traducido en una mayor competitividad internacional y en un crecimiento notorio de la actividad comercial con el exterior. Destaca, en este proceso de ajuste económico, el gran dinamismo mostrado por las exportaciones no petroleras, que pasaron de 5 mil millones de dólares en 1982 a casi 17 mil millones en 1990.

La importancia de nuestro comercio con Estados Unidos siempre ha sido considerable, independientemente del régimen comercial vigente en nuestra economía. A finales del siglo pasado, alrededor del 70% de nuestras exportaciones y el 50% de nuestras importaciones, ya se llevaban a cabo con los Estados Unidos. Este país es nuestro principal socio comercial y, para ellos, el flujo comercial con México representa el tercero en importancia después de Canadá y Japón.

En los últimos años, sin embargo, ha habido una transformación sustantiva en la composición de nuestras ventas externas, gracias a la penetración de la manufactura mexicana en el mercado norteamericano. Entre 1982 y 1989, las exportaciones⁶³ a este mercado han crecido a una tasa promedio anual de 24%. Incluso, en algunos sectores, México se ha constituido como el primero, segundo y tercer proveedor en

⁶³ Documento g/100 Secretaría de Relaciones exteriores 1991.

importancia de los Estados Unidos. En 1991, el 70% de nuestras ventas a dicho país, son productos manufacturados, comparado con el 32% de 1983.

Por otro lado México y Canadá han estructurado en los últimos años una relación comercial importante. Para 1987, México ya ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá y representaba su quinzavo mercado. Considerando las operaciones en ambos sentidos, Canadá ocupó el quinto lugar entre los socios comerciales de México.

Las transacciones recíprocas crecieron durante los años setenta sobre una base relativamente baja, a algo más significativo a principios de los ochenta como resultado directo del auge petrolero.

Mientras tanto, las exportaciones canadienses también avanzaron triplicándose entre 1979 y 1981, para llegar a 715 millones de dólares canadienses en ese año.

El patrón de las ventas mexicanas a Canadá se modificó durante los últimos cinco años. El petróleo, que en un pasado reciente fue el principal producto mexicano de exportación, constituyó sólo el 12% de las ventas totales durante 1987. Los productos no petroleros, particularmente los manufacturados y en grado menor los agrícolas, forman ahora el grueso de las exportaciones mexicanas a Canadá.

El sector automotriz, en su mayor parte refacciones y motores, constituye más de la mitad de las compras que Canadá le realiza a México. En este sentido, cabe destacar el gran volumen de productos agrícolas mexicanos como café, jitomate y pepinos, entre otros, que se mandan al norte para abastecer el mercado canadiense. Debido a las diferencias en sus climas, los dos países se complementan en forma importante en este sector, encontrándose Canadá en buena posición de proveer a México de aceite de colza, trigo, leche en polvo y ganado bovino.

Canadá también es fuente importante para México de materias primas y productos semiacabados como el azufre, el acero, la pulpa y el papel, asbestos y plástico.

La participación de la industria canadiense en México ha sido cada vez más importante. Existen oportunidades para las compañías canadienses de ingeniería en los campos de telecomunicaciones, transporte, irrigación, agricultura, medio ambiente y empresas de servicios públicos.

México ha buscado activamente el libre comercio con los países de América del Norte a través de una serie de iniciativas comerciales bilaterales con los Estados Unidos y en medida más limitada con Canadá. Desde mediados de la década de 1980 en adelante, estas iniciativas han sentado algunas de las bases que implica la liberalización comercial entre los tres países. Por ejemplo, en 1987 un Convenio Marco Bilateral sobre Principios y Procedimientos con los Estados Unidos sirvió para que México estableciera un mecanismo de consulta con su socio comercial más importante con el fin de organizar mejor comprensión de la naturaleza de los intereses y preocupaciones de cada país en áreas sensibles tales como: textiles y vestido, agricultura, acero, inversión, propiedad intelectual y comercio en servicios. De manera importante, las iniciativas presentadas durante este período no se limitaron a las consultas. Se ha llegado también a acuerdos para abrir el mercado norteamericano en favor de mayores exportaciones mexicanas de acero, textiles y bebidas alcohólicas.

La estrategia de México frente a Estados Unidos y Canadá ha experimentado avances notables.

Tras arduas negociaciones e intensos debates, aún lejos de terminar, el 17 de noviembre de 1993, el Congreso estadounidense dio luz verde al Tratado de Libre Comercio de América del Norte que agrupa a los tres países antes ya mencionados, y días después lo aprobaron los senados estadounidense y mexicano.

A partir del primer día de 1994, el Tratado convirtió a la región en un mercado de 360 millones de personas y un PIB de 6.2 billones de dólares; baste decir que las cifras de la Comunidad Europea son de 320 millones de habitantes y un PIB conjunto de 4.15 billones de dólares. El mecanismo trilateral garantiza a México un acceso más abierto y seguro a los mercados del norte, estimula el aumento de capitales externos, fortalece su posición internacional para ingresar a otros espacios dinámicos de comercio e inversión y constituye un vehículo más idónea para sortear el proteccionismo de los vecinos del norte, en especial el estadounidense. Como la apertura de la economía fue anterior al Tratado, la entrada en vigor de éste no arrojará resultados espectaculares inmediatos para México, pero sí constituirá - de hecho ya lo es - un reto enorme, ya debidamente calendarizado, para los productores y exportadores mexicanos. Estos deberán tener la capacidad de hacer negocios benéficos para el país en términos de generación de ingresos y empleos, así como acelerar la formación de una nueva clase empresarial y una fuerza de trabajo muy calificada y competitiva mediante un esfuerzo decidido de capacitación y entrenamiento por parte de todos los sectores de la economía.

Es indudable que, con su marco de reglas permanentes, el TLC dará mayor solidez y certidumbre a la estrategia económica de México, a las expectativas de crecimiento y a la estabilidad; si bien esto es cierto para México, en cierta medida también es válido para Estados Unidos. Probablemente la mayor intensidad de las relaciones económicas genere nuevas discrepancias, muchas de las cuales deberán resolverse en el marco del Tratado. Por supuesto conservan plena vigencia las opciones de la diplomacia mexicana; en la compleja interdependencia futura, los principios soberanos de la política exterior mexicana mantendrán un papel prominente.

2.5.- LA ORGANIZACION DE COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICO.

2.5.1.- SURGIMIENTO DE LA OCDE

La OCDE, parte del sistema de instituciones internacionales del Oeste desarrollado después de la Segunda Guerra Mundial, es el foro que monitorea las tendencias económicas en los 25 países miembros, la democracia de libre comercio de América del Norte, Europa del Oeste y el Pacífico.

La convención consultiva de la OCDE la firmaron en París en diciembre de 1960 dieciocho países europeos (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Suecia, Suiza y Turquía) además de Canadá y los Estados Unidos.

En 1964, Japón fue el primer país del Pacífico en ingresar al Organismo.

A finales de la década, Finlandia se convirtió en miembro y a principios de los años setenta se sumaron Australia y Nueva Zelanda, con lo que el total de miembros llegó a veinticuatro.

México fue hasta la fecha, el último país en pertenecer a este Organismo ingresando en 1994.

La Comisión de la Unión Europea participa en los trabajos de la OCDE y Yugoslavia tiene un estatus especial que va desde observador hasta participante en las actividades no restringidas del Organismo.

La OCDE heredó los objetivos y métodos de trabajo de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), que fue creada en 1948 para administrar el apoyo financiero de Estados Unidos a la reconstrucción de Europa. Los principales aportes

de la OCDE fueron: sentar las bases para la libre convertibilidad de las monedas europeas a través de la creación de la Unión Europea de Pagos; sentar las bases para la liberalización comercial europea, así como de los movimientos de transacciones invisibles de capitales.

Los Códigos de Liberalización de la OEEC sobre estos temas fueron retomados también por la OCDE.

Cuando en 1960 se modificó el Convenio de París de 1948, se consideraron las reticencias de darle a la OCDE poderes supranacionales por parte de los entonces seis países integrantes de la Comunidad Económica Europea (que hoy en día se conoce como la Unión Europea), así como por los Estados Unidos por sus compromisos ya adquiridos con el GATT. La OCDE, por lo tanto, careció desde sus orígenes de facultades normativas para establecer acuerdos internacionales formales, así como decisiones jurídicamente obligatorias.

“El Convenio por el que se creó la OCDE, firmado en 1960, le asignó los siguientes objetivos fundamentales:

- Conseguir la mayor expansión posible de la economía y del empleo;
- Promover el bienestar económico y social en el conjunto de la zona de la OCDE mediante la coordinación de las políticas de los países miembros;
- Estimular y armonizar los esfuerzos desplegados por los miembros en favor de los países en desarrollo”¹⁴

De las funciones de la OCDE cabe destacar:

¹⁴ Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, la OCDE en pocas palabras, París 1991, p. 3.

- Clasificar, a través de análisis cuantitativos y cualitativos, los problemas económicos y sociales que enfrentan los países miembros

-Promover el intercambio de información sobre las posibles soluciones de dichos problemas, a fin de que la experiencia de cada uno sirva a los demás.

- Analizar la efectividad de las políticas económicas y sociales.

- A través de la discusión, llevar a que los gobiernos se den cuenta del impacto que tienen sus acciones en otros países.

- Buscar soluciones a los problemas económicos y sociales comunes que enfrentan los miembros.

A través de la OCDE se cuenta con información privilegiada y detallada de asuntos que afectan directamente la política económica de los países miembros, así como de las estrategias de crecimiento de las economías más poderosas del mundo. Esta información se analiza en reuniones de carácter técnico entre los miembros de la Organización y el Secretariado, que en ocasiones conduce a la toma de posiciones colectivas y a la negociación de instrumentos vinculatorios en las materias que cubre la OCDE.

Los mecanismos de trabajo favorecen la multiplicación de los contactos entre los funcionarios y especialistas de los países miembros de la OCDE. Ello no sólo representa la oportunidad de conocer otras técnicas y métodos de trabajo, sino que permite eliminar prejuicios arraigados en muchos gobiernos. A través del diálogo constante sobre los principales problemas económicos y sociales del mundo, se liman diferencias y se fomentan visiones convergentes

“ La OCDE es la fuente más grande de datos sobre las economías industriales en el mundo. Produce un amplio margen de publicaciones: estudios económicos de cada uno de los países miembros; estadísticas, análisis y recomendaciones en una amplia variedad de subsidios - comercio, mercados bancarios y financieros, empleo, política social, el medio ambiente, agricultura, energía, industria, ayuda para el desarrollo, ciencia y tecnología, impuestos, educación, transporte y muchos más -”⁶³.

Los representantes de los gobiernos se reúnen en el seno de la OCDE para comparar y coordinar sus políticas, domésticas e internacionales y sus discursos son evaluados por el cuerpo del Secretariado de la OCDE .

El común acercamiento de las políticas públicas de los países miembros de la OCDE significa que sus discusiones generalmente se someten a consenso. Ellos pueden establecer “ reglas para el juego” o códigos sobre la liberalización de los movimientos de capital y un acuerdo sobre los movimientos de desperdicios peligrosos sobre las fronteras nacionales.

2.5.2.- FUNCIONAMIENTO DE LA OCDE

“El cuerpo supremo de la Organización es el Consejo, el cual está compuesto por un representante de cada país miembro. Cada país miembro mantiene una Delegación Permanente, la cual es establecida como una misión diplomática normal y dirigida por un Embajador. El Embajador representa a su país en las reuniones del Consejo, usualmente una vez a la semana, bajo la presidencia de la Secretaría General. Cada año, normalmente alrededor del fin de mayo o principios de junio, el Consejo se reúne a nivel Ministerial, bajo la presidencia de uno o más Ministros de los países miembros electos anualmente para esa función”⁶⁴.

⁶³ Ibidem.

⁶⁴ Ibidem.

El Consejo, el cual opera sobre el principio de consenso, produce Decisiones (legalmente obligaciones sobre los países miembros) y Recomendaciones (expresión política voluntaria). También aprueba los programas de trabajo para los Comités. Es asistido por un Comité Ejecutivo compuesto por representantes de 14 países miembros.

Es en estos numerosos - más de 150 - comités especializados, grupos de expertos y reuniones de trabajo que la parte principal de el trabajo de la Organización es preparado y llevado a cabo.

“ Los principales comités son los de:

- Política económica
- Revisión de economía y desarrollo
- Asistencia para el desarrollo
- Comercio
- Movimientos de capital y transacciones invisibles
- Mercados financieros
- Seguros
- Asuntos fiscales
- Competición legal y política
- Política de consumo
- Turismo
- Transportación marítima
- Inversión internacional y empresa multinacional
- Política energética
- Industria
- Acero
- Política científica y tecnológica
- Política de información, computación y comunicaciones

- Educación
- Mano de obra y asuntos sociales
- Administración pública
- Medio ambiente
- Agricultura
- Pesca
- Mercancías⁶⁷.

Los comités y otros cuerpos están, como una regla, compuestos de representantes ya sea de los capitales (cuyos delegados son anualmente unos 20,000 en número) o de las delegaciones permanentes para la OCDE. Ellas están al servicio de una Secretaría General de la Organización.

“La OCDE se financia mediante las contribuciones anuales de los países miembros, cuyo importe se calcula, en lo esencial, sobre la base del PIB de cada país. Los países miembros tienen también la posibilidad de contribuir, con carácter temporal, a la realización de las tareas que les interesen en particular”⁶⁸.

Cabe destacar que la Organización emplea en su sede en París en sus centros de publicaciones y de información de Bonn, Tokio y Washington, una planilla de 1,800 personas, constituida por economistas, estadísticos y analistas, así como por agentes encargados en particular de la organización de las reuniones y las conferencias, y de la preparación de los documentos y publicaciones.

Los delegados en los Comités y en los diferentes grupos de trabajo necesitan todos ellos análisis, estadísticas y otros documentos de trabajo. Para responder a esta demanda, la OCDE recoge datos e informaciones de cada país miembro. Como las

⁶⁷ Ibidem. p. 6 y 7.

⁶⁸ Ibidem. p. 7

definiciones de las estadísticas recogidas suelen variar de un país a otro, la OCDE normaliza en general los datos, y una vez elaborados de forma comparable, los pone a disposición de los países miembros y del público.

4.5.3.- MEXICO Y LA OCDE.

El acercamiento formal México-OCDE se inició en febrero de 1991. A partir de una serie de entrevistas entre funcionarios del Gobierno de México y de la OCDE se acordó trabajar sobre los siguientes puntos:

- 1.- El inicio de un proceso de acercamiento;
- 2.- El envío de una Misión mexicana para conocer las actividades y métodos de trabajo de la Organización;
- 3.- La participación de México en los trabajos de algunos comités de la OCDE.

Se estableció así la relación México-OCDE . La Secretaría de Relaciones exteriores - en forma similar a lo que ocurre en los países miembros de la OCDE - quedó encargada de coordinar por México el proceso de acercamiento.

" El Consejo de la OCDE aceptó, en abril de 1991, la propuesta de acercamiento con México. El Consejo definió que los Comités establecieran los términos de la participación de las delegaciones mexicanas. El comunicado de la Reunión Ministerial de junio de 1991 saludó el acercamiento con México"⁶⁶.

En septiembre de 1991 se estableció en la Embajada de México en Francia la Sección para la OCDE, encargada de apoyar la participación de las delegaciones mexicanas

⁶⁶ SER ; México y la OCDE, agosto de 1993. P. 5.

ante la OCDE y servir de enlace entre la secretaría de Relaciones Exteriores y la Organización.

El interés del gobierno de México por ingresar a la OCDE fue un reflejo directo de la nueva posición internacional de nuestro país y de sus perspectivas de desarrollo futuro.

La OCDE aglutina actualmente a 24 de las economías más dinámicas del mundo, que aseguran los dos tercios de la producción mundial de mercancías, y las tres quintas partes de las exportaciones. México ocupa actualmente el decimotercer lugar en el mundo en cuanto a PNB. En términos de paridad de poder de compra (PPP), se ubica en el décimo lugar. Esta posición justifica ampliamente la aspiración mexicana de pertenecer a esta Organización como miembro pleno de derecho.

A través de la OCDE, México contará con información privilegiada y detallada de asuntos que afectan directamente la política económica de México, así como de las estrategias de crecimiento de las economías más poderosas del mundo. Esta información se analiza en reuniones de carácter técnico entre los miembros de la Organización y el Secretariado, que en ocasiones conduce a la toma de posiciones colectivas y la negociación de instrumentos vinculatorios en las materias que cubre la OCDE. La presencia de México en estas negociaciones puede favorecer la toma de decisiones que sean acordes con nuestros intereses y anticipar con claridad las tendencias económicas mundiales más significativas para nuestro desarrollo⁷⁰.

Los mecanismos de trabajo de la Organización favorecen la multiplicación de los contratos entre los funcionarios y especialistas y de los países miembros de la OCDE.

⁷⁰ Rozenal Andrés. "La política exterior de México en la era de la modernidad". FCE. P. 141.

Ello no sólo representa una oportunidad para nuestros funcionarios de conocer otras técnicas y métodos de trabajo, sino que permite eliminar prejuicios arraigados en muchos gobiernos sobre la realidad mexicana. A través del diálogo constante sobre los principales problemas económicos y sociales del mundo, se liman diferencias y se fomentan visiones convergentes. La participación de México subraya en este sentido su inserción en procesos globales e interdependientes, que requieren de reflexiones colectivas.

La presencia de México en una organización que cuenta con un gran prestigio por sus métodos de trabajo y sus resultados, como es la OCDE, es corolario de las reformas económicas emprendidas por el Presidente Salinas y confirma, ante gobiernos y sociedades extranjeras, la permanencia y la seriedad de la política económica actual.

Las modalidades del acercamiento de México reflejaron una convergencia de intereses entre nuestro país y los de la Organización. El fin del mundo bipolar, la emergencia de nuevos polos económicos y de potencias medias han sido factores que explican la voluntad de la OCDE de ampliar, así sea de manera selectiva, su círculo de interlocutores.

En 1991, México estuvo en calidad de observador en ocho comités y grupos de trabajos, en los que se podía anticipar una participación fructífera tanto para nuestro gobierno como para la OCDE. Estos son los comités de Comercio, Inversiones Extranjeras y Empresas Multinacionales Movimientos de Capital y Transacciones Invisibles, Mercados Financieros, Empleo, Trabajo y Asuntos Sociales, Política de Consumo y Medio Ambiente.

De gran relevancia para la estrategia de acercamiento de México a la OCDE fue la elaboración y posterior publicación del primer estudio económico que la

Organización efectiva sobre un país no-miembro. Estos estudios de la OCDE gozan de gran autoridad en los medios académicos, empresariales y políticos del mundo, convirtiéndose en importantes materiales de referencia.

En la reunión ministerial anual del 3 de junio de 1993, los representantes de los 24 países miembros se pronunciaron por iniciar una nueva etapa en la relación con México.

Varios factores explican este paso decisivo de la Organización con México, 20 años después de la última ampliación de la OCDE cuando Nueva Zelanda se convirtió en el miembro 24. En primer lugar, la seriedad con la que el gobierno mexicano asumió el proceso de acercamiento con la Organización, y su apego a una estrategia que demostró ser exitosa en tan sólo dos años. Esta estrategia consistió en participar, de manera paulatina, sólo en aquellas actividades que fueran de utilidad tanto para la Organización como para el gobierno de México, asegurando siempre una presencia de calidad. A través de una coordinación permanente desde México, a cargo de la propia Secretaría de Relaciones Exteriores, se cuidó que los ritmos y tiempos fueran los establecidos, y se proyectó una imagen de organización y eficiencia.

En segundo término, destaca el positivo papel que desempeñaron las distintas delegaciones mexicanas en las reuniones de la OCDE y su participación constructiva en los debates, a pesar de su condición de observadores.

En tercer lugar, varios países miembros otorgaron un apoyo decisivo para crear, en el seno de la Organización, un clima de confianza hacia nuestro país, entre ellos España, Grecia, Canadá y Estados Unidos.

El comunicado Ministerial marca el fin del proceso de acercamiento de México y el inicio del proceso formal de ingreso a la OCDE en 1994, convirtiéndose nuestro país

en el vigésimo quinto miembro de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.

CAPITULO 3

MEDIDAS IMPLEMENTADAS POR EL GOBIERNO MEXICANO EN APOYO A LA EXPORTACION



CAPITULO 3. MEDIDAS IMPLEMENTADAS POR EL GOBIERNO MEXICANO EN APOYO A LA EXPORTACION.

“Desde 1982, año en que estalló la crisis de la deuda, la economía mexicana ha experimentado una transformación fundamental, que incluye tanto la eliminación de graves desequilibrios macroeconómicos que la afectaban al estallar la crisis, como importantes reformas estructurales, encaminadas a transformar el país de una economía volcada hacia sí misma, y caracterizada por una fuerte intervención gubernamental en el proceso de decisiones económicas, a una economía orientada hacia la exportación e impulsada en gran medida por la iniciativa del sector privado. En un principio, como es comprensible, el enfoque se centró en el manejo de la crisis, pero con el tiempo la política económica aplicada fue formulándose dentro del marco de una estrategia de reforma global coherente y de amplio alcance, lo que a la vez mejoró las condiciones para la reanudación de un crecimiento rápido y sostenido y consiguió la estabilización monetaria” ⁷¹

La conversión de México hacia una verdadera economía a la exportación representa un enfoque reciente que se remonta apenas a la primera mitad de los años ochentas, en particular por lo que toca a las ventas externas de productos manufacturados. En el presente se registra una evolución de una economía altamente protegida, hacia otra con miras al exterior, aunque no está completamente entendida, ni tampoco necesariamente bienvenida entre algunos de los sectores manufactureros del país.

Entre las medidas implementadas por la Administración de De la Madrid para abrir la economía, destacan: la decisión de adherirse formalmente al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio; substanciales revisiones a las barreras arancelarias y

⁷¹ OCDE; Estudios Económicos de la OCDE, México, 1991/1992. Paris 1992, p. 195.

no arancelarias al comercio internacional y la creación de una serie de programas tendientes a promover las exportaciones de productos manufacturados, como por ejemplo el de Importaciones Temporales para Producir Artículos para la Exportación (PITEX) y ALTEX, para compañías con un alto nivel exportador.

En los últimos seis años, el país instrumentó un impresionante programa de reformas macro y microeconómicas, entre las que se cuentan el saneamiento de las finanzas públicas, la liberalización del comercio y la de inversión, la privatización de empresas públicas y la desregulación de la economía.

Dichas reformas transformaron la economía de México, que salió de una etapa de proteccionismo, con una fuerte intervención del Estado, para iniciar otra con amplia apertura al exterior bajo la iniciativa del sector privado.

“Hasta 1994, los logros parecían impresionantes: la inflación descendió en 1994 a menos de 10%, cuando en el período 1981-1988 la tasa media era de 86%, y el déficit presupuestario del Estado, que a principios de los años ochentas significaba 15% del PIB, en 1994 no superaba el 2%. La reestructuración de la deuda había fortalecido la confianza en la economía del país y hasta 1993 las entradas de capital registraban cifras sin precedentes”⁷².

Asimismo, México se convirtió en una de las economías más abiertas del mundo en desarrollo y en ese su nuevo papel incursionó de manera importante en el comercio internacional, pues llegó a ocupar el vigésimo lugar entre las economías exportadoras y el decimonoveno entre las importadoras, lo que lo convirtió en el principal exportador e importador de América Latina. En otras palabras, el comercio exterior se volvió un factor vital para la economía mexicana, como fuente de

⁷² The Mexican Economy, 1994. Banco de México, p. 204

materias primas, insumos industriales y equipo, y como factor de crecimiento de la renta y el bienestar nacional.

3.1.- MEXICO Y SU POLITICA EXTERIOR

Durante mucho tiempo la geopolítica internacional, y el grado de la evolución de la economía hicieron de la apertura y la vinculación de las economías un tema sujeto a consideraciones divergentes. Por un lado, la lógica del enfrentamiento polar politizaba las relaciones comerciales, fracturaba regiones económicas naturales y ligaba la apertura a temas como la seguridad nacional y la soberanía de los países. Además, la eclosión descolonizadora y el auge de los nacionalismos provocaban que muchos gobiernos observaran con recelo el intercambio internacional, al que ligaban a viejas formas de dominación colonial. Por otro lado, las condiciones privativas de la economía y de los procesos productivos, aún ligados a la industria tradicional y la fabricación masiva, hacían posible el surgimiento y éxito inicial de modelos de desarrollo relativamente aislados del comercio internacional.

En México, la disyuntiva de integrarse al nuevo escenario mundial se presentó desde la década pasada. El esquema de sustitución de importaciones, tras haber regido la economía durante casi cuatro décadas, comenzó a mostrar signos de desgaste en los años setenta y sufrió una crisis definitiva en 1982. Esta crisis obligó a replantear las premisas del desarrollo y a emprender una reforma estructural que, acorde con el nuevo entorno competitivo mundial, permitiera sentar nuevas bases para el crecimiento sostenido.

Una de las principales políticas para lograr este objetivo ha sido la apertura económica, que se ha llevado a cabo a través de diversos procesos convergentes como la racionalización de la protección comercial, la promoción de exportaciones, las negociaciones comerciales internacionales y el aliento a la inversión extranjera.

Entre 1982 y 1988 en materia de apertura comercial se inició la transformación de la estructura de protección de la economía. A fines de 1982, el total de las importaciones requería de permiso previo de importación, existían 16 tasas

arancelarias, el arancel máximo era de 100% y el arancel promedio ponderado se ubicaba en 16.4%. A partir de 1983, se inició una primera etapa de apertura gradual, que incluyó la reducción de aranceles y la eliminación de algunos permisos de importación”⁷³. La liberalización de la economía se aceleró a mediados de 1985, con la eliminación del permiso de importación para más de 4 400 fracciones arancelarias adicionales, con lo que el valor de las importaciones controladas se ubicó en 37.5%.

“El nivel de apertura alcanzado y la necesidad de contar con mayor certidumbre en el acceso a mercados hacía conveniente adherirse a los marcos jurídicos multilaterales en materia de comercio. El gobierno mexicano decidió solicitar formalmente, a finales de 1985, su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)”⁷⁴.

“De acuerdo con lo negociado en el GATT, la liberalización comercial continuó y, en algunos aspectos, incluso superó los compromisos adquiridos. Al ponerse en marcha el Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987, se eliminaron completamente los precios oficiales; el porcentaje de importaciones sujeto a permiso disminuyó a 21%, y el rango de tasas arancelarias se redujo a 0-20% con sólo cinco niveles arancelarios (0,5,10 y 20%)”⁷⁵.

Hacia finales de la administración, la protección comercial había hecho posible conformar un mercado más competitivo en el interior y había contribuido a elevar

⁷³ Ese año, aunque el arancel máximo permaneció en 100%, se eliminaron seis de los 16 niveles arancelarios y más de 70% de las fracciones quedó ubicado en tasas de 10, 25 y 40%. Paralelamente, se liberaron de permiso previo de importación 2 844 fracciones de las 8 072 que componían la tarifa.

⁷⁴ BANAMEX. Comercio Internacional. Vol.3 Num. 3.1991. p. 159

⁷⁵ Ibidem. p. 166

las exportaciones, lo que, a su vez, coadyuvó a aminorar los efectos de la crisis. Con todo, era un proceso que aún no se encontraba plenamente consolidado. El reto de la política comercial de la nueva administración consistía en depurar y consolidar esta inserción incipiente en el nuevo mapa económico mundial.

Durante el período de gobierno de 1988-1994, la apertura comercial se profundizó, alcanzó mayor consistencia y consolidó su credibilidad. Las restricciones cuantitativas fueron sustituidas por aranceles para casi toda la economía. Actualmente las fracciones arancelarias que requieren permiso previo constituyen menos del 2%⁷⁶. Además de la arancelización casi total de la tarifa, se racionalizó su estructura: el arancel promedio ponderado por la importación se situó en menos de 10% y la dispersión arancelaria se ubicó en sólo 6%.

Con el fin de evitar que la apertura fuera aprovechada por el ingreso de bienes con precios predatorios, se adecuó el marco jurídico y se reforzaron los recursos para realizar investigaciones sobre prácticas comerciales internacionales.

Para brindar mayor coherencia y credibilidad a la apertura y contar con un marco amplio y comprehensivo en materia se emitió una nueva Ley de Comercio Exterior que da mayor certidumbre a los avances conseguidos al acotar las posibilidades de modificar la política comercial de manera discrecional y establecer las definiciones y procedimientos contra las prácticas desleales.

Otra vertiente de la apertura económica que se desarrolló durante el gobierno del presidente Salinas fue la de las negociaciones comerciales internacionales⁷⁷.

⁷⁶ Las pocas fracciones sujetas a permiso acatan lineamientos constitucionales, que reservan al Estado la explotación y comercialización del petróleo y los demás hidrocarburos; se refieren a criterios de seguridad, salud y ecología, o bien, responden a programas específicos y temporales en sectores como el agropecuario y el automotriz.

⁷⁷ La vinculación comercial mediante diversos instrumentos jurídicos asegura la permanencia de los beneficios de la apertura económica, pues evita medidas unilaterales de restricción y otorga certidumbre a productos e inversionistas.

En el ámbito multilateral México se ha deshecho de una añeja tradición de aislacionismo comercial, participó de manera activa en las negociaciones de la Ronda de Uruguay. La representación mexicana fue una de las patrocinadoras de acuerdos destinados a hacer más claras y transparentes las disciplinas del organismo, a reconocer los esfuerzos de apertura unilateral, a extender las disciplinas a nuevos campos y a aglutinar las nuevas funciones del organismo en la nueva Organización Mundial del Comercio⁷⁸.

Asimismo, en 1994 México ingresó como miembro de pleno derecho a la OCDE, lo cual, además de romper con una anacrónica retórica tercermundista, permite al país beneficiarse del acervo de información que produce este organismo, así como participar en un foro en donde se coordinan políticas de gravitación mundial.

Paralelamente a la negociación multilateral, México comenzó una nueva etapa de vinculación regional, tanto con sus fronteras económicas naturales como con los principales espacios multinacionales en formación.

3.1.1.- LOS PROGRAMAS DE FOMENTO PARA LA EXPORTACION.

Un objetivo primordial de la política económica actual de México es el de aumentar la competitividad del país, entendida como la capacidad de fabricar y distribuir bienes y servicios mexicanos en la economía internacional, en competencia con otras naciones.

La política de comercio exterior se constituye como instrumento imprescindible para alcanzar este objetivo. Esta se fundamenta en cinco pilares básicos, que son:⁷⁹

⁷⁸ Los acuerdos conseguidos permiten contar con un instrumento útil para seguir avanzando en la liberalización del comercio mundial y, en el caso específico de México, los acuerdos de desgravación implican una reducción generalizada de aranceles a las exportaciones mexicanas, sin que el país tenga que realizar una disminución de aranceles, dada la magnitud de la apertura ya realizada por las necesidades de la competitividad interna.

⁷⁹ Pérez Mota Eudardo, Estrategias e instrumentos de promoción de Exportaciones. Comercio Internacional Banamex. Vol. 3, dic, 1991, p. 107

- I) La desreglamentación económica para la exportación;
- II) Los programas de fomento para la exportación;

- III) Las medidas aduaneras;
- IV) La inversión en infraestructura; y
- V) La identificación de los nichos de mercado y promoción internacional

La adecuación de marcos jurídicos a la nueva realidad de México, permite eliminar los controles rígidos, reducir la discrecionalidad, estimular la sana competencia y promover la inversión. Todo con el objetivo de elevar la eficiencia y competitividad de la planta productiva nacional. Entre las principales acciones de desreglamentación que han facilitado los flujos de comercio exterior del país cabe destacar los siguientes ⁴⁰

1) Puertos

En materia de puertos, en el mes de julio de 1991, se modificó el artículo 45 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo, lo cual remite, bajo reglas antimonopolio estrictas, que los particulares puedan constituir terminales especializadas y brindar el servicio público de maniobras de carga y descarga. Así se aumenta la oferta de servicios portuarios, se eleva la productividad y, como resultado final, se reduce el costo de las transacciones con el exterior.

⁴⁰ Datos recabados en el Primer Tomo del Tratado de Libre Comercio de la SECOFI

2) Ferrocarriles.

En los ferrocarriles del país hay avances importantes. La diversificación de los intercambios comerciales con el exterior exige que el sistema ferroviario se amplíe y modernice su infraestructura, el equipo tractivo, de arrastre y de la operación y comercialización de sus servicios. El Convenio de Concentración de Acciones para la Modernización del Sistema Ferroviario Mexicano establece que son necesarias las aportaciones de todos los sectores para lograr este objetivo.

Ahora, las tarifas aplicadas no pueden rebasar los niveles de fletes de los ferrocarriles conectivos de Estados Unidos en condiciones y servicios comparables.

Se busca también que las tarifas de tráfico con origen o destino a puertos marítimos sean competitivas con las internacionales.

Los particulares pueden utilizar equipo o arrendado en exclusiva - que genera una reducción de las tarifas a pagar - y construir instalaciones de carga y descarga propias con el fin de agilizar las operaciones. Se establece el sistema de trenes unitarios, que consiste en manejo de un convoy completo de un sólo punto de origen, a un sólo destino, recibiendo beneficios de rapidez y reducción de costos.

Los particulares tienen la posibilidad de comerciar su capacidad de carga excedente para aprovechar el total de la capacidad de los convoyes.

Se procura evitar la circulación de carros vacíos cuando se trata de retorno de envíos de exportación y se ha mejorado en un 20% la capacidad de carga de los vagones y el tránsito de trenes. Se hará uso próximamente de fibra óptica y de computadoras para mejorar aún más los tránsitos. Todas estas medidas permiten a los exportadores mejorar sus tiempos de entrega y reducir el costo de los fletes.

3) Electricidad

En relación a la generación de electricidad, en 1991 se modificó el Reglamento a la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica. Ahora, los parques industriales, o grupos de empresas, están autorizados para el autoabastecimiento del fluido. De esta manera, se propicia un uso más racional de los recursos y se incrementa la oferta de energía eléctrica nacional.

4) Exportación de recursos hortofrutícolas

En esta área, líder en la comercialización externa de productos agrícolas, se liberaron los obstáculos provocados por la concesión que tenía la Confederación Nacional de Productos de Hortalizas para expedir permisos de siembra para exportación y certificados de origen.

Esto ha permitido que los agricultores nacionales puedan comercializar libremente sus productos en el exterior y explica, en buena medida, el aumento del 99% en la exportación de hortalizas en el primer semestre de 1991.

Los programas gubernamentales se han constituido en instrumentos efectivos de promoción, sencillos y de aplicación general. Colocan a los exportadores en condiciones de operación semejantes a las de sus competidores en el exterior.

En 1985, el gobierno mexicano decidió que deberían tomarse medidas urgentes e importantes para impulsar las exportaciones no petroleras. Para tal propósito se formuló el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones (PROFLEX), que se dio a conocer en abril de ese año.

Al amparo de este programa, se diseñaron y/o revisaron distintos instrumentos de apoyo a las exportaciones como: la devolución de impuestos de importación a los exportadores ("Drawback"), abril de 1985; los Programas de Importación Temporal

para Producir Artículos de Exportación (PITEX), mayo de 1985, y el sistema de Derecho a la Importación de Mercancías para Exportación (DIMEX), junio de 1985.

Con objeto de reforzar la política de promoción de las exportaciones no petroleras, se instruyó a la SECOFI para ampliar el PROFIEIX y así en marzo de 1986 se dio a conocer el documento gubernamental " Acciones Adicionales para Promover las Exportaciones en el marco del profiex". Dentro de los propósitos de este nuevo programa se encontraban los de "eliminar obstáculos administrativos y jurídicos relacionados con el comercio exterior y activar y fortalecer las acciones de concentración con empresas o sectores productivos con posibilidades para desarrollar, ampliar y consolidar la oferta exportable"⁸¹.

* ALTEX

"El programa de empresas altamente exportadoras (ALTEX) agrupa a las 690 principales empresas exportadoras del país. Estas compañías representaron el 60% de las exportaciones manufactureras, en el período de enero a julio de 1991. Los principales beneficios del programa son: la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en un período máximo de 5 días; la instalación gratuita del Sistema de Información Comercial de México; facilidades en el despacho aduanero y prioridad en los trámites administrativos ante otras secretarías"⁸².

La expedición del último decreto de ALTEX en mayo de 1991, ha permitido la incorporación de un mayor número de empresas al programa - que originalmente se programó para 350 -, al reducir los requisitos que son necesarios para constituirse en una compañía ALTEX. Por ejemplo, ahora la empresa tiene que demostrar ventas al exterior de dos millones de dólares (y no de tres millones), y sin la necesidad de tener un saldo favorable en su balanza comercial.

⁸¹ Ibidem, p. 108.

⁸² Ibidem

*** ECEX**

El programa de empresas de comercio exterior o comercializadoras (ECEX) concentra a las empresas especializadas en la comercialización integral de productos de exportación.

Este tipo de firmas recibe, de forma automática, tratamiento de ALTEX, con la posibilidad de suscribir Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en Proyectos específicos.

Los bancos nacionales de desarrollo - Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT)- han preparado un paquete especial de financiamiento para ECEX, basado en los siguientes criterios: diversificación de productos, diversificación de áreas geográficas, relación de capital a exportaciones, diversificación de funciones, experiencia, entre otros.

*** PITEX**

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) permite a los exportadores importar, libre aranceles, materias primas, partes y componentes, maquinaria y equipo, cuando éstos se incorporen al producto de exportación. Desde su inicio, en 1989, a febrero de 1991 se había autorizado un total de 873 programas PITEX, los cuales generaron divisas netas por un monto de casi 20,000 millones de dólares.

*** FEMEX**

Las ferias y exposiciones de productos de exportación son eventos efectivos de promoción de exportaciones y generar importante derrama de divisas en las comunidades donde se ubican. Por un lado esto, en julio de 1991, se publicó un programa oficial de exposiciones y ferias (FEMEX) que apoya la organización de estos eventos en el país con el fin de comercializar productos mexicanos en los mercados internacionales. Los apoyos recibidos son financiamiento - a la

organización general, a la participación de compañías y a la construcción del recinto -, promoción en el extranjero, capacitación y asesoría, organización de misiones de compradores, entre otros.

“La administración del presidente Salinas estableció una política específica para apoyar un sector exportador diversificado que había comenzado a emerger a partir de la apertura de 1982. Esta política respondió a criterios de generalidad, que evitaran distorsiones intersectoriales en la asignación de recursos; de encadenamiento, para que se beneficiara no sólo al exportador final, sino también a sus proveedores, y de consistencia con la disciplina internacional, para evitar que los apoyos causaran la imposición en el exterior de impuestos compensatorios”⁸³.

Con estos criterios, se crearon mecanismos de apoyo para estimular la operación de los exportadores⁸⁴. Además, se incorporó la participación y corresponsabilidad de la comunidad exportadora en la solución de problemas específicos y la promoción de medidas generales de política. Este tipo de promoción permitió eliminar trabas burocráticas y contribuyó a abatir costos de transacción e información para los exportadores⁸⁵.

⁸³ The Mexican Economy 1991. Banco de Mexico p. 135

⁸⁴ Así, se crearon programas específicos para brindar facilidades administrativas o financiamiento oportuno a empresas altamente exportadoras y a empresas comercializadoras. También se instrumentó un programa que permite la importación temporal de insumos para incorporarse a productos de exportación y otro que permite la devolución expedita de impuestos a la importación para beneficiar principalmente a pequeños y medianos empresarios.

⁸⁵ Uno de los ejemplos más ilustrativos a este respecto es la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX), formada por representantes del sector público y privado relacionados con el exterior

3.1.2.- LAS MEDIDAS ADUANERAS.

Las aduanas están comprometidas con el proceso de modernización del sector externo. Las medidas que se están tomando en esta materia permiten hacer más ágiles los despachos aduaneros y que las transacciones comerciales sean más fluidas.

1) El Despacho Aduanero Aleatorio

Este sistema permite la revisión de un despacho por cada diez al azar. Su instrumentación se inició durante la administración Salinista y se ha agilizado, de manera significativa el movimiento de las mercancías. Esto ha incrementado la recaudación promedio en un 70% con menos personal. Este mecanismo ha ayudado a operar, de facto, la apertura comercial y se ha constituido en un instrumento efectivo de promoción del comercio.

2) Sistema de Autorización Aduanero Integral

Las aduanas del país, mientras tanto, se están automatizando por medio de una infraestructura informática que permite aprovechar los avances tecnológicos en la materia.

“ Se instrumenta en todas las Aduanas del país el Sistema de Automatización Aduanero Integral (SAAI), que permite realizar todos los trámites del despacho por medios electrónicos”⁶⁶.

De esta manera se aumenta la velocidad de la operación de las Aduanas, mejora el control fiscal y asegura una mayor objetividad y oportunidad en las estadísticas de comercio exterior. “ El SAAI en las cinco principales Aduanas del país, que manejan aproximadamente el 80% de los flujos comerciales”⁶⁷.

⁶⁶ Pérez Mota Eduardo, Estrategias e instrumentos de promoción de exportaciones. Comercio Internacional Banamex. Vol.3, dic, 1991, p. 109

⁶⁷ Ibidem.

3) Las aduanas interiores del país pueden realizar despachos aduaneros de exportación directamente en el domicilio de las empresas. Esta medida promueve el establecimiento de los esquemas de entrega " Justo a tiempo ", que demandan los mercados internacionales.

4) Manuales de Procedimientos.

El Instituto de Capacitación Fiscal, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ha publicado un manual de procedimientos que especifica claramente los mecanismos de la operación aduanera: registro de agentes aduanales, de apoderados de almacenes, del despacho aduanero, de las sanciones aplicables, entre otros. La finalidad de este manual es proporcionar un instrumento administrativo sencillo que sirva como consulta permanente para hacer eficiente la operatividad de las Aduanas.

5) Importación Temporal de Contenedores.

Con las reformas a la ley Aduanera aprobadas en diciembre de 1990, se elimina la discrecionalidad en las autorizaciones para importar temporalmente contenedores. La Ley permite su importación temporal por un período de 20 años. Esto promueve el uso de contenedores, que son el instrumento más moderno en el movimiento de carga en los mercados internacionales.

3.1.3.- LEY PARA FOMENTAR LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA (INVERSION EN INFRAESTRUCTURA).

El esquema anterior de desarrollo de México orientó la actividad industrial a satisfacer principalmente el mercado interno. Como consecuencia se estableció una infraestructura de comunicaciones concentrada en los principales centros urbanos.

En el modelo de desarrollo actual es necesario que las comunicaciones permitan flujos comerciales internacionales y la inserción del aparato productivo en los mercados mundiales. Lo anterior lleva a redefinir el papel de las comunicaciones y,

en consecuencia, a la necesidad de realizar nuevas inversiones. Las áreas en donde se han invertido, de manera activa para promover las exportaciones son: puertos, ferrocarriles y servicios de información y asesoría para el comercio exterior.

* Puertos

El reto más importante en esta región es contar con terminales marítimas que apoyen la actividad de los exportadores mexicanos. Con este fin se están llevando a cabo importantes obras:

Se han creado dos puertos en el Pacífico. El primero es Pichiligüe, que permite que Baja California Sur cuente con la infraestructura necesaria para el tráfico de cabotaje, altura y turístico; la inversión en este puerto asciende a 30,000 millones de pesos. Topolobampo, que es un detonador económico para la zona norte de Sinaloa y para el sur de Sonora, también es un puerto conectado por la frontera norte del país por medio del ferrocarril Chihuahua - Pacífico. La inversión total en esta obra asciende a 7,000 millones de pesos.

En el puerto de Altamira se construye la tercera posición de atraque y un patio de almacenamiento. Las industrias beneficiadas son las del noreste del país en su comercio con los países de Europa y el este de América. En esta obra se destinan 36,000 millones de pesos. En el puerto de Manzanillo se construye una terminal especializada de contenedores para atender principalmente a la zona occidental del país. El monto total de inversión es de 45,000 millones de pesos.

* Ferrocarril

En el renglón ferroviario se está invirtiendo en el mejoramiento de las señalizaciones y control de tráfico - que incluirá el uso de fibra óptica -, la construcción de rutas de doble vía y el esfuerzo de puentes para permitir el uso de furgones con más carga.

Este tipo de inversiones permiten la optimización de los recursos disponibles y la reducción de costos.

*** Centro de Servicios al Comercio Exterior**

El Centro de Servicios al Comercio Exterior tendrá cobertura nacional y pondrá a disposición de la comunidad exportadora, servicios de información, asesoría y capacitación. Se espera que a través del Centro se constituirá un organismo de promoción efectiva del comercio exterior, su operación reducirá los costos de entrada de los agentes económicos a los mercados internacionales, lo cual promoverá la incorporación eficaz de las empresas nacionales a los flujos de comercio internacional.

En el sexenio de Carlos Salinas se brindó una nueva valoración al papel positivo de la inversión extranjera y se reformó la legislación en la materia, a fin de poder competir en la lucha por la atracción de capitales internacionales⁸⁸.

Son dos los principales factores que, a lo largo del sexenio, hicieron de México un destino atractivo para la inversión productiva internacional: en primer lugar, la propia reforma económica; en segundo lugar, la adecuación del marco legal en la materia.

“ La reforma económica redundó en un mejor clima para la inversión productiva ya que, por un lado, la recuperación de la estabilidad generó certidumbre en torno a la evolución de los precios y el rendimiento del capital, y por otro políticas como la desregulación, la modernización del marco tributario, la protección a la propiedad

⁸⁸ La inversión extranjera ofrece una contribución fundamental para el desarrollo económico de las naciones, ya que completamente el ahorro interno de los países, permite la introducción y difusión de nuevos procesos y tecnologías, establece canales de internacionalización de mercancías y contribuye a generar fuentes de empleo.

intelectual y la vinculación internacional contribuyeron a abatir costos de transacción y facilitar la incursión en mercados ampliados⁸⁹.

Además, México modernizó el marco normativo para la inversión extranjera a fin de hacerlo más sencillo y transparente. Así en mayo de 1989, se expidió el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera, mediante el cual se establecieron reglas más claras, se simplificaron los procedimientos y se adoptaron nuevos esquemas para la participación de la inversión foránea en mercados ampliados. De aquí que la inversión productiva se centró en ciertos sectores y por lo tanto la derrama no fue generalizada ya que el campo no figura entre los rubros preferidos por los extranjeros (ver gráfica 1)

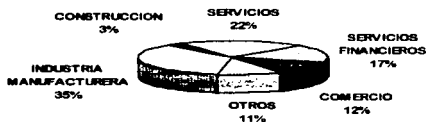
Sin embargo, la rapidez de los cambios económicos en el mundo y la transformación de la economía mexicana condujeron a elaborar una nueva Ley de Inversión Extranjera. La nueva ley amplía las posibilidades de participación de capital extranjero en la economía, con lo que la inversión extranjera puede incursionar en sectores que constituyen más de 80% del PIB. También se eliminan los requisitos de desempeño que distorsionan el comercio internacional, se disminuyen los trámites para la introducción de capitales y se establecen procedimientos más transparentes para la aprobación de proyecto.

⁸⁹ Ramy Schwartz y Marcos Wanless. Mitos geniales de la modernización. De Planeta. p. 87.

GRAFICA 1

**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA
(ENERO DE 1989 - JUNIO DE 1994)**

FUENTE: SECOFI, DIRECCION DE INVERSION EXTRANJERA

**3.1.4.- LA IDENTIFICACION DE NICHOS DE MERCADO Y PROMOCION INTERNACIONAL.**

La promoción eficaz de los productos mexicanos en el exterior requiere de acciones coordinadas entre el sector público, el sector productivo y el sector financiero.

Esto permite sumar esfuerzos y trabajar en el exterior con un solo frente. La estrategia de promoción externa se está llevando a cabo con dos modalidades: regional y sectorial.

i) Estrategia por Regiones.

“Esta estrategia se ha utilizado para colocar productos mexicanos en Europa, Asia y América Latina. En Europa del Este, se busca reducir los obstáculos que

impiden desarrollar proyectos comerciales. Para ello, se mantiene contacto con empresas comercializadoras de Europa Occidental que tiene más experiencia en este tipo de mercados, se promueve la utilización del mecanismo de comercio compensado, que permite mayores flujos comerciales en ambos sentidos, y por último, se estimulan las importaciones originarias de estos países para obtener divisas, con el fin de colocar exportaciones mexicanas en esas regiones⁹⁰.

Para la Comunidad Europea, se ha integrado una cartera de proyectos comerciales, entre los que destacan, la promoción de la agroindustria y la exportación de fibras, muebles, textiles y calzado.

ii) Estrategia por Sectores.

Se ha detectado que la industria mueblera debe modernizarse, con el fin de incrementar sus exportaciones y su competitividad a nivel internacional. Para ello, se encuentran en las primeras fases de operación dos proyectos que contemplan todas las etapas de la cadena de la producción de muebles: desde el diseño y la capacitación para el uso de nuevos procesos y tecnologías, hasta las estrategias de comercialización y promoción en el mercado internacional.

En la industria textil y de la confección, se está realizando un análisis detallado. Los primeros resultados muestran que sus exportaciones han crecido en los últimos años y que las ventas se han diversificado hacia diferentes mercados. Se estima que el sector requiere de impulso para incrementar sus ventas al exterior. Una vez terminado el análisis se planea definir y llevar a cabo una estrategia entre los productores, SECOFI y BANCOMEXT, con el objetivo de mejorar el desempeño exportador de esta industria.

⁹⁰ BANCOMEXT Oportunidades comerciales internacionales. Boletín nº 119. feb. 1991. p.53

En el sector pesquero ya se integró un grupo de trabajo interdisciplinario, formado por la Secretaría de Pesca, BANCOMEXT; SECOFI; La Cámara de la Industria Nacional Pesquera y los empresarios interesados. a la fecha, se han celebrado diversas reuniones, con objeto de promover las exportaciones de atún y sardina y encontrar posibles soluciones a los problemas que enfrentan. Para ello se ha definido una estrategia a corto plazo y, otra a largo plazo. La primera busca eliminar las restricciones de entrada y comercializar la sobreoferta de atún y de sardina. La de largo plazo persigue realizar con inversiones de capital extranjero, aplicar nuevas tecnologías en la producción y crear una comercializadora internacional de productos pesqueros.

3.2.- LA COMISION MIXTA PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES.

Los cinco pilares mencionados muestran un esfuerzo coordinado de diferentes entidades del sector público y privado. Esto ha sido posible en el marco de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) la cual reúne, de forma periódica y sistemática, a los principales organismos del sector público y del privado.

Como gestor, esta comisión contribuyó a solucionar el 93% de los casos presentados durante sus dos primeros años de existencia (1990-1991).

COMPEX ha eliminado obstáculos para los exportadores en áreas como : operación aduanera, política y servicios al comercio exterior, restricciones no arancelarias, entre otros. Por otra parte, en el marco de la Comisión, se han promovido proyectos de exportación y programas generales de promoción.

Los instrumentos y estrategias de promoción de exportaciones están dando resultados concretos. El sector con mayor participación dentro de las exportaciones no petroleras es el manufacturero, que en el primer semestre de 1991 representó un 79% del total de las ventas externas no petroleras, mientras que en 1982 aportaba el 64%.

Según información del Banco de México, "el tercer trimestre de 1995, las exportaciones totales presentaron una tasa de crecimiento anual de 33.2%, cifra superior en 16.5 puntos porcentuales respecto a la registrada en enero-septiembre de 1994"⁹¹.

⁹¹ Informe Hacendario Julio-Diciembre 1995. Vol.2. n° 11 y 12. p. 9

En el periodo de referencia, los ingresos por la venta de productos petroleros en el exterior registraron una tasa de crecimiento anual de 20.0%. Por su parte, las ventas al exterior de productos agropecuarios aumentaron 64.8% en términos anuales, mientras que las ventas de productos extractivos sumaron 414.4 millones de dólares, cifra superior en 63.9% a la registrada un año antes. A su vez las ventas al exterior de productos manufacturados registraron una variación anual positiva de 33.2%

Por último, ha surgido un importante número de productos, que aunque su participación dentro del sector manufacturero no es tan relevante, las empresas han tenido un buen desempeño exportándolos, penetrando en mercados nuevos y tradicionales y obteniendo nichos de mercado en el exterior. Algunos de estos productos son: fresas congeladas, tequila, artefactos de loza y barro, arados y rastras, baterías o vajillas de cobre, así como hornos, calentadores y estufas.

DESTINO GEOGRAFICO DE LAS EXPORTACIONES DE 1983 A 1994

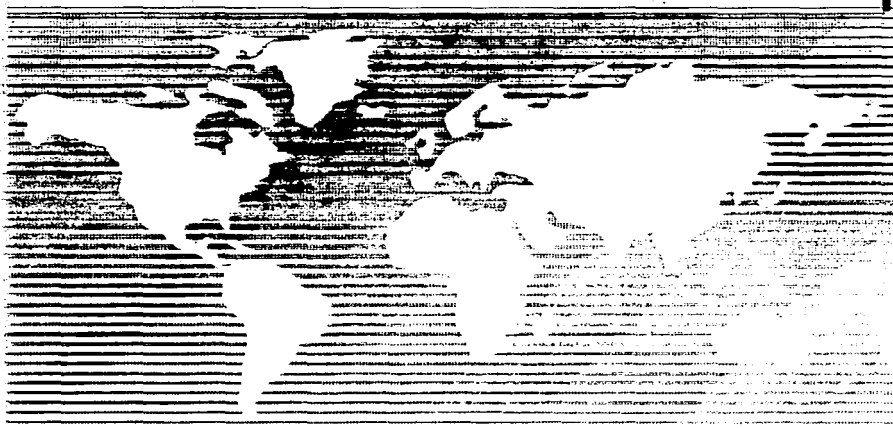
	EU	Canadá	América Latina	Asia	Europa	Otros 1	n.d. 2	Sin Especificar	Total
%1983	57.5	2.5	24	3	12		1		100
%1984	57.5	2.5	24	3	12		1		100
%1985	90.1	2.4	16.3	2.4	5.3	8.5	4.9		100
%1986	46.6	3.2	17.5	3.3	4.7	16.1	5.5		100
%1987	54.8	0.6	16.4	2.2	3.6	17.1	5		100
%1988	60.2	1.1	16.6	2.9	2.9	8.2	6.1		100
%1989	47.8	4.1	15.4	2.7	4.8	17.7	7.5		100
%1990	48.4	3.6	17.2	1.5	6.4	17.6	7.1		100
%1991	51.22	2.44	12.5	2.1	5.6	15.3	10.8		100
%1992	41.1	0.4	15.4	1.6	4.3	24.8	15.1		100
%1993	45.5	0.4	15.3	1.7	2.8	20.4	17.4		100
%1994	38.3		9.6	2.8	1.8	32.3	20.6	1.1	100

1) Incluye todas las empresas que exportan a más de dos países, y las que lo hacen a África, Oceanía entre otras. 2) n.d. No Disponible. 3) La fuente no especifica siempre el destino de las exportaciones, por lo que el total no siempre suma el mismo total de la muestra.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la revista Expansión, varios números.

Con esto se pretende demostrar que con la promoción de las exportaciones a comparación de 1983, el superávit en la cuenta corriente (no en forma continua por la devaluación de diciembre de 1994) ha sido significativa.

CAPITULO 4 LOS RIESGOS DE LA APERTURA COMERCIAL: EL CASO DE MEXICO



CAPITULO 4.- LOS RIESGOS DE LA APERTURA COMERCIAL : EL CASO DE MEXICO

Durante el período del auge de la economía mexicana, que tuvo su origen en el boom petrolero, cuando se afirmó que México debía aprender a administrar la abundancia, el régimen de López Portillo propuso la incorporación al GATT y la sometió a un proceso de consulta llegando a la conclusión de que no era conveniente para el país participar en el Acuerdo ya que el incremento de las importaciones podría lesionar el aparato productivo y a la balanza de pagos.

En el sexenio de De la Madrid se tomó la determinación de adherirse por considerar que una mayor participación en la economía internacional sería benéfico para nuestro país e hizo de la apertura comercial uno de los postulados esenciales de su política económica.

Al mismo tiempo, se propuso llevar a cabo el cambio estructural de la economía con la finalidad de lograr que su inserción en la economía internacional resultara eficiente, poniendo en práctica diversas estrategias y tratando de alcanzar la modernidad del aparato productivo.

La política comercial se orientó a tratar de conseguir que el aparato productivo generara divisas por una vía diferente a la que tradicionalmente se había seguido, consistente en la exportación de materias primas y de hidrocarburos. Según los funcionarios esta finalidad no hubiera podido alcanzarse sin exponer al propio aparato productivo a la competencia internacional a través de una apertura a los bienes y servicios que se generen en otras economías. A esta estrategia se le denominó racionalización de la protección que consistió en la supresión del régimen de permisos previos acompañada de una baja substancial de los aranceles a los que están sujetos los productos de importación.

En el gobierno de Salinas de Gortari se continuó con la liberalización económica para alcanzar la modernización del aparato productivo y así de este modo, los mexicanos tendrían que producir con igual calidad y a precios similares que los que existían en el mercado internacional.

Se prosiguió con el desmantelamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias, de tal suerte que en la actualidad la economía mexicana es una de las más abiertas del mundo y, en algunos sectores, su grado de apertura supera el de algunos países desarrollados.

Para algunos estudiosos de estas cuestiones la apertura ha resultado demasiado violenta y amplia, con la consecuencia de que varias industrias tuvieron que cerrar sus puertas y despedir a sus trabajadores. No puede negarse que ese es el costo del nuevo modelo.

“La política aperturista con ser necesaria frente a la nueva economía internacional, por indiscriminada y repentina ha lesionado sobre todo a las empresas medianas que no estaban preparadas para enfrentar la competencia externa y ha provocado el ingreso al país de una muchedumbre de mercaderías del exterior, varias de ellas suntuarias, y otras que no resultan necesarias para el desarrollo del país, con el consiguiente impacto en la balanza comercial y en las reservas en divisas”⁹².

4.1.- LA FALSA ESTRATEGIA DEL CRECIMIENTO EXTERNO

La estrategia externa de la economía mexicana de 1940 a 1970 se basó en una orientación del crecimiento hacia adentro, sustentada en el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones ; en el período de 1976 a 1982 se cayó de hecho en un modelo de desustitución de importaciones y monoexportación petrolera. Sin embargo, a partir de 1982 este modelo más que agotarse, enfrentó

⁹² Alvarez Soberanis Jaime. “ México : retos y oportunidades en el año 2000”. De. Jus México S.A de C.V, 1993. P. 35.

restricciones para su desarrollo. Así ya no era posible continuar financiando el crecimiento mediante exportaciones de petróleo y endeudamiento externo, debido a la crisis financiera internacional, las altas tasas de interés y el comportamiento del mercado petrolero.

“La experiencia reciente indica que un sector exportador dinámico en un contexto recesivo, de apertura comercial no es condición suficiente ni para reactivar el crecimiento ni para modernizar la industria nacional”⁹³.

Es a partir de esta situación cuando en México se plantea esta necesidad de una nueva estrategia externa para avanzar a etapas superiores de desarrollo y crecimiento.

En este sentido, es fundamental analizar cuales son las opciones de estrategia del sector externo que presenta la economía mexicana para evitar crisis recurrentes como las de 1976, 1982, 1986, 1987 y la más reciente que fue en 1994, y que permita un nuevo patrón de crecimiento sostenido con mejores oportunidades de empleo y reducción de la vulnerabilidad externa.

4.1.1.- ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO HACIA ADENTRO

“La autarquía representa el extremo de una estrategia orientada hacia el mercado interno. Consiste fundamentalmente en que dada la inestabilidad de la economía internacional, el proteccionismo y el neoproteccionismo comercial, el problema de la deuda externa y la irregularidad de los mercados mundiales, una opción podría ser el aislarse de la dinámica del comercio internacional mediante una orientación

⁹³ Querol, Cabrera Vicente “ La liberalización del comercio internacional : retos de los noventas”. De. Silo XXI Impreso en México. 1990. P. 523

exclusiva del crecimiento hacia el mercado interno, que llevara una posición de autarquía"⁹⁴.

Sin lugar a dudas, esta opción no sólo implica diversos costos, sino que también carece de viabilidad para el caso de la economía mexicana, ya que la moratoria unilateral que supone esta estrategia, significaría un congelamiento de nuestras relaciones comerciales externas.

Dados los bajos niveles de articulación e integración de las cadenas productivas, existe una elevada dependencia de los bienes de inversión e insumos y del exterior que implicarían en la práctica, ante una situación de autarquía, no solamente elevados costos al negar las posibilidades del comercio internacional, sino que serían un freno al propio proceso de desarrollo industrial y crecimiento económico.

Por lo tanto la posibilidad de aislarse de la economía internacional se considera inviable para el caso de México.

Por otro lado dado el avance del neoproteccionismo en los países industrializados, a través de medidas no arancelarias, de las perspectivas de la recesión en la economía mundial y del amplio mercado interno de la economía mexicana, otra opción sería continuar utilizando la sustitución de importaciones como motor del crecimiento.

Esta opción se avanzaría hacia una etapa superior de sustitución de importaciones, con el objeto de integrar la economía y disminuir el coeficiente de importaciones. Es decir, esta estrategia implicaría avanzar en la etapa de desarrollo de bienes de capital y generar los eslabones de las diversas cadenas productivas.

⁹⁴ Villarreal René. " México 2010". Ed. Diana. México 1991. P. 286.

Sin embargo, " la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones avanzada como único motor del crecimiento enfrenta limitaciones fundamentales : para impulsar esta opción, se requiere invertir e importar nuevo equipo y tecnología para fabricar y poder sustituir los bienes de capital ; sin embargo, esto requiere de un uso intensivo de divisas y dado que en el corto y mediano plazos la restricción financiera externa sigue siendo el freno del crecimiento, ésta no puede ser una estrategia viable para resolver el problema del sector externo"⁹⁵.

En otras palabras, avanzar en una etapa de sustitución de importaciones implica avanzar en la sustitución de importaciones de bienes de capital, y ésta a su vez en el corto y mediano plazos es intensiva en importaciones, lo que produciría un nuevo estrangulamiento del sector externo.

Por estas razones, una estrategia de crecimiento basada en la sustitución de importaciones avanzada como motor del crecimiento no es la opción más adecuada para la economía mexicana.

Es importante señalar que en este caso nos referimos a la estrategia de sustitución de importaciones indiscriminada y generalizada como motor del crecimiento. Esto no quiere decir que la sustitución de importaciones esté agotada ni que el proceso de sustitución selectiva, de acuerdo a la articulación de cadenas productivas a nivel intraindustrial e intersectorial, eficiente y competitiva, no deba continuar, ni que esta no pueda ser compatible con un proceso de exportaciones creciente.

4.1.2.- ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO HACIA AFUERA

El modelo industrial exportador sería la estrategia externa de crecimiento económico orientada hacia el exterior. Esta consiste fundamentalmente en la concentración del sector industrial exportador como como el motor del crecimiento de la economía.

⁹⁵ Ibidem. P. 287

Si bien este modelo tendría efectos importantes en el abatimiento del déficit del sector externo de la economía, es de esperarse también que su aplicación se vería obstaculizada por la situación económica internacional y por el tamaño relativamente limitado del sector exportador dentro de una economía como la mexicana, además que sus alcances para dinamizar y sostener el crecimiento serían limitados.

Por principio de cuentas, deben de existir tres condiciones para que la industrialización orientada hacia la exportación produzca buenos resultados y se constituya en una fuente dinámica y sostenida de crecimiento :

- * El mantenimiento de precios favorables para las exportaciones y de estabilidad en el precio de las importaciones.
- * Un crecimiento continuo en los mercados clave del exterior, principalmente en Estados Unidos, Europa Occidental y Japón.
- * Un ambiente no proteccionista en el comercio mundial.

Es claro que en la actualidad ninguna de las tres condiciones mencionadas están exentas de problemas : los precios de nuestros principales productos de exportación (petróleo, café, etc.) son desfavorables e inestables y el deterioro en los términos de intercambio se ha acentuado ; el crecimiento económico de Estados Unidos, nuestro principal socio comercial ha sido lento y no se ha traducido en una fuerte reactivación de su demanda ; y, el ambiente que se vive en el comercio internacional es de acrecentamiento en las políticas neoproteccionistas de los países, como lo ha expresado el Banco Mundial.

" Desde la Segunda Guerra Mundial, los aranceles aplicados en los países industriales a la mayoría de las manufacturas han bajado tanto que ya no representan barreras significativas al comercio. Pero en los últimos años ha habido un resurgimiento de la protección en forma de barreras no arancelaria. La

proporción de importaciones de América del Norte y la Unión Europea, afectadas por diversas restricciones no arancelarias han aumentado en más del 20%”.

Asimismo, una estrategia externa de crecimiento hacia afuera conlleva el peligro de lo que se denomina la falacia de composición consistente en que, si todos los países en desarrollo al mismo tiempo trataran de seguir un crecimiento basado en las exportaciones, la competencia entre ellos se exacerbaría. Esto ocasionaría que se anularan las ventajas derivadas de esta estrategia por una disminución progresiva de las ganancias marginales del comercio y un acrecentamiento de la susceptibilidad a los golpes externos.

Además es importante señalar que el empleo del sector industrial exportador es generalmente más inestable que el empleo tradicional en manufacturas, particularmente si este sector está constituido principalmente por empresas extranjeras. Esto es en lo que se refiere a los aspectos exógenos que afectan al desarrollo del país.

Por otra parte, la limitante fundamental proviene del tamaño reducido del sector industrial manufacturero exportador, respecto a la producción total de manufacturas, ya que esto le impide que aún bajo condiciones de elevado crecimiento, este sector se convierta en el motor del crecimiento de la economía mexicana. Por lo anterior, podríamos afirmar que aún cuando se pudiera desarrollar este modelo ello no sería suficiente, para dinamizar por sí solo el crecimiento de la economía, sobre todo si tomamos en cuenta que subsiste el reto interno de generar empleos y satisfactores básicos para una población de más de 90 millones de personas que crece a una tasa de 2.2 por ciento anual.

Por lo tanto, una estrategia de crecimiento basada únicamente en el modelo exportador resulta inviable para la economía mexicana, ya que con ella no sería

posible dinamizar la economía ni resolver el reto interno del empleo, y continuaría presente la vulnerabilidad externa del crecimiento económico.

4.2.- ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO CON APERTURA RACIONAL A LA COMPETENCIA EXTERNA Y EL MODELO INDUSTRIAL TRIDIMENSIONAL : EXPORTADOR, ENDOGENO Y DE SUSTITUCION SELECTIVA DE IMPORTACIONES. LA OPCION MAS VIABLE.

Considero que la opción externa más viable para la economía mexicana es la basada en el sector exportador y en el endógeno (siendo éstos los bienes básicos e insumos de amplia difusión), apoyados en un proceso de sustitución de importaciones selectiva en base a eslabones de la cadena productiva que promuevan la articulación intraindustrial e intersectorial y se puedan producir de manera eficiente y competitiva en la economía mexicana.

Las razones por las cuales considero que es la solución más viable son las siguientes :

- El reto interno : de generar empleos y bienes básicos para la población.
- El reto externo de la economía mexicana de financiar nuestras importaciones con la generación de nuestras propias exportaciones, dado el agotamiento del endeudamiento externo y el deterioro en los precios del petróleo.

El avance en la industrialización de México ha logrado alcanzar y desarrollar una industria altamente diversificada. Aunque esta se encuentra poco integrada, sí ha generado un sector de bienes básicos (alimentos, textiles, vestido, muebles) e insumos de amplia difusión (cemento, vidrio, varilla), en que ya se ha terminado prácticamente la sustitución de importaciones y representan un bajo contenido de importaciones.

Esta estrategia basada en un modelo de industrialización exportadora y endógena supone una apertura racional al exterior, en donde se elimina el excesivo e indiscriminado proteccionismo, así como el sesgo antiexportador, es decir, que esta estrategia rechaza el dilema tradicional y extremo de solo crecer hacia adentro o hacia afuera.

La estrategia está fundamentada con la experiencia histórica, tanto de los países industrializados como de los llamados de nueva industrialización, y en la teoría del comercio internacional basada en la demanda representativa, así como en la llamada teoría de la organización industrial sobre la articulación intraindustrial e intersectorial de los eslabones de la cadena productiva.

La evidencia histórica muestra que el tamaño de la economía de un país es fundamental para explicar el grado de apertura y crecimiento orientado a la exportación como el sector dinámico.

Con lo anterior, nos vemos en la necesidad de comparar a México con una de las economías más sobresalientes del sudeste asiático como lo es Singapur.

Aunque este pequeño país, que cabe dos veces en el Distrito Federal, alcanzó el mayor porcentaje de ahorro interno del mundo debido a los fondos de inversión de los trabajadores y a su sistema fiscal.

Singapur está considerado el país que grava con más bajos impuestos a las empresas. Según un análisis de la revista Asian Business Review de julio de 1995, de un impuesto sobre la renta (ISR) del 27% a las empresas, el gobierno les otorga compensaciones que reducen el impuesto efectivo a un 22% sobre el ingreso gravable.

Analizando la legislación fiscal de Singapur, bajo el renglón de Incentivos para la Expansión Económica existe una extensa lista de actividades empresariales: pioneras, pospioneras, de expansión, de producción, para la exportación, de comercio internacional, de inversiones en alta tecnología, etc; que durante 5,10 y hasta 20 años no pagan ISR.

Las empresas relacionadas con el transporte marítimo están exentas permanentemente de ISR y por ello Singapur es el segundo puerto del mundo.

Las empresas petroleras pagan un 10% del ISR aunque este país no produce ni una sola gota de este producto. Es un centro financiero mundial porque por que la mayoría de las actividades relacionadas con los servicios financieros pagan 10% del ISR y no hay impuestos sobre las ganancias de capital. En este país a partir de 1994 fue cuando se implementó el impuesto al consumo (Goods and Services Taxes, GST) siendo este del 3% y por lo tanto el gobierno redujo el ISR a las empresas del 30 al 27% y lo va a reducir en los próximos años al 25%.

También las personas físicas son beneficiadas ya que en un promedio mensual equivalente a los 6 mil 500 pesos mexicanos no pagan ningún impuesto sobre la renta, y si le agregamos otro tipo de deducciones como el de la manutención de esposa, hijos y de padres mayores legalmente este impuesto no se cobra.

	SINGAPUR	MEXICO
DENSIDAD DE POBLACION	4800	48
AHORRO INTERNO PIB	47%	16.6%
IVA	3%	15%
ISR	27%	34%
RESERVAS (MDD)	85,000	15,000
FUENTES : BANXICO, SHYCP, Banco Mundial, y Singapur Master Tax Guide 1995, CCH Asian, limited.		

En este sentido es que para la definición óptima de la parte de la producción de México que debe destinarse a la exportación deben tomarse en cuenta las características propias de la economía : tamaño del mercado interno, nivel de consumo, ahorro e inversión, tasa media de crecimiento y tamaño de la población y territorio.

Un criterio básico en este orden es que el nivel de exportaciones no debe ir mucho más allá que el necesario que permita generar las divisas requeridas para realizar las importaciones que demanda el proceso de industrialización y crecimiento, si nuestro país tiene un amplio mercado interno en que sustentar su desarrollo.

CONCLUSIONS



CONCLUSIONES

Todos los cambios ocurridos en el contexto internacional durante el presente siglo, han sido de gran relevancia sobre todo en lo económico a consecuencia de la apertura de los espacios internacionales impuesta por el liberalismo económico, por el progreso en las comunicaciones y por la gran diversidad de formas con las que se pretende tener un mayor intercambio de bienes y servicios entre las naciones del mundo.

En la sociedad internacional se observaron movimientos que paradójicamente anunciaron la vuelta a la hegemonía de los Estados Unidos, pero el nacimiento de Europa en 1992 y el creciente poderío económico del Imperio del Sol Naciente también pregonan la multipolaridad, es decir, el surgimiento de diversos polos de poder.

Con la creación de foros internacionales emanados de la propia integración de los Estados, se tiene por objeto la reducción de los aranceles y otras barreras arancelarias al comercio entre naciones a nivel mundial.

Como en el presente trabajo se demostró, el marco del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) fue uno de los principales motores del largo auge económico registrado de 1945 a 1970. A partir de éste, se vinieron registrando una serie de foros económicos encaminados a la recuperación económica interna y sobre todo a la libre circulación de mercancías bajo estrictas normas y reglas que todos los participantes debían acatar.

Debido a la competencia económica internacional, se ha provocado la organización y el fortalecimiento de grupos de países. Tenemos que dentro de nuestro trabajo manejamos cuatro de los más importantes foros económicos que en la actualidad

mantienen una hegemonía casi mundial; que son: el GATT que a partir de 1994 se le conoce como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el Tratado Trilateral de Libre Comercio (TLC) y la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP).

Todos estos foros (a excepción de la OCDE que es un foro en el cual se brinda estudios económicos a sus países miembros) tenían que haber traído como consecuencia a que existiera una mayor oportunidad en cuanto a la circulación libre de mercancías con mínimas restricciones arancelarias entre los países firmantes y lo más importante es que todas las naciones y sobre todo México aprovecharan las oportunidades comerciales otorgadas en los mismos. Pero lo cierto es que la política de apertura comercial tan repentina lesionó sobre todo a las medianas empresas que no estaban preparadas para enfrentar la competencia externa y fue este el costo del nuevo modelo.

No con lo expuesto se pretende desprestigiar a la apertura económica que siguió nuestro país en la pasada década; pero si hubiera sido gradual, paulatina, y equilibrada, no le hubiera pasado lo que se dice hoy que le ocurrió al proteccionismo, que se volvió indiscriminado y terminó en ineficiente. Hay que proseguir una apertura cuidadosamente negociada en los foros internacionales que implique conseguir ventajas para las exportaciones mexicanas.

La columna vertebral de la presente investigación fué la exposición y reflexión acerca del momento por el que pasa la economía nacional a nivel mundial y su gran apertura al comercio internacional, reflejado por su presencia en los grandes foros internacionales.

Está claro que en el nuevo contexto internacional las barreras proteccionistas y el aislamiento han pasado a ser sinónimo de retraso. Ante esta realidad la única vía de

acceso a la modernidad es la apertura comercial ya que la tendencia del gobierno mexicano se encuentra en la integración a los mercados, la mayor competencia por capitales, mercados, tecnología y sobre todo a la libre circulación de mercancías que es muy benéfico para cualquier país en la actualidad.

Para México es de vital importancia aprovechar de manera eficaz el potencial económico y la coyuntura que ofrecen tanto el TLC como la clara aceptación que tuvo nuestro país por parte de los miembros de la OCDE para que perteneciera a este organismo, por otro lado, México es miembro del GATT (hoy OMC) y aunque este tenga muchos problemas con el neoproteccionismo, ofrece un escenario en el cual se pueden ventilar las prohibiciones que a nuestro comercio se le han impuesto. Dentro de estos foros no podía faltar, tal vez el de mayor pujanza a nivel internacional, la CCEP que forma parte de la creciente tendencia, por parte del gobierno mexicano para iniciar, o ampliar, según el caso, las relaciones con los países asiáticos.

Todo lo anterior es correcto ya que México debe de tratar por todos los medios de tener una mejor relación con los foros económicos ya que ningún país en la actualidad puede sobrevivir aislado. Pero el desarrollo del país en las actuales condiciones enfrenta dos retos fundamentales que son el crear empleos y garantizar el abastecimiento de satisfactores básicos para redistribuir más equitativamente el ingreso nacional ; y, superar la elevada vulnerabilidad de la economía en el contexto internacional.

Para nuestro país considero que existen tres pivotes específicos que constituyen la estrategia del desarrollo de México que son :

Primero, la consolidación y expansión de bienes básicos e insumos de amplia difusión (endógenas) que cuentan con mayor nivel de integración de sus procesos productivos y que cuentan con una elevada capacidad de generación de empleos ;

Segundo, el impulso decidido e interno a las actividades exportadoras que son generadoras netas de divisas con el fin de que se aproveche su capacidad revelada de competencia a nivel internacional, y ;

Tercero, el apoyo a la continuación del proceso de sustitución de importaciones pero de manera claramente selectiva, con el fin específico de complementar las cadenas productivas de los subsectores endógeno y exportador.

Con todo lo expuesto en la presente tesis, se confirmó que el gobierno mexicano sí ha tratado de tener un mayor acercamiento hacia los principales foros económicos internacionales y prueba de esto lo encontramos en los foros aquí mencionados.

Por otro lado, también se confirmó que el gobierno no ha podido modernizar el sistema productivo para que de esta manera pueda cubrir las necesidades internas que requiere nuestro país y por lo tanto sea capaz de competir a nivel internacional.

Por lo que puedo concluir, que sin las bases sólidas de la economía mexicana que requiere el comercio internacional, nuestro país no podrá ser lo suficientemente capaz y competitivo para así mantener las relaciones económicas con los foros internacionales.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- "ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO"
Artículos V, VI, VII, IX, XVII, XIX, XXVIII.
- 2.- "COMERCIO INTERNACIONAL".
BANAMEX. Vol 3 Nº 3 1991. 247 pp
- 3.- " COMERCIO INTERNACIONAL BANAMEX "
Editado por BANAMEX. Vol. 3 nº 3 Septiembre 1991. 431 pp.
- 4.- "COMPETITION IN BANKING"
BROKER.G.
Trens in Banking Structure and Regulation in OCDE Countries
OCDE Paris 1989. 287 pp.
- 5.- " CONVENIO BILATERAL MEXICO- ESTADOS UNIDOS EN MATERIA DE
TEXTILES"
Impreso en México. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Editado por la
Dirección General de Comunicación Social de la SECOFI, México. 335 pp.
- 6.- " DIVERSIFICACION DE LAS RELACIONES ECONOMICAS DE MEXICO :
HACIA LA CUENCA DEL PACIFICO"
CLAVIJO, Quiroga Fernando. México, 1993
- 7.- " ECONOMIA INTERNACIONAL"
CHACHOLIADES Miltiades
México 1993 . De. Mc GrawHill
- 8.- " ECONOMIA INTERNACIONAL"
KINDLEBERGER.P. Charles.
Aguilar S.A de Ediciones 1967. 670 pp.

9.- "ECONOMIA INTERNACIONAL"
TAMAMES, Ramón.
Editorial Alianza, México 1991. 457 pp.

10.- "ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y JAPON ANTE EL INGRESO DE MEXICO A LA CUENCA DEL PACIFICO"
JIMENEZ, Hernández Dolores.
Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, México 1990. 205 pp.

11.- "ESTRATEGIAS E INSTRUMENTOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES. COMERCIO INTERNACIONAL BANAMEX"
PEREZ Mota Eduardo.
Vol.3, Diciembre 1991. 181 pp.

12.- "EXAMEN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO"
BANAMEX Vol LXVI N° 779. Octubre de 1990. 568 pp.

13.- "EXAMEN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO"
BANAMEX Vol LXVI N° 779. Octubre de 1991. 592 pp.

14.- "INDUSTRIAL POLICY IN OCDE CONTRIES"
Annual review 1992. Industrial Policy Measures trends in Industry Structural Shifts in Mayor OCDE Countries.
Globalisation; developments and policy issues. Non-Member Countries. 1012 pp.

15.- "INTEGRACION ECONOMICA ENTRE ESTADOS"
GARCIA M. Carlos.
Buenos Aires, 1968. 94 pp.

16.- "INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION"
TANBERGEN Jan
Amsterdam, El Sevier, 1954. 432 pp.

-
- 17.- " LA CLASIFICACION DE LOS PRINCIPIOS DEL GATT "
VARIOS AUTORES
- 18.- " LA CONFERENCIA PARA LA COOPERACION ECONOMICA COMO OPCION"
GONZALEZ, Gálvez Sergio.
Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. México 1990. 345 pp.
- 19.- " LA INTEGRACION ECONOMICA"
NOBILE, Jorge A.
Buenos Aires, 1968. 101 pp.
- 20.- " LA LIBERALIZACION DEL COMERCIO INTERNACIONAL: RETOS DE LOS NOVENTAS"
QUEROL, Cabrera Vicente.
Ed. Siglo XXI. Impreso en México. 1990. 663 pp.
- 21.- " LA POLITICA EXTERIOR DE MEXICO EN LA ERA DE LA MODERNIDAD"
ROZENTAL; Andrés.
Fondo de Cultura Económica. 198 pp.
- 22.- " MEXICO, RETOS Y OPORTUNIDADES EN EL AÑO 2000 "
Alvarez, Soberanis Jaime.
Editorial Jus México S. A de C. V. 1993. Pp. 232.
- 23.- " MEXICO, EL GATT Y LA RONDA URUGUAY"
TOMAS Peñaloza Webb
Agosto de 1993.
- 24.- " MEXICO 2010 "
VILLAREAL René
Ed. Diana. México 1991. Pp. 399

-
- 25.- "NAFTA SUMMITS"
Beyond Party Politics. Impreso en Washington D.C
June 28-29, 1993 Capitol Hill. Conference Sponsored by the brookings Institution The
Center for Strategic and International Studies, and The Fraser Institute. 385 pp.
- 26.- "OCDE ESTUDIOS ECONOMICOS DE LA OCDE.
México, 1991/1992. Paris 1992. 396 pp.
- 27.- "OCDE ECONOMIC OUTLOOK"
Impreso en Francia. Publications Service 2, rue André.Pascal Client Services unit- N°
50. December 1991. 432 pp.
- 28.- "OPORTUNIDADES COMERCIALES INTERNACIONALES "
Boletín N° 119. Febrero 1991. BANCOMEXT, Segunda quincena. 67 pp.
- 29.- " ORGANIZACION DE COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICO, LA
OCDE EN POCAS PALABRAS"
Paris 1991. 336 pp.
- 30.- " RELACIONES INTERNACIONALES, INTEGRACION Y SUBDESARROLLO"
CAPPELETTI Vidal Ricardo y otros.
Ediciones Nueva Vision, Argentina 1970.
- 31.- " SOLIDARIDA O DESINTEGRACION"
GUNNARD Myrdal.
Fondo de Cultura Económica.
México, 1956. 454 pp.
- 32.- "SPECIAL REPORT"
North American Free Trade Agreement Final Text. December 1992. CCH
International. The information professionals. Canadá. 238 pp.

-
- 33.- " TESIS: LA CUENCA DEL PACIFICO: UN PASO EN LA INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA MEXICANA"
LINARES Sierra Ivan.
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM 1991.
- 34.- " TESIS : PRINCIPIOS DE TEORIA DE LA INTEGRACION ECONOMICA"
ENRIQUEZ Rubio Armando.
- 35.- " THE JAPAN NATIONAL COMMITTEE FOR PACIFIC ECONOMIC COOPERATION "
Review on Pacific, Cooperation activities. Osaka, May 1988.
165 pp
- 36.- " THE JAPAN NATIONAL COMMITTEE FOR PACIFIC ECONOMIC COOPERATION "
Review on Pacific, Cooperation activities. Osaka, May 1991.
402 pp
- 37.- " THE MAIN CUESTIONS ON CUSTOMS REGARDING NORTH AMERICA FREE TRADE AGREEMENT"
Secretaría de Hacienda y Crédito Público. México 1994.
Editado por The Underministry of Revenue and the General Administration of revenue Legal Affairs. 332 pp.
- 38.- " THE MEXICAN ECONOMY 1991"
BANCO DE MEXICO, 306 pp.
- 39.- THE MEXICAN ECONOMY 1995
Banco De Mexico. 331 Pp
- 40.- " TLC ENTRE MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS"
SECOFL Editados por Cauallari Impresores y Editores S.A. de C.V. Nov 1992.
México D.F. 184 pp.

41.- " TOWARDS A THEORY OF ECONOMIC INTEGRATION"
BELA. Balassa.
Kiklos, Vol. XIV, N° 1 (1961). 168 pp.

42.- " TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE"
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
México, Tomo I, 343 pp

HEMEROGRAFIA

43.- " BOLETIN DE ECONOMIA INTERNACIONAL"
Editado por el Banco de México. Enero-Marzo de 1989. 324 pp.

44.- DOCUMENTO G/100 1991
SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES

45.- " EL PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT"
Gabinete de Comercio Exterior
México 1986. 83 pp.

46.- INFORME G-J; ENERO DE 1991. 665 PP.
Secretaria De Relaciones Exteriores

47.- " INFORME HACENDARIO"
Julio-Diciembre 1995. Vol. 2 N° 11 y 12.

48.- " LA CUENCA DEL PACÍFICO : MITO O REALIDAD"
Revista de Comercio Exterior.
Julio A. Millán Bojali. Febrero de 1996.

49.- " LA OFENSIVA COMERCIAL DE LA DIPLOMACIA MEXICANA "
Revista de Comercio Exterior.
Homero Urias Brambilla. Marzo de 1994.

50.- " LOS ALCANCES DEL GATT"

Revista de Comercio Exterior.

Jaime Alvarez Soberanis. Enero de 1986

51.- " LOS ALCANCES DEL INTERCAMBIO MULTILATERAL"

Revista de Comercio Exterior.

Hierman Aschentrup Toledo. Noviembre de 1995

52.-" MÉXICO Y LA OCDE"

Secretaría De Relaciones Exteriores

Agosto de 1993.

53.- " OPORTUNIDADES COMERCIALES INTERNACIONALES"

BANCOMEXT

Boletín N° 119, Febrero 1991. 105 pp.

54.- "¿ QUE ES EL TLC ?"

SECOFI. 32 pp.