52

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

IMPLICACIONES PARA LA ECONOMIA MEXICANA DE LA FIRMA DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO 1993-2000 Y SU RELACION CON EL AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS (ALCA), EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACION ECONOMICA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

ANA IVETTE MANGIN VIVES

ASESOR: ARTURO ORTIZ WADGYMAR

MEXICO, D. F., 2002

Mi inmenso agradecimiento a quienes creyeron en mi y en mi esfuerzo por superar este gran reto de mi vida

A DIOS,
Por iluminarme en este camino, permitiendome superar los obstaculos e ir logrando a base de esfuerzo y dedicacion, mis anhelos, metas y objetivos en la vida.

A MI MADRE Y HERMANO,
por su apoyo incondicional

A MIS ABUELOS Y PADRE,
Con la seguridad de que desde donde esten se enorgullecen

A MI ASESOR,
el profesor Arturo Ortiz Wadgymar, con profundo agradecimiento por enseñarme, guiarme y motivarme por este camino de la enseñanza

A MIS PROFESORES,
Por brindarme sus conocimientos invaluables, especialmente a las maestras Silvia Velez Quero y Carmen Saes Pueyo por ser un gran ejemplo a seguir.

A MIS AMIGOS,
Con quienes comparti tantos momentos tan agradables

A LA FAMILIA VAZQUEZ MENDOZA,
Por recibir su apoyo tan importante para mi y mi familia

A FUNDACIÓN TELMEX Y A FUNDACIÓN UNAM,
Por haberme otorgado infinidad de apoyos durante la carrera y en especial para realizar la presente tesis

A MI QUERIDA ESCUELA,
Universidad Nacional Autónoma de México

Un especial agradecimiento al Instituto de Investigaciones Economicas de la UNAM por haberme otorgado la beca a traves del "Programa de Becas para tesis de Licenciatura en Proyectos de Investigacion" (PROBETEL), durante el periodo comprendido de abril del 2001 a marzo del presente año dentro del proyecto de investigacion que a su cargo tiene el doctor Arturo Ortiz Wadgymar titulado "Sector Externo y analisis de la economia Mexicana" realizado en dicha institucion.

ÍNDICE

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS

INTRODUCCIÓN

Desde la perspectiva del internacionalista y de todo aquel interesado en la problemática internacional, siempre debe partirse de un riguroso estudio de la realidad que les ocupe para, una vez realizado el análisis, puedan hacerse proposiciones que busquen influir en el rumbo de los acontecimientos. En este sentido, la presente investigación sólo se ocupará de la primera parte mencionada, es decir, de la parte del análisis del estudio de la problemática internacional.

Durante las últimas décadas el entorno mundial ha sufrido grandes transformaciones en cuanto a las relaciones internacionales, el contexto internacional era muy diferente al establecido durante de la Guerra Fría; es decir, la caída del socialismo y el surgimiento de nuevas potencias, ha permitido la configuración de un nuevo orden internacional donde la idea de hegemonía se relaciona con la preponderancia económica y comercial que han alcanzado algunos países.

Por otra parte, uno de los aspectos de las relaciones internacionales que se ha engrandecido, ha sido la rama económica, en términos de comercio exterior e intercambio de productos, servicios y finanzas entre los países. Esto ha generado que los Estados busquen actualmente formas de desarrollar su comercio, con sus países vecinos, como una vía de desarrollar sus propias economías.

Asimismo, la integración económica y sus procesos han creado una alternativa de desarrollo para los países industrializados y los países en vías de desarrollo, los cuales a la vez buscan afianzar sus posiciones y relaciones económicas en el mundo. Tal es el caso de varios procesos de integración que se están generando en últimas décadas en varias latitudes del mundo, como son los casos de Europa, Japón, América del Norte y América Latina.

En el contexto en que yo ubico este problema se encuentra la llamada globalización económica, la cual estimula un proceso de liberalización económica y apertura de las economías nacionales al comercio exterior, en busca de una mayor competitividad y dando origen así a los procesos de integración y/o bloques económicos.

Algunos analistas consideran que la globalización induce a la regionalización, ya que propicia una división internacional del trabajo a escala planetaria que requiere de espacios económicos y mercados jerarquizados en condiciones distintas a las que por mucho tiempo posibilitaron los Estados-nacionales. Así, la globalización y la regionalización convergen en un mismo lugar debido a la creciente apertura de mercados y a la mayor movilidad del capital.

Al proceso de globalización asisten un sin fin de agentes, deseosos de participar activamente. En este sentido, la evolución del nuevo sistema parte ya no de la interacción entre Estados, sino entre sociedad civil y gobierno, organismos no gubernamentales y foros multilaterales, individuos y empresas transnacionales, en parte como resultado de la creciente integración.

La globalización económica es un fenómeno que avanza con gran velocidad, lo que ocasiona que quien no se integre a ella puede arriesgarse a quedar totalmente marginado del cambio en el ámbito mundial, por lo que al paso del tiempo los países se han ido incorporando a dicha tendencia, siendo inducidos por la propia globalización, al no quedarles otro camino.

De esta manera, observamos que la dinámica mundial afecta de forma directa y contundente el ámbito interno de cualquier país, de tal manera que lo externo condiciona en buena medida la dinámica interna del mismo. Es así que nuestro país, inmerso en los cambios internacionales que orillan a una nueva economía mundial y aprovechando la situación geográfica con Estados Unidos (país con una posición importante en el proceso de globalización), decide insertarse en la corriente globalizadora, para lo cual tuvo que realizar cambios estructurales internos en materia

económica, y tomar como una de sus bases para llegar alcanzar el desarrollo y el crecimiento económico, al sector externo de la economía

A partir de 1982, se comenzaron a gestar los cambios necesarios para la economía, debido entre otros aspectos, a que el Gobierno Mexicano decidió en atención a la Carta de Intención suscrita con el Fondo Monetario Internacional en ese mismo año llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección. Esta nueva reestructuración económica, cuyo principal eje fue un modelo económico orientado al exterior; contemplaría la promoción de las exportaciones para la expansión sucesiva de la producción, generación de empleos, así como la adopción de una nueva política de apertura comercial.

En este orden de ideas, en el periodo de 1993-2000 se estableció como objetivo estratégico promover un crecimiento económico sustentable con base en el dinamismo del sector exportador de bienes y servicios; con ello en este lapso se negociaron el mayor número de tratados de libre comercio, siendo el TLCAN el marco de negociación de los demás acuerdos.

Además uno de los propósitos que históricamente han sustentado la concepción del estado mexicano en sus relaciones con el exterior ha sido diversificar los vínculos comerciales para que México amplíe sus márgenes de maniobra y consolide su capacidad de negociación comercial partiendo del reconocimiento de México como un país de pertenencias múltiples

Pero la realidad nos ha mostrado lo contrario, ya que fuera del ámbito de la región de Norte América, aunque México ha tratado de diversificar fuentes y destinos de su comercio con Centro y Sudamérica, la intención es más política que económica ya, que éstos no representan mercados atractivos ni fuentes importantes de inversiones. Aún en la actualidad, nos sigue caracterizando la gran dependencia al vecino del norte, no sólo en el ámbito comercial sino en otras esferas de nuestras vidas.

Por otra parte, a pesar de que Estados Unidos, después de la caída del socialismo queda como el hegemón militar mundial, la realidad es que no ha

podido mantener su presencia en el ámbito económico internacional, tan fuerte como lo había tenido en décadas anteriores.

Su competitividad estaba retrocediendo. Por esta razón, Estados Unidos ha venido instrumentando una política de recomposición de su liderazgo en América Latina, tanto desde la perspectiva comercial, como política.

Así, en el ámbito comercial, a partir de 1990, Estados Unidos está negociando la conformación de un bloque hemisférico regional americano con relación a sus vecinos más próximos: Canadá y México, para posteriormente intentar extender este mismo modelo hacia el Proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) para el 2005.

La presente investigación tiene dos objetivos principales:

1. Analizar las implicaciones económicas para México a partir del periodo 1993-2000, respecto la firma de los Tratados de Libre Comercio que ha suscrito con América Latina, a la luz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, dentro del contexto de la globalización económica. De la revisión de lo anterior llegaremos a establecer la verdadera diversificación del comercio de México o la dependencia tácita que México sigue teniendo con Estados Unidos a través del TLCAN.
2. En el marco de este análisis también observaremos la viabilidad del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) para el año 2005, y la posición de México dentro de este proyecto económico-comercial, a través del Proyecto Plan Puebla Panamá del actual Presidente Fox, como parte del proyecto comercial hemisférico.

PLANTEAMIENTOS GENERALES DEL PROBLEMA E HIPÓTESIS CENTRALES

El libre comercio existe como principio pero difícilmente se expresa en la realidad. Hasta la fecha ha funcionado a favor de los países industrializados en sus relaciones con el resto del mundo. Carece de viabilidad conveniente

para todos los países en la práctica de las actuales condiciones económicas y comerciales internacionales. Por esta razón, el intercambio desigual continúa siendo preponderante para la realización del comercio internacional entre los países.

La participación del sector externo en la economía mexicana aún no ha reflejado los beneficios esperados en el sector interno, lo que deja ver que la apertura comercial no ha sido suficiente para propiciar el desarrollo económico necesario para que la sociedad en general pueda acceder a mejores niveles de vida.

Por lo anterior, la presente investigación tiene como hipótesis centrales: La excesiva dependencia con Estados Unidos es una tendencia histórica que con el advenimiento del TLCAN no hace sino reforzar los vínculos entre los mexicanos y los estadounidenses, sobre todo en la esfera del comercio, y por ende, limita las posibilidades reales de modificar la estructura del comercio exterior de México en el corto y mediano plazo.

El avance del proceso de negociación del ALCA dependerá fundamentalmente de tres condicionantes:

1. El aval del Congreso estadounidense para la concesión del *fast track* (vía rápida);
2. El grado de entendimiento entre Estados Unidos y Brasil, y
3. El consenso de los 34 países americanos en cada uno de los temas de la integración hemisférica.

Para el caso de México, el Plan Puebla Panamá que actualmente promueve el gobierno en turno, forma parte del proyecto geoestratégico continental de Estados Unidos con miras a la creación del ALCA.

Finalmente, la organización metodológica de la tesis presenta el siguiente esquema:

En el ***primer capítulo***, se abordará el marco conceptual en que se apoyará la presente investigación. Se indicará el actual entorno económico internacional, ubicado en el proceso de la globalización económica, y por ende, mencionaremos las características de la integración económica y la regionalización como factor de dicho proceso. También se advertirán las características generales de los bloques económicos más importantes en la actualidad. Y finalmente se considerará el impacto de la globalización en América Latina y las contradicciones que de ella se desprenden.

El ***segundo capítulo*** expone la política comercial de México desde la fase de industrialización vía sustitución de importaciones hasta el viraje del modelo económico hacia la apertura comercial. Así mismo, también se revisará en términos muy generales la crisis económica de 1994 y las medidas que las autoridades tomaron para salir de la misma.

En el ***tercer capítulo,*** teniendo en cuenta el panorama anterior, se hará una revisión muy general de los diferentes Tratados de Libre Comercio que México ha suscrito a partir del 1994 en el continente americano, con el fin de lograr una inserción más eficiente en la economía global; tomando como base el análisis de TLCAN para hacer un balance de la política comercial mexicana al año 2000.

Finalmente, el ***cuarto capítulo*** tiene el objetivo de explicar los antecedentes, orígenes y características más importantes del proyecto ALCA; así como también, sus elementos esenciales; con ello, tendremos las armas necesarias que nos permitan confrontar objetivamente al ALCA frente a los distintos escenarios subregionales en América Latina, enfatizando sus pros y contras. Al respecto, se hace énfasis en el proyecto Plan Puebla Panamá de la presente administración de México, como parte de la estrategia comercial hemisférica. Se advertirá además, las consecuencias y costos que traería para las economías latinoamericanas el comprometerse simultáneamente como miembros de alguno de los bloques subregionales latinoamericanos, y como miembros en el acuerdo de alcance hemisférico, en un ambiente económico internacional adverso.

CAPITULO I. GENERALIDADES

La estructura y dinámica compleja propia de las organizaciones humanas y particularmente de la sociedad internacional, exige perspectivas analíticas cada vez más amplias para su mejor entendimiento.

En este sentido debemos reconocer que "el análisis de la realidad internacional actual se nos presenta como un gran reto profundamente complejo y ambivalente. Además nos situamos en un contexto internacional donde se hacen presentes dinámicas de globalización, pero también de regionalismo."[1]

Las relaciones internacionales son una combinación de muchos elementos diversos –culturales, políticos y económicos- pero con relación recíproca. Así como el estudio de las relaciones políticas ha cobrado gran importancia en la historia de dicha disciplina, las relaciones económicas internacionales hoy día afectan íntimamente la vida y el bienestar cotidiano del ciudadano común.

La relación recíproca entre los elementos económicos y políticos en el escenario internacional proporciona una base tanto para la cooperación como para el conflicto, como lo veremos en el desarrollo de esta investigación.

Por otro lado, quisiera hacer notar que debido a la complejidad de las relaciones internacionales y a los temas tan variados que le ocupa, la presente investigación no se basará en una sola teoría aplicable que de explicación total y acabada de la problemática aquí planteada.

[1] González Uresti, Araceli "Las aportaciones de la teoría General de Sistemas para el estudio de las Relaciones Internacionales" en Cid, Ileana (comp.) *Compilación de lecturas en Relaciones Internacionales*, Ed. FCPyS, UNAM, México,1998. p.32.

Se tomará sólo de referencia a la teoría de integración económica debido a la naturaleza del tema en términos generales, sin que de ella se sustraigan los instrumentos necesarios para realizar la discusión pertinente de los temas centrales de la tesis.

1.1 Marco teórico

Hay varias tareas principales de la *economía internacional* como disciplina. Una de ellas es explicar y analizar el contenido sustantivo de las relaciones económicas internacionales.

Cualquier economía está relacionada con el resto del mundo a través de dos grandes vías: el comercio (bienes y servicios) y las finanzas. La primera que es la que nos ocupa en la presente investigación, significa que una buena parte de la producción de nuestro país se exporta a otros países, mientras que algunos bienes que se consumen o invierten en nuestro país son producidos por otros e importados.[2]

Una segunda parte principal de la *economía internacional* tiene que ver con los mecanismos de estas relaciones económicas entre los países, es decir, las relaciones monetarias internacionales.[3]

Con respecto a la parte comercial, una primera razón para los intercambios de mercancías, ya sea interpersonales o internacionales, radica en las diferencias de las capacidades o habilidades de las personas o países. Se trata de sacar partido de estas diferencias induciendo a cada persona o país a producir especializadamente un bien que es capaz de hacer mejor, es decir, aquello en lo que tal producción les representa alguna ventaja. Posteriormente estas mercancías se intercambian a fin de que todas las partes implicadas puedan consumir y disfrutar del amplio abanico de bienes y servicios.[4]

---

[2] Busch Dorn, Rudiger y Fiscer Stanlin, *Macroeconomía*, Ed. Mc Graw-Hill, España, 1998. p.25

[3] Snider, Derbert, *Introducción a la Economía Internacional*, Ed. Uteha, México, 1975. p.7

[4] Esto es lo que en economía se conoce como ventaja comparativa, entendida ésta como la especialización que debe hacerse atendiendo a aquello que cada país es capaz de hacer comparativamente mejor, es decir, analizando en qué actividad su ventaja es mayor o su

El comercio exterior se define como el intercambio de bienes de consumo, de uso intermedio o de capital que se efectúa entre los residentes de diferentes países.[5] Este intercambio se realiza debido a las diferencias relativas en los costos de producción, que a su vez son producto de diferencias en la dotación de los factores de producción y el nivel de eficiencia en el cual se utilizan éstos, así como las preferencias sobre algún bien también son determinantes en la dirección del comercio.

Por otro lado, los cambios en la cantidad y composición del comercio exterior constituyen uno de los indicadores de desarrollo y en su caso de crecimiento económico de un país. Es decir, en el sector externo es donde se reflejan las relaciones económicas entre los países, tales como los negocios de compraventa de mercancías, servicios, o bien, préstamos e inversiones conocidas estas últimas como movimientos de capital.[6]

Con ello los especialistas pueden evaluar la situación económica que priva y, así poder planear programas y promover el sector externo si fuese necesario.

1.1.1 La teoría de la integración económica

En el mundo de la economía abundan las palabras ambiguas, es decir, las que poseen dobles, triples o aún más sentidos o acepciones. Este es el caso del concepto de *"integración"*, por ello algunos autores han tratado de aclarar las nociones y de introducir algunas precisiones en ese ámbito.

El estudio de los procesos de la integración económica no es nuevo; algunos teóricos se han esforzado desde el siglo pasado por definir dicho término. El análisis de la integración económica se ubica dentro de la rama de la Teoría de Comercio Internacional llamada Teoría de las Uniones Aduaneras.

---

desventaja menor. Véase, Arturo Ortíz Wadgymar, *La nueva economía mundial*, Ed. UNAM, México, 2000, p.23.

[5] INEGI, *El ABC de las estadísticas de Comercio Exterior de México*, México, 1994, p.210.

[6] Ortíz Wadgymar, Arturo, *Introducción al comercio y finanzas internacionales de México*, Ed. Nuestro Mundo, México, 1999, p.47.

Así, tenemos autores como F. Hartog, quien opina que la *integración económica* es una forma más bien avanzada de la cooperación.[7]

Por otro lado, E. Schneider opina que ya se ha logrado cierto grado de *integración económica* como resultando de relaciones comerciales en el ámbito internacional entre economías que no tienen dependencia. Habrá así grados distintos de integración económica.[8]

Bela Balassa, quien es uno de los estudiosos más representativos de la *integración económica*, define a ésta como un proceso y como un estado de las cosas. 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.[9]

Pero hoy día nos enfrentamos a una dinámica económica internacional muy distinta, en donde los teóricos de la globalización le han dado otra connotación al concepto. Dicho concepto de integración económica se encuentra muy vinculado a la internacionalización de la economía.[10]

En este sentido, la expresión *integración económica* que se usará a lo largo de esta investigación se refiere a las relaciones económicas internacionales, indicando la combinación de las economías de dos o más Estados soberanos (independientemente de su tamaño), en una sola entidad, con el fin de eliminar las barreras al comercio y obtener beneficios para todas las partes involucradas.

La integración económica plantea como una de sus metas principales el objetivo económico inmediato de elevar el nivel de prosperidad de todas

[7] Nóbile, Jorge. *La integración económica*, Ed. Columba, Buenos Aires, Argentina, 1968. p.116.
[8] *Ididem*.
[9] Bela, Balassa, *El desarrollo económico y la integración*, Ed. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1965. p.55.
[10] En este trabajo llamamos internacionalización de la economía a la tendencia del capitalismo para ampliar su esfera de reproducción más allá de las fronteras nacionales. La internacionalización da sustento material a la integración económica, la viabiliza y la hace necesaria.

las unidades cooperantes, cuestión en la que debatiremos y veremos los verdaderos impactos.

1.1.2 Fases de la Integración económica

Siempre que se escribe sobre fenómenos de integración comercial en un plano internacional, se tiene que hacer referencia al tipo de integración económica que se estudia, ya que existen varias formas de integrarse que se diferencian entre sí por las formas. Las etapas por grado de integración son las siguientes:[11]

❶ *Zona de comercio preferencial*

En él, los países signatarios convienen otorgarse un tratamiento preferencial en los aranceles que se aplican a las importaciones que realizan entre sí. La disminución puede aplicarse a todos los productos pero no se propone alcanzar el nivel cero de arancel. Tampoco se adoptan compromisos para eliminar las barreras no arancelarias.

❷ *Area o Zona de Libre Comercio*

Aquí son abolidos entre los socios todos los impedimentos al comercio, incluyendo las barreras no arancelarias, y las tarifas aduaneras, a diferencia de la zona de comercio preferencial, se llevan a cero. Además los socios que la conforman mantienen independencia en su política comercial frente a terceros. El tráfico interno de bienes es libre, pero cada país puede aplicar su propia tarifa aduanal con respecto a terceros países. Para evitar desviaciones al comercio (bienes que entran en la zona de libre comercio a través del país con la tarifa externa más baja), los bienes comerciados internacionalmente deben ser acompañados por los llamados "certificados de origen", indicando en qué país ha sido manufacturado dicho bien. Esto permite a los funcionarios de aduanas que se encuentran en las fronteras entre los países miembros con diferentes tarifas externas, determinar si aún proceden derechos aduanales o recaudaciones (para bienes procedentes de terceros países), o si la mercancía es originaria de otro Estado miembro y puede por ello ser

[11] Dominique, Salvatore, *International Economics*, Ed. Macmillan, EE.UU, 1993, p.287.

importada libre de derechos.[12] Este es el tipo de integración que México más ha promovido en sus acuerdos económicos con otros países, desde la suscripción del TLCAN; y también es la forma en la que se suscribe la posible Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) prevista para el 2005.

❸ *Unión Aduanera*

A lo anterior se le suma la adopción de un arancel externo común para las importaciones procedentes de terceros u otros países.

❹ *Mercado Común*

Tiene la característica de ser una unión aduanera, donde además los factores de producción, es decir, capital, trabajo y organización pueden moverse libremente dentro del área comercial en cuestión.

❺ *Unión Económica*

Implica los elementos no sólo un mercado común, sino también un alto grado de coordinación o incluso de unificación en las áreas más importantes de la política económica, como la monetaria, fiscal y socioeconómica.

❻ *Unión Monetaria*

Dentro del mercado común y con el libre movimiento del capital, se crean ya sea tipos de cambio irrevocablemente fijos y convertibilidad total de las monedas de los Estados miembros, o bien, se crea una moneda común circulando en todos ellos bajo el control y la emisión de un Banco Central. Esta medida implica grados muy desarrollados de integración de las políticas macroeconómicas y presupuestarias. La mayoría de las veces debido al gran entrelazamiento de las políticas monetarias y macroeconómicas, la integración de la unión económica y monetaria se desarrolla simultáneamente.

[12] Este es el caso de los acuerdos comerciales que ha suscrito México con algunos países americanos.

❼ *Unión Económica Total*

En ella se refiere a la formación de una unidad supranacional, cuyas decisiones serían obligatorias y cumplidas por los países que forman parte de esta unión; puesto que se refiere a la completa unificación de las economías, es decir, la unificación de las políticas monetarias, fiscal, social, etc. Además se prevé una política común en muchos campos de interés para los socios involucrados.

1.2 Marco histórico. Breves antecedentes de la integración económica a nivel mundial

Luego de la Segunda Guerra Mundial se intensificaron los esfuerzos por unificar la Europa Occidental. Un antecedente de ello fue el acuerdo de Bélgica, Luxemburgo y Holanda (bajo la denominación de Benelux), mediante un tratado que empezó a regir, con supresión de tarifas y otras restricciones, en 1948.

Expresión de esa tendencia fue también la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), antecedente directo de la Comunidad Económica Europea (CEE). El Tratado de Roma, firmado en 1957, puso en marcha en 1958 la Comunidad Económica Europea, entre los mismos seis socios República Federal de Alemania, Francia, Italia y los tres estados del Benelux (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo). Así en 1973 tenía lugar la primera ampliación en la que ingresarían tres estados: Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1980, Grecia se sumaría a la CEE. Posteriormente en 1985, España y Portugal harían lo propio. En 1990 la ex Alemania Oriental se convirtió en miembro de manera automática tras la unificación con Alemania Occidental. Y a partir del 1 de enero de 1995, Suecia, Austria y Finlandia se adhirieron a la UE, con lo que logró conformar la Europa de los Quince.[13]

Al mismo tiempo, en la década de los cincuenta en América Latina hubo un gran avance en este proceso de integración económica, como lo

[13] Tugores, Juan. *Economía Internacional, Globalización e Integración Regional*. Ed. Mc-Graw Hill, Madrid, España. p.170.

demuestra la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL), la cual preparó planes para crear una zona de libre comercio que incluyera todas las economías latinoamericanas (Sudamérica, Centroamérica y México), a fin de realizar la transformación en una Unión Aduanera. Esta propuesta no se aceptó, sin embargo los países latinoamericanos lograron acuerdos parciales entre ellos.

Es en el año de 1960 cuando América Latina firma el Tratado de Montevideo, que instaura el Área Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y, así mismo, se pone en marcha el Mercado Común Centroamericano, con muy limitado éxito. En 1969, varios países de la ALALC establecen el Pacto Andino, también con resultados modestos. En 1980 se pone en marcha el proyecto menos ambicioso y más realista de la Asociación Latinoamericana de Integración, esencialmente basado en negociaciones bilaterales.

En el periodo de los ochenta acontece una gran crisis económica que hace necesario a muchos gobiernos abrir sus mercados al comercio internacional. En 1985 los aranceles latinoamericanos eran muy elevados (en promedio un 56 por 100, los más altos de las principales regiones de la economía mundial)[14], mientras que hacia 1992 se habían reducido al 16 por 100.

Esta fase de "orientación al exterior" se plasmó en acuerdos regionales: en 1990, el renovado Pacto Andino, entre Bolivia, Colombia, Perú, Ecuador y Venezuela, expuesto a problemas derivados de las divergencias en la orientación comercial global, que revierten en la determinación del arancel externo común; y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), que engloba desde 1991 a Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, el cual entra finalmente en vigor en 1995. Así mismo, en 1991 se remoza el Mercado Común Centroamericano; y por su parte parece impulsarse el Caricom (entre los países del Caribe).[15]

---

[14] Bodemer, Klaus, Marcel Vaillant (coors.), *Nuevos Regionalismos: ¿cooperación o conflicto?*, Ed. Nueva Sociedad, Venezuela, p.59.
[15] Togores, *Op.cit.*, p.72.

En 1989 entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. Por su parte, en 1991 los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México decidieron negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o NAFTA (por sus siglas en inglés), que suponía para México culminar su proceso de liberalización comercial iniciado en 1985, aunque la entrada en vigor del TLCAN se produce en 1994.

En 1993 el Protocolo de Guatemala refuerza el Tratado General de Integración Económico Económica Centroamericana. En 1996 Chile y Bolivia han firmado acuerdos de asociación comercial con MERCOSUR. En 1994 Colombia, Venezuela y México suscriben un Acuerdo de Libre Comercio (el llamado Grupo de los Tres). La presencia en estos últimos acuerdos de países del Grupo Andino (que se trata de reactivar, mediante su transformación en 1996, en la Comunidad Andina de integración), del MERCOSUR, del TLCAN y de Chile parece abrir una puerta a iniciativas más ambiciosas, como la propuesta hacia la integración del conjunto del subcontinente lanzada en 1993, y asumida por los países del MERCOSUR en 1995, en un Área de Libre Comercio de Sudamérica, así como la derivada de la Cumbre de las Américas[16], que más adelante analizaremos a fondo, que propugna la creación de una área de libre comercio para todo el continente americano.

Asimismo, los países de ambas cuencas del Pacífico han puesto en marcha una iniciativa de cooperación transpacífica conocida como Foro de Cooperación Económica para Asia Pacífico(APEC).

Australia y Nueva Zelanda entretanto tienen desde 1983 el pacto de Relaciones Económicas más Estrechas (CER, siglas en inglés de *Closer Economic Relations*), renegociado en 1988 para acelerar la eliminación de aranceles y otras trabas.[17]

Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia establecen en 1967 un acuerdo de cooperación económica, a través de la Asociación de Naciones

[16] De la Reza, Germán, *Liberalización del Comercio en el hemisferio Occidental*, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1998. p.25
[17] Tugores, *Op. cit.*, p.189.

del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) con acuerdos arancelarios preferenciales y un Acuerdo de Libre Comercio, que no resultaron demasiado efectivos. En 1992 acordaron avanzar hacia un Acuerdo de Libre Comercio (AFTA, por sus siglas en inglés).

En los últimos años se han puesto en marcha, asimismo, iniciativas en otros ámbitos territoriales: en 1993 el Área de Libre Comercio de Europa Central (CEFTA, por sus siglas en inglés), en 1994 el Mercado Común para Africa del este y del sur (COMESA, por sus siglas en inglés), en 1993 el Acuerdo Preferencial Comercial del Sur de Asia (SAPTA, por sus siglas en inglés), cuya negociación está por dilucidarse.

1.3 La integración económica como expresión de la globalización

Actualmente, la economía mundial está presenciando la creación de un Nuevo Orden Internacional, muy diferente al que se estableció después de la Segunda Guerra Mundial. La enorme transformación internacional derivada de los cambios en Europa del Este ha terminado con el carácter bipolar que dominó las relaciones internacionales desde la postguerra, dando origen a una revolución que va mucho más allá de las transformaciones de los sistemas socio-económicos de los países correspondientes. Así en este contexto, surgen los elementos que hoy conocemos como globalización y regionalización, entre otros.

La globalización, un concepto al que haremos numerosas referencias a lo largo de esta tesis, sin duda resulta difícil acotar una definición de aceptación universal respecto a la globalización, sobre todo porque en el discurso político se le emplea para justificar ciertas políticas públicas. De ahí que sea necesario revisar algunas concepciones de globalización.

Además, el recurso de la globalización para explicar o justificar los procesos económicos, políticos y sociales contemporáneos es tan común que el concepto ha perdido su significación real.

Para unos, el rasgo distintivo de la economía contemporánea: *"una economía verdaderamente global está siendo creada por la difusión de nuevas tecnologías a escala mundial... lo que está fuera de dudas es que la organización de la economía mundial en un mercado libre y global promueve la inestabilidad..."*[18]

Para otros, es una característica intrínseca del capitalismo, el cual *"siempre ha sido un sistema global, aun si, con el tiempo, cambian las formas particulares en que la economía mundial afecta a los trabajadores en lugares particulares. La economía política mundial (actual) no es más globalizada que hace cien o ciento cuarenta años..."*[19]

Más allá de la contradicción formal, ambas definiciones parten de un supuesto común: la globalización es concebida como un proceso universal que trascendería las fronteras geográficas; en su desarrollo el proceso establecería una relación sustancial y diferenciada entre las economías nacionales y la economía global: las primeras formarían parte de la segunda, pero la segunda tendería a subordinar a las primeras.

Varios acontecimientos de nivel internacional permitieron acelerar el proceso de globalización, entre los que destacan:

- La disminución de barreras al comercio en el nivel multilateral en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)
- Las crisis petroleras y las crisis cambiarias de nivel mundial
- Las crisis financieras en los países en desarrollo
- La caída del sistema socialista
- La liberalización del sistema financiero mundial
- El Incremento de la competencia mundial
- Los avances tecnológicos
- La homogeneización de las políticas económicas de nivel mundial

[18] Gray, John, *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism*, Ed. Grant Books, Londres, 1998, p.78.
[19] K.Tabb, William, "Globalization is an issue, the power of capital is the issue" en *Montly Review*, EE.UU., junio, 1997, pp.20-30.

En este sentido, dicha unificación económica, a través de la internacionalización del comercio y las finanzas, conlleva a procesos de integración y a la división internacional del trabajo.

Asimismo, el discurso neoliberal forma parte de la ideología que lleva implícita la globalización, ya que habla de la libertad de los comercios, la transformación del Estado y, en consecuencia, el fin o debilitamiento de la soberanía tradicional.

Se ha propiciado una serie de percepciones acerca de la disminución de la capacidad de los estados para gobernar los mercados y, por lo tanto de una gran incertidumbre e inestabilidad a escala global, ya que la globalización se trata de un proceso desintegrador, fragmentador y excluyente.

Los procesos de liberalización, sobre todo financiera, dejaron a los gobiernos nacionales incapacitados para establecer límites a la conducta de los actores privados y para hacer prevalecer el interés nacional sobre el de los agentes particulares.

Por otro lado, la integración enfrenta una coyuntura histórica, caracterizada por el avance de la globalización económica, que descansa en el acelerado desarrollo científico y tecnológico, en particular de los medios de comunicación y transporte, hecho que transforma de manera radical los procesos productivos y que facilita la operación mundial de las corporaciones.

Lo anterior lo refuerza Octavio Iani, en su obra *Teorías de Globalización*, cuando manifiesta que:

> *"la fábrica global se instala más allá de cualquier frontera; articula capital, tecnología, fuerza de trabajo, división del trabajo social y otras fuerzas productivas. Acompañada por la publicidad, los medios impresos y por la electrónica, la industria cultural, en periódicos, revistas, libros, programas de radio, emisiones de televisión, redes de computadora y otros medios de comunicación, disuelven fronteras, agiliza los mercados y general el consumismo."*

Las características de este nuevo sistema son:

- ✓ producción internacionalizada bajo control centralizado
- ✓ grandes recursos financieros
- ✓ altos recursos tecnológicos
- ✓ concentración de alto poder económico y en continuo crecimiento

Dichas características dieron como resultado la concentración e internacionalización del capital.

En una economía mundial cada vez más integrada, las corporaciones trasnacionales han devenido en organizaciones centrales de la actividad económica. Además son ellas las productoras de nuevas tecnologías, en su mayor parte transferidas dentro de las propias corporaciones entre casa matrices y filiales extranjeras. Empero, son las corporaciones trasnacionales las que influyen decisivamente en la determinación del volumen, el destino y la estructura del comercio internacional, cuya influencia es primordial en las economías desarrolladas.

Asimismo, las empresas trasnacionales han llegado a representar un importante papel en la producción y en el intercambio comercial; sobre todo gracias a la actividad que ejercen principalmente en el comercio intrafirmas.[20] Además son las que encabezan y promueven las privatizaciones de las industrias en todos los países en sectores como las telecomunicaciones, la industria automotriz, la producción de alimentos, los servicios financieros, etc.

Por otro lado, dichas empresas originan grandes corrientes de capital tanto directas como de carteras. Por inversión directa podemos entender aquélla que tiene características de permanencia y se materializa principalmente instalando una nueva empresa o ampliando una existente[21]; mientras que la inversión de cartera o de portafolio, se orienta fundamentalmente a operaciones bursátiles en cualesquiera de sus formas.

---

[20] Este comercio se refiere al intercambio comercial entre diferentes empresas pertenecientes a una misma corporación. Véase, a Minsburg, Naum, *El impacto de la globalización*, Ed. Letras, México,1998, p.29.
[21] *Ibídem* p.37.

Como podremos observar, en el siguiente cuadro se muestran las veinticinco corporaciones más grandes del mundo hasta 1993, fuente que nos permite darnos cuenta de la vital importancia de las empresas trasnacionales de esos países del mundo.

CUADRO 1
MAYORES EMPRESAS MULTINACIONALES, 2000

RK	EMPRESA	PAIS	SECTOR	VENTAS (US$MILL)
1.	TELEFONIA DE ESPAÑA	España	Telecomunicaciones	35.285.1
2.	GENERAL MOTORS	EE.UU.	Automotriz	14.416.8
3.	DAIMLERCHRYSLER	Alemania	Automotriz	14.016
4.	VOLKSWAGEN	Alemania	Automotriz	12.888.2
5.	THE COCA COLA CO.	EE.UU.	Bebida/Cerveza	11.916.2
6.	REPSOL	España	Petróleo/Gas	9.739.8
7.	PEPSICO	España	Bebidas/Cervezas	9.000
8.	WAL-MART	EE.UU.	Comercio	8.905.7
9.	FORD	EE.UU.	Automotriz	8.693.2
10.	PROMODÉS	Francia	Comercio	8.527.8
11.	ENDESA ESPAÑA	España	Electricidad	8.488.4
12.	DELPHI	EE.UU.	Metalurgia	8.100
13.	ROYAL DUCTH/SHELL	Reino Unido/Hol	Petróleo/Gas	6.189.1
14.	IBM	EE.UU.	Computación	6.144.7
15.	ESSO	EE.UU.	Petróleo/Gas	5.098.8
16.	UNILEVER	Reino Unido	Higiene/Limpieza	4.983.2
17.	NISSAN	Japón	Automotriz	4.771.0
18.	EDF	Francia	Electricidad	4.753.3
19.	NESTLÉ	Suiza	Alimentos	4.607.9
20.	GE	EE.UU.	Electrónica	4.180.5
21.	AES	EE.UU.	Electricidad	3.960.7
22.	HOLCIM	Suiza	Cemento	3.742
23.	HEWLETT-PACKARD	EE.UU.	Computación	3.678.5
24.	PHILIPS	EE.UU.	Electrónica	3.495.2
25.	TEXACO	EE.UU.	Petróleo/Gas	3.451.7

FUENTE: "Las 500 mayores empresas de América Latina" en *América Economia* Revista mensual. 2 de agosto, Santiago de Chile, 2001

Con la tabla anterior podemos constatar que los países con mayor actividad en sus empresas, son Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.

Según la revista de *América Economia*, sobresalen 510 empresas multinacionales más importantes del mundo, las cuales como ya sabemos, ejercen una fuerte influencia sobre los flujos económicos internacionales.

Además, la nacionalidad de origen de estas empresas se encuentra sumamente concentrada, en los países antes mencionados.

Evaluando las cifras anteriores, no resulta difícil afirmar que las multinacionales arriban al siglo XXI como el motor que impulsa el crecimiento económico mundial. Y tomando en cuenta esta tendencia nos hace prever que su poderío continuará en ascenso en forma sostenida durante las próximas décadas.

La economía mundial actual se centra en la división de tres grandes bloques regionales (Europa, Norteamérica y Sudeste Asiático) donde la liberalización de flujos comerciales y de capital cobra importancia en el seno de cada bloque.

El proceso de la globalización no sólo se refiere exclusivamente a la internacionalización de la economía, sino que además hace hincapié en un proyecto de tipo mundial que involucra una tendencia hacia la homogeneización no sólo económica, sino también política, social y cultural.

Así, somos testigos del surgimiento de un orden global fracturado; uno que es global pero no integrado, que pone a cada uno de nosotros en contacto con todos, pero al mismo tiempo mantiene profundos abismos entre los individuos. Y si bien genera enormes oportunidades de progreso, a la vez, segrega a una gran parte de la humanidad y le impide el acceso a los beneficios.

Es indispensable que la globalización desemboque en la integración de un verdadero orden económico mundial, que no signifique solamente el predominio de las empresas trasnacionales y de las grandes potencias económicas, sino que logre incorporar al vasto conjunto de países en vías de desarrollo actualmente marginados de las corrientes comerciales y de capital.

Desgraciadamente el proceso de la globalización económica no avanza de manera lineal, debido a la creciente competencia nacional e

internacional, al incierto entorno económico marcado por la recesión y la persistencia de políticas proteccionistas.

1.3.1 América Latina frente al proceso de globalización

América Latina interpreta la globalización como una oportunidad para insertarse en la economia mundial, con el fin de obtener mercados con base en sus ventajas comparativas y, por tanto, aprovechar los beneficios de dicho proceso, tal como el incremento de la inversión extranjera en sus estados y por ende, el aumento de los empleos.

En este sentido, es importante que los países Latinoamericanos se integren al proceso de globalización con el fin de procurar el crecimiento de sus economías, esto lo pueden lograr, por ejemplo mediante el crecimiento de la inversión directa extranjera a sus países. No obstante, habría que recordar la importancia de las empresas trasnacionales, las cuales han hecho posible el proceso de la globalización; en los países de esta región en general existen pocas empresas nacionales con gran potencial, por lo que los países quedan en calidad de receptores más que de difusores de dicho proceso.

Empero, la realidad es que las grandes trasnacionales por lo general son originarias de países desarrollados, tal es el caso de las empresas automotrices de Estados Unidos, Japón y Alemania por mencionar sólo este sector.[22]

De esta forma, estas empresas buscan expandirse cada vez más mediante el establecimiento de filiales en otros países; lo cual beneficia en parte a los países latinoamericanos, en el sentido de que se les transfiere en muchos casos capacidad tecnológica y además se generan empleos.

Sin embargo, para atraer a los capitales extranjeros es preciso (según lo que opinan las grandes potencias económicas) que las normas regulatorias en materia de inversión extranjera se vuelvan muy flexibles (y con ello más

[22] SELA, *Apertura económica e integración regional* XXI, Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, San Salvador, El Salvador, 10-13 de junio de 1995. p.24.

vulnerables) y que a la par exista un ambiente de estabilidad tanto económica como política. De esta manera, las inversiones realizadas por estos grandes oligopolios generan las dos terceras partes de todo el comercio mundial, lo que deja sólo un tercio de todo el comercio bajo el régimen de libre comercio.

1.3.2 Contradicciones de la globalización

Cabe destacar que el proceso de la globalización de cara al siglo XXI, trae aparejado diversos retos y problemas que las sociedades deberán enfrentar. Al respecto se habla de la serie de contradicciones que se ha producido al amparo de la globalización, como son: libre comercio *versus* proteccionismo, revolución científico técnica vs desempleo; riqueza vs pobreza; industrialización vs medio ambiente y globalización vs soberanía, entre otras.

La primera contradicción nos habla de que en aras de la globalización se pide una apertura total a la competencia externa, eliminando todo tipo de trabas a las importaciones; pero esto en la realidad no es practicado del todo, ya que algunos países como por ejemplo Estados Unidos o Japón han establecido una serie de controles y trabas sobre todo de tipo cualitativas a las importaciones,[23] las cuales en la práctica se tornan en contra de la libre competencia, según los preceptos del libre comercio.

Una segunda contradicción se refiere en el sentido de que se están creando máquinas y procesos eficientes que elevan la producción de las mercancías, así como la calidad; sin embargo, el desempleo está presentando niveles muy altos, como consecuencia de que la tecnología está sustituyendo gran cantidad de mano de obra. No obstante, en el largo plazo es posible que este aceleramiento de la tecnología deba reducirse pues en la medida en que haya mayor desempleo, habrá menos consumidores, cuestión que estaría preocupando a las grandes empresas.

La tercera consideración establece que la concentración de la riqueza cada vez se acentúa más, como producto de las millonarias ganancias que

[23] Ortiz, *Op.cit.*, p.139.

deja consigo el proceso de la globalización pero, por otra parte, existen millones de pobres en el mundo quienes apenas sobreviven con menos del equivalente de un dólar por día y además se les dificulta cada vez más encontrar empleos y por consiguiente, satisfacer sus necesidades básicas. Ejemplo de lo anterior es que de acuerdo con datos del Banco Mundial, en 1995 el ingreso *per capita* de Luxemburgo fue de 37,939 dólares, mientras que el mismo para Etiopía fue tan sólo de 450 dólares.[24]

Asimismo, la industrialización y el medio ambiente presentan otra contradicción. Por una parte, observamos que con la globalización los procesos industriales se aceleran, pero este aceleramiento está afectando la misma existencia del ser humano mediante el deterioro del medio ambiente, ya que está propiciando problemas como el sobrecalentamiento de la Tierra, la destrucción de la biodiversidad, la contaminación de las aguas y el agotamiento de la capa de ozono.

Finalmente, el concepto de soberanía tradicional[25] tiende a modificarse, y en su lugar esta cediendo a un Estado más dinámico, debido a que existen factores como el narcotráfico, los derechos humanos, el comercio, las inversiones, el medio ambiente,[26] etc; lo que ha provocado que las fronteras estatales se diluyan a favor de la intervención de organismos o de órganos jurídicos internacionales, los cuales necesitan de la adopción de medidas y soluciones globales.

1.4 Comercio Regional y bloques económicos

Los procesos de regionalización económica en el mundo no son nuevos. En el siglo XVII, por ejemplo, los franceses, españoles, holandeses y británicos controlaban vastos sistemas comerciales regionales. Claro que en la actualidad hay una diferencia cualitativa de los procesos de regionalización con respecto a los de los vastos imperios coloniales citados, en

[24] Banco Mundial, *Wold Bank Atlas*, Washington, EE.UU.,1997, pp.37- 38.
[25] Derivado del Estado autárquico y cerrado.

[26] Calva, José Luis, *Globalización y Bloques Económicos: realidades y mitos* Ed. UAP, México.p.243.

el entendido de que la decisión de pertenecer a un proceso de regionalización es voluntaria, además de que los países y territorios que optan por involucrarse en una dinámica de este tipo buscan obtener ventajas de esa asociación.[27]

Evidentemente, en la actualidad el principio rector de los procesos de regionalización es la integración económica a diferencia de la explotación económica colonial de siglos anteriores.

Una de las acepciones de regionalismo según la doctora Rosas, es aquélla que *"involucra la participación de dos o más estados que deciden profundizar las relaciones mutuas, esencial aunque no exclusivamente, en el terreno económico, en donde se eliminan obstáculos como los arancales al flujo de bienes y servicios, posibilitan el libre tránsito de capitales y, en muchos casos, de personas".*[28]

Desde finales del siglo XIX la concepción de integración económica fue tomando mayor interés, ajustándose a las necesidades de cada país o región en un principio. El regionalismo no es un asunto nuevo ya que bajo la vieja estructura colonial las grandes potencias dieron preferencias aduaneras a sus colonias con el objetivo de proteger dichos territorios de otros países, integrándolas así a su sistema jurídico, político y económico.

Empero, hasta antes de la Segunda Guerra Mundial los países concebían la integración económica como una forma de proteger sus colonias de otras potencias y al mismo tiempo para disminuir los costos de producción en las metrópolis; sin embargo, la capacidad de integración de este tipo de estructuras fue mínima, debido a factores como:

- El alto costo del transporte.
- Las colonias tenían mínimo beneficio de este esquema, ya que seguían siendo productoras de materias primas.

[27] Rosas, María Cristina, *México ante los procesos de regionalización económica del mundo*, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1994.
[28] Véase Rosas, María Cristina, *El Regionalismo y Multilateralismo en la economía internacional del nuevo siglo*, tesis de doctorado, FCPyS, México, 2000.

- La mayoría de los productos que se intercambiaban eran manufacturas ligeras que podrían ser producidas o importadas a menores costos, y
- Este tipo de integración solamente generaba beneficios a la metrópoli en perjuicio de las colonias.[29]

En el contexto de la globalización económica existe, como ya lo vimos, la tendencia a formar bloques económicos regionales. La regionalismo puede presentar un estadio más avanzado en el camino hacia la integración económica mundial. Sin embargo, también puede aumentar las fronteras económicas en la medida en que los países y las empresas persigan el regionalismo como una defensa frente a los competidores extranjeros.

Cabe destacar que el *regionalismo* se presenta *de jure*, cuando conlleva necesariamente la suscripción de Acuerdos o Tratados, es decir, se adopta un mecanismo institucional jurídico mediante el cual se regulan las transacciones comerciales y de inversión. En dichos instrumentos se plasman una serie de cláusulas referentes a temas como: el programa de desgravación arancelaria; normas sanitarias y fitosanitarias; medidas de salvaguarda; prácticas desleales; normas técnicas; compras gubernamentales; inversión, propiedad intelectual; servicios; solución de controversias, entre otros. Asimismo, estos Acuerdos toman como referencia los principios básicos del GATT y los incorpora como: trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia. Como ejemplos de este regionalismo se puede mencionar al TLCAN, el Mercosur, el Grupo de los Tres, la Unión Europea, etc.

Mientras que la *regionalización* se presenta *de facto*, lo que significa que existe el afán integracionista de los gobiernos, incluso se reúnen y se ponen de acuerdo para establecer metas; sin embargo no existen mecanismos institucionales en los que se plasmen compromisos. Es decir, es la dinámica económica en la forma de comercio intrarregional e inversiones extranjeras directas las que prevalecen. Ejemplo de ello lo encontramos a la

[29] Tamames, *Op. cit.*, p.47.

Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ANSEA) o como el Foro Económico Asia-Pacífico (APEC), etc.

Así, es necesario insistir que el regionalismo y regionalización no son la misma cosa, por ello es necesario dilucidar entre ambos conceptos. Así, según Tamames, dice que la regionalización

> *"es la interacción económica relativamente alta o cada vez mayor en un grupo de economías como participación de la actividad económica global. Lo anterior nos marca la diferencia entre ambos conceptos; mientras que el regionalismo significa institucionalidad, la regionalización es un proceso que se presenta circunstancialmente y que no requiere necesariamente de la institucionalidad."*[30]

En forma paralela a los factores que impulsan la internacionalización de la economía, están presentes contra tendencias que intensifican el proteccionismo, la cerrazón de las economías y aún la fragmentación de los Estados Nacionales.[31]

La liberación de flujos comerciales cobra importancia en el seno de cada bloque, pero en detrimento de los otros y del resto del mundo. La mayor competitividad y las economías de escala conseguidas dentro de cada bloque, no implican la creación de mayor comercio y de producción en escala mundial, sino más bien la desviación del comercio y la producción que se realiza con y en otros países, hacia el interior del bloque.

Finalmente habría que destacar que, en este sentido, también se observan dos tipos de regionalismo; el *ofensivo* o *regionalismo abierto* y el *defensivo* o *regionalismo cerrado*. El primer tipo se refiere a una estrategia de integración regional en el sentido de asegurar una gradual y firme marcha hacia la globalización mundial. Con lo cual se podría entender la dinámica de determinados países en una región al elaborar acuerdos para integrar políticas económicas y de cooperación científica y tecnológica en el sentido de ir poco a poco fortaleciendo su competitividad en el mercado mundial.[32]

---

[30] *Ibidem* p.185.

[31] Guerra-Borges, Alfredo, Arturo Guillén, Carlos M.Vilas (coords.) *Nuevo orden mundial: retos para la inserción de América Latina.* Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM; México, 1996. p.45.

Respecto al tipo *defensivo*, es el que se caracteriza por proteger las economías tradicionales, haciendo sus industrias ineficientes y creando una actividad económica y administrativa burocrática que so pretexto de defensa de lo nacional reducirá las capacidades de esos países en el campo económico y comercial, además de que correrían el peligro de quedarse al margen de las transformaciones mundiales.

Como ejemplos de las anteriores modalidades de regionalismo, en el primer caso se ubican a las economías de los Estados Unidos, los países de la Unión Europea, Japón y los países del Sudeste asiático como Corea del Sur, Taiwan y Singapur.

En el segundo caso lo adoptarían principalmente los países en desarrollo que por su crecimiento económico menor no tendrían más alternativas que proteger sus industrias y empresas del impacto ofensivo de los países avanzados o integrarse a sus respectivos bloques.

A continuación brevemente mencionaremos los tres principales bloques comerciales a nivel mundial que hoy día tienen gran importancia, a saber:

1. Bloque americano, integrado por Estados Unidos, México y Canadá, liderado por el primero.

Las relaciones económicas de México y Canadá con Estados Unidos no son nuevas. La integración subordinada de sus sistemas productivos y de sus correspondientes flujos comerciales y financieros es un proceso que tiene raíces históricas.

Sin embargo, a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México, aprobado a finales de 1993, se observa la culminación de un proceso anterior de integración de sistemas productivos bajo la hegemonía del capital estadounidense. Este acuerdo en términos

[32] Minsguburg, Naun, *Op.cit.*, p.46.

prácticos no significó otra cosa que la institucionalización o formalización de un proceso *de facto*.

En la decisión de establecer una zona norteamericana de libre comercio influyeron factores distintos de índole económica y política, nacionales e internacionales. Desde el lado de Estados Unidos intervinieron en la decisión tanto aspectos estratégicos vinculados a su política de seguridad nacional como la necesidad de asegurar la estabilidad política de la frontera sur; así como aminorar, por otro lado el flujo de inmigrantes provenientes de México.

Mediante la incorporación de México a un acuerdo formal de liberalización, Estados Unidos y Canadá también buscaría mejorar la competitividad de sus productos, al trasladar capitales a una zona de bajos salarios.[33]

Para el gobierno mexicano y los sectores empresariales de mayor importancia, con la firma del tratado se acepta la existencia de un "espacio económico natural" y de una realidad geopolítica, y se cree que formalizar e intensificar esa relación es una condición necesaria (impulsada por el entonces presidente de México, Carlos Salinas) para lograr un crecimiento económico duradero.

En la decisión de negociar el acuerdo repercutieron también las dificultades encontradas por la administración salinista para captar capitales sustanciales provenientes de Japón y Europa. De esta manera con la suscripción del Tratado, México intentó asegurar la viabilidad de la estrategia de estabilización y de cambio estructural iniciada durante la administración de Miguel de la Madrid y profundizada por Salinas de Gortari.

Con dicho acuerdo se trata de buscar la atracción de volúmenes significativos de capitales exteriores que permitan equilibrar la balanza de

[33] En este sentido estaríamos hablando de los beneficios traídos por la industria de maquiladoras en México.

pagos e incrementar el empleo y las exportaciones de manufacturas, al crear condiciones para un crecimiento económico más rápido y duradero.[34]

Por lo que toca a este tratado lo retomaremos más tarde y profundizaremos en él.

2. El Bloque europeo, liderado por Alemania e integrado por los países de la actual Unión Europea (UE): Bélgica, Dinamarca, Grecia, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Austria, Polonia, Finlandia, Suecia y Reino Unidos. Desde hace muchos años es la zona más integrada del mundo.

Los antecedentes de esta estrategia se remontan a los años cincuenta, cuando se creó la Comunidad del Carbón y el Acero, al firmarse el Tratado de Roma que daría nacimiento a la Comunidad Económica Europea, actualmente Unión Europea, formada inicialmente por doce naciones.

En 1960 se creó la Asociación Europea de Libre Comercio, constituida por varios países escandinavos y centroeuropeos. Ambas organizaciones decidieron integrar el espacio económico europeo, definido como una zona de fronteras abiertas que permitiera la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales.

Con la firma del Tratado de Maastricht en 1992, la Unión Europea ampliaría sus miembros, y en fecha reciente pudo alcanzar la integración monetaria a partir de la entrada en vigor de la moneda europea, el euro.

El grado de apertura de sus economías es el más alto en escala mundial en 1989, el índice promedio de dicha apertura fue de 49% para los países europeos, contra 31% del bloque asiático y 22% de América del Norte.[35]

[34] Guillén, Arturo "La integración de bloques regionales en el Nuevo orden mundial" en la revista de *Comercio Exterior*, no. 32; México, febrero de 1996. p.15.
[35] CIENES, *Implicaciones Estadísticas de los Procesos de Integración*. Primer Seminario Interamericano, Chile, 1992. p.56.

La estructura del comercio de la UE con el resto del mundo confirma la concentración en su espacio territorial. Las exportaciones a los países europeos ajenos a la Unión incrementaron su participación en el total de las ventas al resto del mundo de 29.7% en 1967 a 33.6% en 1989. Del lado de las importaciones, en el mismo lapso la participación europea extracomunitaria aumentó de 20.1 a 29.2% en tanto que disminuyó la de los Estados Unidos, Africa y América Latina.

Uno de los rasgos más característicos de la UE es que el comercio exterior intrafirma es más dinámico que el interindustrial. El predominio en el comercio intercomunitario corresponde a los países fundadores de la CE y el Reino Unido que absorben 87.7% de las exportaciones. En la cúspide de la pirámide, este último, Francia y Alemania controlan 57.3%.[36]

3. Bloque asiático, encabezado por Japón, los llamados "cuatro tigres": Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur, y los demás países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, mejor conocido como la ANSEA: Tailandia, Malasia, Indonesia, Filipinas, Brunei, Vietnam, Birmania, Myanmar y Laos.

Para nadie es ya un secreto que la zona asiática es una de las regiones con mayor dinamismo y potencial económico. El crecimiento que en últimas décadas ha registrado Japón es impresionante. Esto sucedió también para los Cuatro Tigres del Sudeste Asiático, los cuales se han caracterizado por sus rápidas tasas de crecimiento y su creciente incorporación al comercio mundial.

La conformación del bloque asiático no parece implicar la integración de una zona de libre comercio al estilo de Europa y América del Norte. En septiembre de 1991 los países de la ASEAN establecieron un acuerdo de libre comercio, aunque los avances en esa dirección son mínimos,[37] más que

[36] Plaza Cerezo, Sergio. "La ASEAN: proyecto de integración económica en el Sudeste Asiático" en la revista de *Comercio Exterior*, no.12, México, noviembre,1996. p.50 .
[37] *Ibidem.*

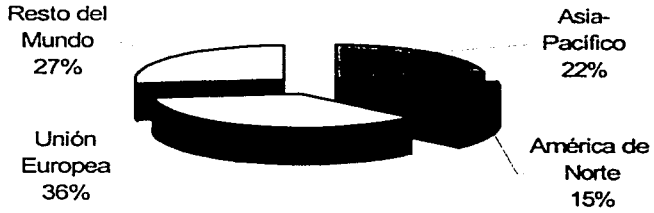
depender de acuerdos formales de integración, el bloque asiático descansa en la integración de sus sistemas productivos.

En los últimos decenios el peso de los países del bloque asiático (Japón y los miembros de la ASEAN) en el comercio internacional aumentó de manera significativa. Mientras que en 1970 sus exportaciones ascendieron a 32 850 millones de dólares en 1989 las cifras fueron 612 807 mdd. Japón ocupa el tercer lugar mundial entre los países exportadores y Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan se encuentran entre los doce primeros.[38]

A Japón y a los países más desarrollados de la zona les interesa abrir mercados, en escala mundial, pero si las naciones de Europa y América del Norte tienden a cerrarse es previsible que los asiáticos refuercen aún más sus vínculos.

A continuación veremos en las siguientes gráficas la importancia de estos tres bloques en el concierto del comercio mundial actual.

Gráfica 1
PORCENTAJES DEL COMERCIO MUNDIAL POR BLOQUE 1998



FUENTE: OMC "Datos estadísticos de Comercio Internacional" en J. Avila Alvarez, en *Política Comercial de la Unión Europea*, Ed. Pirámide, Madrid, 1997, p.54

[38] Ramírez Bonilla, Juan José, " Asia Pacífico: Regionalismo y Globalización" en la revista *Mercado de Valores*, México, enero de 200. p.18.

CAPITULO II. RASGOS HISTÓRICOS GENERALES DE LA POLÍTICA COMERCIAL MEXICANA

2.1 Contexto internacional: las relaciones económicas de la Segunda Guerra Mundial

El siglo XX se ha caracterizado por grandes cambios en las estructuras económicas y políticas de la gran mayoría de los países. Por un lado, el nacimiento y la virtual desaparición del sistema comunista

Por otra parte desaparece casi por completo el sistema imperialista colonial, al suspenderse la política expansionista de Estados Unidos y de algunos países europeos y de Japón, cuando éste pierde al Segunda Guerra Mundial. Con ello logra su independencia la gran mayoría de las colonias que existían en Africa, Asia, Medio Oriente y América.

La economía mundial posterior a la Segunda Guerra Mundial que se basó en intercambios multilaterales y en monedas convertibles con tipos de cambio fijos, resultó ampliamente beneficiosa para los Estados Unidos, ya que de esta forma estuvieron en condiciones de actuar en calidad de auténtico banco central de occidente, por encima de los organismos e instituciones establecidas con esos propósitos, porque poseían el control de la política monetaria internacional en su conjunto a través de las reservas de liquidez mundial.[39]

América Latina entre tanto había logrado un auge económico importante durante y después de la Segunda Guerra Mundial ya que, ante la imposibilidad de adquirir productos en Europa, Estados Unidos sustituyó las mercancías europeas por los bienes fabricados en la región latinoamericana.

[39] Wee Herman, Van, *Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio. 1945-1980.* Ed. Grijalbo, Barcelona, 1980, p.213.

La sustitución de importaciones, tal como se desarrolló en América Latina, constituyó la respuesta al problema de escasez de divisas y generó una expansión industrial dirigida al ámbito limitado de cada mercado nacional.

2.2 Industrialización vía sustitución de importaciones

La política comercial es entendida como el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativa, tendientes a controlar, regular y verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios; [40] Esta ha sido siempre importante y en ocasiones dominante de las opciones de intervención de los gobiernos en la vida económica.

Empero, debido a la crisis de la Segunda Guerra Mundial, los países europeos que antes eran los productores principales de manufactura, tenían distraído su aparato productivo en la industria bélica, por lo que les fue imposible atender la demanda mundial de esos productos, generando a su vez una seria escasez de artículos manufacturados en todo el mundo.

México, al igual que América Latina, emprendió una política de sustitución de importaciones como vía para industrializarse. Aunque la política abarcó varias décadas, por los resultados se distinguen dos etapas bien diferenciadas. La primera transcurrió de 1935 a 1956, caracterizándose por un crecimiento en los precios internos a causa de la inestabilidad de los mercados externos. Y en la segunda etapa que va de 1954 a 1970 donde el crecimiento económico estuvo acompañado por estabilidad de precios. Una diferencia entre estas etapas fue el comportamiento de la inflación.[41]

Dicha estrategia se vio reforzada por la idea de mantener una estabilidad relativa del país en el contexto de una competencia que inducían los grandes cambios económicos mundiales.

[40] Ortiz, *Introducción al comercio Op.cit.*, p.139.
[41] Arias, Iván, "Cincuenta años de desarrollo económico en México", en la revista *Comercio Exterior*, no.50, México, agosto de 2000, p.9.

La industrialización se consideró como uno de los cambios para lograr un desarrollo económico acelerado y como una de las fuerzas para eliminar los problemas estructurales, tales como el desempleo y el rezago tecnológico.

La política de industrialización en México comenzó su consolidación bajo el criterio de que sirviera de sustento para la creación de un proyecto nacionalista, que al mismo tiempo permitiera el desarrollo del país bajo una forma independiente del exterior.[42] Este lapso se caracterizó por el aumento de la producción de bienes manufacturados que, dada la protección del mercado interno, se producían con ventaja sobre los importados.

Desde su configuración inicial, el patrón de industrialización en México partió de un criterio influido en lo tecnológico, debido a una dependencia externa en casi toda la planta industrial.

A partir de los años cuarenta, la política industrial vía sustitución de importaciones que enarbolaba México tenía las siguientes características:

- brindar protección a los productores nacionales por medio exenciones fiscales
- otorgar subsidios indirectos
- imponer impuestos a las importaciones
- restricciones cuantitativas a las mismas
- establecimiento de precios oficiales de referencia como base para determinar las tarifas de importación. [43]

Complementariamente a la anterior política comercial, se siguió una política de cambio fijo a partir de 1954, diseñada para promover un clima de certidumbre a la inversión productiva privada. Sin embargo, en la medida en que el índice de precios en México aumentaba más rápidamente que los precios en Estados Unidos (principal socio comercial), se desarrolló una

[42] Delgadillo Macías, Javier, *El Desarrollo Regional de México ante los nuevos bloques económicos*. Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1993, p.52.
[43] Los precios oficiales de referencia eran precios definidos por el gobierno, para los distintos bienes y servicios de importación y sobre los cuales se calculaban las tarifas de importación.

tendencia hacia la sobrevaloración del peso, que derivó en una creciente inflación a lo largo del periodo. A partir de entonces, el control inflacionario se convirtió en una de las metas primordiales de la política económica mexicana.

La sustitución de importaciones se presentó con mayor intensidad relativa en los bienes de consumo[44] mientras que en los bienes de capital[45] e intermedios[46] tal proceso no avanzó. La participación de las importaciones en la oferta total de bienes de consumo decreció 37%, mientras que en bienes de capital la disminución fue de sólo 6%.[47]

De esta manera en forma notoria, la industria se convierte en el motor del nuevo crecimiento al registrar un promedio de incremento de 6.4% anual. Pero el primer estancamiento del modelo se percibe entre 1950 y 1958, donde se considera que termina la sustitución de bienes de consumo y se avanza con menor intensidad en los bienes intermedios y de capital. Ello daba pie a iniciar una segunda etapa.

En la segunda etapa (1959-1970) fue necesario reorientar la política industrial y comercial para proteger a la industria naciente de la competencia externa, lo cual, conjuntamente con la acción directa del estado como inversionista en obras de infraestructura y sectores estratégicos, permitió que la economía mexicana avanzara en su proceso de industrialización y sustitución de importaciones.

---

[44] Por ***bienes de consumo*** entendemos a la industria ligera. Son aquellos productos que pueden utilizarse para el disfrute inmediato. Si sólo son susceptibles de emplearse una vez se denomina perecederos, como os alimentos; y entre los no perecederos se encuentra la ropa, calzado, obras de arte, por citar algunas.

[45] En términos breves, ***bienes de capital*** se puede definir como el conjunto de productos que sirven como medio para elaborar más bienes, ya sea de consumo o intermedios. Como ejemplo puede citarse a la maquinaria y el equipo de transporte de mercancías. Es decir, consiste en fabricar maquinaria, equipo e implementos de alta precisión.

[46] ***Los medio intermedios*** son aquellos artículos que se incorporan al proceso de producción experimentando cambios en su estado, forma o composición y/o se integran a otros bienes con objeto de crear un nuevo producto. En este rubro se pueden mencionar las materias primas que emplea la industria de la transformación para producir diversos satisfactores. O también se le considera el proceso de ensamblaje de partes, materias primas o artículos semifacturados. Véase a Arturo Ortiz, *La nueva Op.cit.*, p.59 y datos de INEGI en *Estadísticas del Comercio Exterior* México, 2001, p.163.

[47] *Ibidem.*

Aunque durante el periodo de la segunda etapa la economía mexicana creció 7.1% en promedio anual, el éxito parcial de esta etapa se expresa en que, mientras el índice de sustitución de importaciones de bienes de consumo permaneció constante, no lo fue así para bienes intermedios y de capital, los cuales disminuyó en casi veinte puntos, es decir, la participación de las importaciones en la oferta total decreció 44%, y 27% respectivamente.[48]

En este segundo periodo, la política comercial continúa marcadamente proteccionista. Los instrumentos de protección más empleados fueron la tasa de cambio, la cual se mantuvo fija desde 1954 y bajo libre convertibilidad en todo el periodo; junto a ello, el arancel y el control cuantitativo fueron los instrumentos proteccionistas más ampliamente utilizados durante este lapso.

Por otro lado, el Estado desempeñó un papel relevante como inversionista, ya que la inversión pública total llegó a representar 45% de la inversión total en esta segunda etapa. De esta manera se buscó promover el crecimiento a través del gasto público con la intención de aumentar la demanda de bienes y servicios del sector público y con ello propiciar mayor actividad económica.

A este periodo de sustitución de importaciones también se le conoce como modelo de crecimiento estabilizador, ya que como se refirió anteriormente representó la fase más consolidada de la intervención del Estado en la economía.

Sin embargo, este tipo de políticas sólo podía dar resultados en corto plazo, puesto que para lograr el crecimiento económico también era indispensable aumentar la capacidad productiva del país, por lo que es conveniente considerar lo siguiente: *"una política de elevado gasto público puede promover el*

[48] Huerta, Arturo, *Economía Mexicana más allá del milagro*, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1989, p.134.

crecimiento durante un cierto periodo pero después, ante la insuficiencia de la capacidad del país, la mayor demanda provoca simplemente aumentos constantes en los precios, es decir, inflación."[49]

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LOS PERMISOS DE IMPORTACIÓN Y LOS ARANCELES, 1956-1983 (PORCENTAJES)

AÑO	PROPORCION DE LAS IMPORTACIONES SUJETAS A PERMISO PREVIO	PROTECCIÓN NOMINAL	PROTECCION EFECTIVA
1956	28	No disponible	n.d
1960	38	15.1	12.9
1965	60	n.d.	n.d.
1970	68	13.1	18.4
1976	91	n.d	n.d.
1979	60	1	-9
1981	83	19	1
1982	100	n.d.	n.d
1983	100	-24	-33

FUENTE: Bueno, Gerardo, *Policies on Extrange Rate, Foreigh Trade and Capital.* EE.UU. 1998, p.134

En los años sesenta y setenta la protección favoreció la producción de bienes de consumo durable y bienes de capital, además del permiso previo, el gobierno recurrió a los requerimientos de contenido nacional y otras medidas orientadas a estimular la protección nacional,[50] tales como requerimientos de contenido nacional en el sector automotor y los llamados "programas de rama" diseñados para incrementar la producción nacional de bienes intermedios y de bienes de capital. Con estas medidas se afectó al sector agrícola, puesto que disfrutaba de niveles de protección efectiva sustancialmente menores al resto de la economia.

Así pues, el logro del modelo de crecimiento estabilizador fue alcanzado en parte, a costa de un continuo y permanente desequilibrio externo financiado con endeudamiento interno y externo. Esto finalmente marcaba el agotamiento de todo el modelo de sustitución de importaciones.

[49] Molina Medina, Humberto, *La politica comercial en el proceso de industrialización de México*, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1990, p.178.
[50] Ros, Jaime, *Mexico's Trade and Industrialiation Experience since 1960: a reconsideration of Past and Assesmente of Current Reforms*, Ed.Mc-Graw Hill, EE.UU. pp.3-4.

Para el periodo 1970-1975 la economía mexicana se caracterizó por un crecimiento relativamente lento e inflacionario respecto al periodo anterior y por un desequilibrio externo que incluso se agudizó. Para 1973, el 64% del valor total de las importaciones estaba controlado por permisos de importación; este porcentaje aumentó a 74% en 1974 y 100% en 1975.[51]

En este último año se reconocen abiertamente los costos de este modelo, específicamente en factores tales como:

- los recurrentes déficits en la balanza comercial,
- la concentración del ingreso,
- la dependencia externa del capital extranjero,
- el endeudamiento y
- la baja capacidad de financiamiento del sector público.

Después de la devaluación de agosto de 1976 la mayoría de las restricciones cuantitativas fueron eliminadas y para entonces sólo 10% de las fracciones estaba controlado por permisos. Durante el periodo 1977-1980 se llevó a cabo una limitada sustitución de permisos de importación por aranceles, la cual se revirtió debido a la sobrevaluación del tipo de cambio a principios de los ochenta.

2.3 El auge petrolero

A raíz del descubrimiento de grandes reservas de petróleo y gas natural en un momento en que el mercado mundial de energéticos parecía estar restringido y la economía interna no requería de todos los energéticos que podían producirse, el gobierno en turno presidido por López Portillo se vio impulsado a buscar mercados de exportación.

A partir de este supuesto, las relaciones comerciales se basaron en el comercio del petróleo con otros países con el fin de obtener los mayores beneficios. Durante estos años, la economía de México sacó el máximo provecho de una explosión en los precios mundiales de energéticos, alcanzando tasas de crecimiento real del Producto Interno Bruto sostenidas y

[51] *Ibidem*, p.193.

sin precedentes. Así, después de tener una tasa de crecimiento del 8.2% en 1978, México logró tasas de 9.2% y 8.3% respectivamente en los siguientes dos años.[52]

Por lo tanto, durante este periodo la política comercial (como todas las demás políticas) fue formulada conforme a la creencia de que el petróleo brindaría a México la capacidad no sólo de reorientar la economía interna sino también de asegurar que la participación de México en la economía mundial apoyara un desarrollo nacional e independiente. Además el petróleo serviría como garantía para mayores créditos externos.

CUADRO 3
EXPORTACIONES DE PETRÓLEO
Y SUS DERIVADOS

AÑO	EXPORTACION TOTAL
1940	12 820
1945	4 884
1950	16 501
1955	25 833
1960	7 547
1965	22 899
1971	17 310
1973	8 699
1974	12 461
1976	36 950
1977	75 387
1978	133 920

FUENTE: Gerencia de Relaciones Públicas de PEMEX "El comercio exterior mexicano de Petróleo y sus derivados" en la revista de *Comercio Exterior*, no. 32; México, septiembre de 1979, pp.1037-1039

Pero México se enfrentaría pronto a una razón más urgente para liberalizar la estructura de las importaciones: la economía estaba creciendo a un ritmo tal, que el aparato productivo del nivel interno no podía satisfacer sus demandas. Entonces, la política comercial asumió la tarea de facilitar la importación de materias primas y bienes intermedios y de capital, y no sólo depender de la exportación de una sola materia prima. Pero el mismo déficit en la cuenta corriente siguió aumentando en forma dramática, lo cual

[52] R. Mares, David. "La política comercial: racionalización, liberalización y vulnerabilidad" en la revista *Foro Internacional*, Ed. COLMEX, no.45, México, 1984, p.301.

indicaba que los demás sectores no tuvieron un comportamiento favorable en términos comerciales.

Poco después surgieron factores internacionales fuera de control de cualquier gobierno, que echaron para abajo el modelo mexicano de crecimiento económico basado en la exportación del petróleo.

Uno de los factores de primer orden descansó en la recesión internacional de los países capitalistas más desarrollados y por consecuencia la incapacidad de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) para cumplir con una reducción del 10% en su producción, de esta manera el mercado mundial del petróleo se vio gravemente debilitado. Ejemplo de ello fue que durante el mes de julio, México registró una pérdida de exportaciones por un total de 310 000 barriles diarios.[53]

2.4 La nueva estrategia de política comercial en México

Las crisis de la Balanza de Pagos de 1976 y 1982 fueron prueba contundente de la necesidad de cambiar este patrón de crecimiento. Así, para lograr el objetivo de aumentar el consumo *per capita* sin incurrir en déficits insostenibles en la Cuenta Corriente en la Balanza de Pagos, era indispensable lograr un aumento de la productividad.

De esta manera se inicia así una estrategia comercial para acelerar la integración de la economía mexicana al sistema mundial. Las razones para adoptar una nueva política fueron de carácter interno y externo. Dentro de las causas internas cabe mencionar la urgencia por combatir la inflación, la necesidad de elevar la eficiencia y competitividad de la economía en su conjunto, así como aprovechar los efectos positivos del libre comercio en la exportación y en la generación de empleos.

Respecto a los aspectos externos tenemos los referentes al proceso de la globalización mundial de la economía y a las oportunidades de las

revista *Foro Internacional*, Ed. COLMEX, no.45, México, 1984, p.301.
[53] *Ibidem*, p.310.

negociaciones comerciales por integrar paulatinamente al país a los bloques económicos.

CUADRO 4
MEXICO: EXPORTACIONES. RELACION CON LAS EXPORTACIONES MUNDIALES Y DISTRIBUCIÓN

AÑO	EXPORTACIONES MUNDIALES (MIL.MILL.DLS	EXPORTACIONES MEXICANAS (MIL.MILL.DLS)	% DEL TOTAL MUNDIAL
1960	114	0.7	0.6
1970	283	1.3	0.0
1980	1 845	15.5	0.8
1981	1 854	20.1	1.1
1982	1 710	21.1	1.2
1983	1 666	22.3	1.3
1984	1 767	24.2	1.4
1985	1 783	21.7	1.2
1986	1 835	16	0.9
1987	1 900	20.6	1.1
1988	1 966	20.6	1.0

FUENTE: UNCTAD, INEGI, Banco Nacional de Comercio Exterior. Citado por María Cristina, Rosas. *Crisis del Multilateralismo clásico, política comercial Estadounidense y las zonas de libre comercio*. Ed. IIES-UNAM. México. 1995. p.156

Además, dadas las restricciones del acceso al crédito comercial externo, había necesidad de encontrar nuevas fuentes de capital tal como la inversión extranjera o usando también como instrumentos a las compañías transnacionales, y a la tecnología bajo la bandera de la libertad de comercio internacional. Supeditados a estas premisas es como se condicionarían a México para abrir su economía.

De esta manera en 1983, una de las medidas que se implementaron fue la elaboración de un programa para aumentar la transparencia del sistema arancelario y reducir el sesgo antiexportador, mediante la racionalización de la protección y la promoción de exportaciones.

2.4.1 Racionalización de la protección

Los elementos principales que constituyen la racionalización de la protección son: sustitución de permisos de importación por aranceles y reducción de la dispersión y niveles de los aranceles.

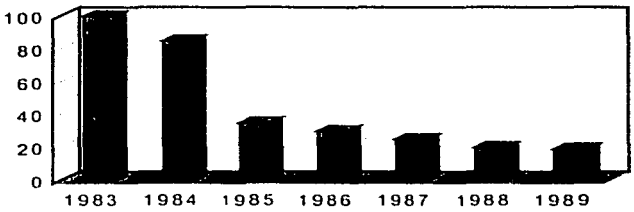
Entre 1983 y los primeros meses de 1985, todavía 75% de las importaciones estaban sujetas a permisos de importación. En junio de 1985 se adelantó significativamente el proceso de liberación de permisos de importación, 4 400 fracciones controladas se redujeron a sólo 800, pero aún representaban 38.8% del valor de las importaciones.[54]

Hasta ese momento, la liberalización incluía principalmente bienes intermedios y algunos bienes de capital, aunque todavía estaba controlada la mayoría de los bienes de consumo y, por tanto, se acrecentaba la protección efectiva a estos productos.

El año de 1987 fue muy importante para el proceso de racionalización de importaciones, ya que a principios de año se redujeron los aranceles en gran número de fracciones; el arancel máximo se fijó en 40%. Y partir del segundo semestre de ese mismo año, se acentúa la liberación de los bienes de consumo.

Por consecuencia, a finales de 1988 el arancel máximo se encontraba en 20% y el valor de las importaciones controladas por permisos de importación alcanzaba aproximadamente 25%.[55]

Gráfica 2
DESGRAVACIÓN ARANCELARIA. VALOR DE LAS IMPORTACIONES SUJETAS A PERMISO PREVIO



FUENTE: Martínez, José Ignacio, *La Política de Comercio Exterior: De la racionalización de la protección a la diversificación*, p.82

[54] Torres, Blanca y Pamela S. Falk, *La Adhesión de México al GATT. Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos*, Ed. COLMEX, México, p.114.
[55] *Ibídem*, 116.

2.4.2 Promoción de exportaciones

En esta área se implementaron programas tendientes a reducir el sesgo antiexportador que por tantos años había gravado a estas actividades económicas, tales como:

- simplificación y descentralización de procedimientos administrativos
- asistencia financiera
- mejora de infraestructura y
- promoción de proyectos de inversión e importación de insumos libre de impuestos.[56]

Dentro de algunos de los programas de fomento a la exportación de los productos mexicanos tenemos:

A) PRONAFICE

El Plan de Desarrollo de 1983, y más claramente en el *Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior* (PRONAFICE) se planteó dar prioridad a las ramas del sector exportador, buscando elevar sus niveles de rentabilidad, con el fin de atraer un mayor monto de inversiones y acelerar su dinamismo. Una de las herramientas para lograr este objetivo fue el mantenimiento de un tipo de cambio realista, sin definir en qué criterio se iba a sustentar. Y otra, la aplicación de la racionalización de la protección anteriormente mencionada.

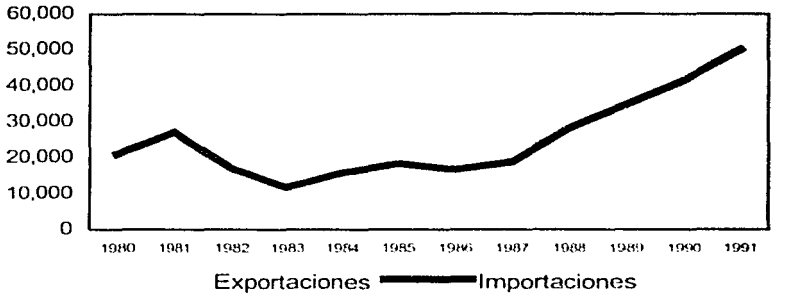
B) PROFIEX

En 1985 se dio a conocer otro *Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas*: en sí se pretendió organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar la información y asesorar al exportador.[57]

---

[56] *Ibidem.*
[57] Ortiz, Arturo *Op.cit.*, p.40

Gráfica 3
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES
1980-1990
(millones de dólares)



FUENTE: NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*. México, 1995 y Banco de México. Indicadores Económicos varios años.

Como observamos en la gráfica anterior, a partir de 1986 se observa un incremento sustancial tanto en las exportaciones e importaciones, gracias a estos programas que incentivaron ambos rubros.

2.5 Apertura Comercial de México

Por apertura al exterior debemos entender la aceptación oficial para que en igual de condiciones la industria y la agricultura nacional, compitan con las mercancías del exterior.

En una palabra, desde el punto de vista teórico, la apertura al exterior de México significó abandonar de manera muy acelerada las tesis proteccionistas que sustentaron la política comercial durante más de cuatro décadas y sustituirla por una doctrina libre-cambista adaptada a las condiciones actuales del comercio internacional. Aunque irónicamente realizada en un momento en donde las potencias desarrolladas abrazaban a ultranza posturas proteccionistas para sus industrias, (léase Estados Unidos, Japón, etc) lo cual era muy contradictorio.

Durante el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988) se mostró dispuesto a un mayor grado de formalización de la relación comercial y de otras interacciones económicas con los Estados Unidos; impulsada esa formalización no tanto por la intensificación de esas interacciones, sino por las fuertes tendencias proteccionistas en el país vecino.

Si bien el proteccionismo estadounidense no abarcaba todos los sectores, sí se orientaba a proteger las industrias relativamente rezagadas o tradicionales, que eran precisamente las que enfrentaban la competencia de países como México.[58]

Como hemos visto, México implementó cambios significativos. El viraje en la estrategia de desarrollo representó entre muchos aspectos la privatización de empresas paraestatales. Con tales medidas el proceso de desincorporación de empresas estatales propició que de 1 156 empresas paraestatales en 1982, el gobierno sólo administrara 285 en 1993.[59]

También se observó reducción del gasto público en áreas de desarrollo social y promoción económica. Pero lo cierto es que la liberalización comercial, sin lugar a dudas, ocupó un papel preponderante en el nuevo esquema de desarrollo.

Como ya se mencionó, esta reorientación del modelo económico mexicano también obedeció a presiones externas, en este sentido con la Carta de Intención suscrita con el Fondo Monetario Internacional en 1982 se establecían las bases entorno a las cuales se iba a generar la apertura comercial de México; ya que dicho organismo exigió una revisión a fondo de la política arancelaria y se habló de la necesidad de fortalecer el mercado de valores, abriéndolo de esta manera al capital extranjero.[60]

[58] Torres, Blanca, "México en América" en la revista Foro Internacional no.45, Ed. COLMEX, México, 1984, p.230.
[59] *Ibidem*, p.611.
[60] Ortiz, Arturo, *Op.cit.*, p.45.

Por otro lado, una de las características del cambio en el sexenio de Miguel de la Madrid se dio en materia del papel del Estado al reducirle a éste su participación en la economía. Por lo que la política económica que comenzó a diseñarse en México en 1982 redefinió el papel del Estado en la economía, buscando que el gobierno tuviera dos funciones primordiales: en primer lugar que actuara como promotor y rector del desarrollo, dejando a un lado el papel del Estado propietario y operador de medios de producción; y por otra parte se planteó que el gobierno propiciara el mejoramiento de la distribución del ingreso, de la riqueza y un mejor bienestar social.

Otra medida fue la aplicación del *Programa Inmediato de Reordenación Económica* (PIRE) ante la crítica situación por los desequilibrios de la economía en lo interno y externo. El objetivo de este programa fue reducir la inflación sin que se elevara el nivel de desempleo y se ocasionaran quiebras de empresas, incluyendo como punto principal el corregir las finanzas públicas y alentar la estabilidad en los mercados cambiarios.

De esta forma se logró que el déficit financiero se redujera de un 16% del PIB en 1982 a 8.6% en 1983 y que la inflación bajara de un 100% en 1992 a cerca del 60% en 1984 y 1985.[61] Sin embargo, aunque se avanzó en reducir la inflación, seguía estando en niveles superiores a los que se esperaba, y además la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos comenzó a deteriorarse ya que de un superávit de 4,200 mdd en 1984 bajo a 1, 200 mdd en 1985.

Ante tales circunstancias, el gobierno realizó un nuevo ajuste en las finanzas públicas e intensificó las acciones de cambio estructural. Pero debido a los resultados insatisfactorios, a mediados de 1985 se emprendió un ambicioso programa de liberación comercial, donde la reducción de las restricciones a la propiedad extranjera, y la adaptación de la legislación mexicana a los estándares internacionales, fueron elementos esenciales de la nueva política económica.

[61] Montemayor, Rogelio, "Apertura externa y crisis financiera" en la revista de *Comercio Exterior* no.63, México, septiembre de 1995, p.606.

Así, en este año el gobierno mexicano inició una serie de reformas a la política comercial para liberalizar el comercio exterior, en donde destacan las siguientes medidas:

- La eliminación de los precios oficiales de referencia, que habían sido utilizados como un mecanismo para restringir las importaciones.
- Se redujo drásticamente el número de productos sujetos a permisos de importación; y
- Se redujeron sustancialmente las tarifas de importación.

En 1988, la apertura económica que estaba siguiendo una calendarización para su aplicación, tuvo que ser acelerada debido a las circunstancias por las que el país atravesaba (la alta inflación, y el ritmo desigual con que se estaba llevando en el proceso de reestructuración en lo económico) situación que propiciaba mayor vulnerabilidad de la economía a factores externos.

De tal manera, se decidió poner en marcha los Pactos de Solidaridad que no eran otra cosa que los "programas de ajuste" en los cuales se llevaba a cabo recortes en el gasto público y disminución del personal en oficinas del gobierno; además se reinicia la privatización de la banca y otras empresas. En tanto el gasto social paso a un segundo plano y los proyectos de desarrollo económicos nacional se redujeron.

Respecto a los porcentajes de importaciones sujeto a permisos previos, éstos se redujeron de 27% en 1987 a un 11% en 1992, siendo principalmente los productos con protección los del sector agrícola y en menos grado los bienes de capital y automóviles.

Como consecuencia de estos ajustes, los principales efectos repercutieron sobre el salario y el empleo. Así, el desempleo y subempleo en estos años crecieron en forma muy rápida y, con ello surgió un desarrollo ilimitado de la economía informal o el ambulantaje que a su vez era generadora de violencia y delincuencia.

Al término del sexenio, se presentó una devaluación severa del peso mexicano como fruto de la dolarización (compra de dólares) y de la especulación de la Bolsa de Valores Mexicana, lo que trajo como consecuencia la fuga de capitales.

2.5.1 Los nuevos rumbos

En el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari se estableció como principales objetivos en materia de política económica combatir la inflación, seguir desarrollando la apertura económica, disminuir el déficit del sector público, promover la inversión y renegociar la deuda externa del sector público.

Para 1989 se crea un ambiente más propicio para la inversión extranjera al fijar reglas más claras y simplificar los procedimientos que norman su participación en la economía, con el objeto de asegurar mediante certidumbre jurídica, la atracción de ahorro interno.[62]

Así, en el periodo que comprendió 1989-1994, se registró una gran cantidad de inversión extranjera, aunque descuidando la inversión de cartera.

Por otro lado, también se implementó un acuerdo entre todos los sectores, creándose así el *Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico* (PECE) cuyo antecesor fue el *Pacto de Solidaridad Económica* de 1987. Este Pacto firmado el 12 de diciembre de 1988 tuvo como objetivo evitar el crecimiento de la inflación, elevar la inflación en infraestructura y disminuir la deuda externa.

Dentro de esta reforma económica es importante destacar también la renegociación de la deuda externa del sector público que se llevó a cabo en 1989 teniendo como objetivos abatir la transferencia neta de recursos al exterior con el fin de que la economía pudiera crecer de modo sostenido.

---

[62] Abella Armengol, Gloria, "La política exterior en la administración de Carlos Salinas: la propuesta de cambio estructural" en la revista de *Relaciones Internacionales*, Ed. FCPyS, UNAM, México, 1997, p.54.

CUADRO 5
DEUDA EXTERNA TOTAL POR SEXENIO
(mdd)

SEXENIO	PERIODO	DEUDA MDD*
Manuel Avila Camacho	1940-46	278
Miguel Alemán	1946-52	346
Adolfo Ruiz Cortinez	1952-58	602
Adolfo López Mateos	1958-64	1 723
Gustavo Dias Ordaz	19964-70	3 280
Luis Echeverría A.	1970-76	19 349
José Luis Portillo	1976-82	65 419
Miguel de la Madrid	1982-88	**108 500
Carlos Salinas de Gortari	1988-94	***82 000

*incluye a la deuda privada
**incluye deuda privada
***lo incluye la pública; sumada la privada se considera de 125 000 mdd (datos del primer semestre)
FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Otro de los objetivos de la política económica en este sexenio fue el proporcionar un crecimiento equilibrado a la industria nacional, por lo que se necesitaba fortalecer el sector exportador a través del apoyo a las compañías exportadoras. Además se buscaba mejorar los esfuerzos en materia de negociación comercial.

Por ello se siguió avanzando en materia de simplificación de los procesos administrativos a las empresas mexicanas que participaran en los mercados internacionales, a través del fomento y operación de las Empresas Altamente Exportadoras, así como otros mecanismos que permitieran a las empresas adquirir insumos y maquinaria de importación sin carga fiscal, como lo es el Decreto que establece la devolución de impuesto de importación (*Draw Back*) y el Decreto para el Fomento de la Industria de Exportación.[63]

En cuanto a las exportaciones de México, la apertura y liberalización comercial que se acrecentó después de 1988 en realidad provocó el resurgimiento de un modelo neoimportador, con lo que las importaciones aumentaron notablemente y por consiguiente la creación del déficit en la balanza comercial.

[63] Montemayor, *Op. cit.*, p.256.

Por ello, presentamos en el siguiente cuadro la evolución registrada por la cuenta corriente y la balanza comercial, donde se observa que de un saldo ya negativo de -2 901 mdd en 1988, éste aumentó en sólo 5 años a -23 392 mdd, cifra verdaderamente exorbitante.

CUADRO 6
(mdd)

AÑOS	CUENTA CORRIENTE	BALANZA COMERCIAL
1988	-2 901	1 754
1989	-3 960	-645
1990	-5 254	-3 025
1991	-13 789	-7 001
1992	-22 809	-15 933
1993	-23 392	*-13 480

FUENTE: Banco de México, *Informes anuales* varios años, citado por Ortiz, *Op.cit.*, p.128
*Incluye maquiladoras

La participación del comercio exterior en el PIB pasó de 12.3% en 1985 a 30% en 1994. Las exportaciones pasaron de 30 000 mdd en 1988 a 52 mdd en 1993. Para agosto de 1994 habían llegado a 39 000 millones. Respecto a las importaciones, éstas pasaron de 28 000 mdd en 1998 a 65 000 mdd en 1993; y para agosto de 1994 habían ascendido ya a 51 000 millones.[64]

En 1982, México fue principalmente un exportador de petróleo. Las exportaciones de petróleo en ese año representaron 67% del total, mientras que las manufacturas fueron el 26% con un valor de 6 213 mdd. Para 1990, la situación cambió, las exportaciones de manufacturas ascendieron a 29 000 mdd representando el 80% del total y las petroleras fue solo el 18%. Y la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones no petroleras paso de un 14% entre 1983 y 1985 a más de 19% en los siguientes seis años.

[64] Fadl Kuri, Sergio, "1989-1994 Periodo de reversión de tendencias y establecimiento de bases para el desarrollo económico" en la revista *Momento Económico. Información y análisis de la coyuntura económica*, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, noviembre-diciembre de 1994, p.22.

CUADRO 7
RESULTADOS DE LA REFORMA COMERCIAL 1982-1991

AÑO	EXPORTACIONES PETROLERAS (% PIB)	EXPORTACIONES O PETROLERAS (%PIB)
1982	14.13	5.63
1983	10.75	9.93
1984	9.45	10.73
1985	7.99	10.88
1986	4.82	16.17
1987	6.10	17.14
1988	3.88	18.95
1989	3.79	19.44
1990	4.45	20.16
1991	2.91	20.19

FUENTE: CAIE. Con información del Banco de México, cifras Tomadas del cuadro de México y el TLCAN. Ed. ITAM. p.15

Para el gobierno salinista, la tendencia a la globalización económica se acentuaba y era acompañada cada vez más claramente de impulsos hacia la regionalización. Se hablaba de la inminencia de una Europa fortalecida por el compromiso del mercado único de la comunidad para 1992, y se advertía del avance del proceso de integración informal de Japón con sus vecinos del Sureste Asiático.[65]

Esta visión se reforzaría con la decisión de Canadá de solicitar el inicio de las negociaciones de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y llegar a su firma en enero de 1989. Este acuerdo dejaba abierta la puerta a la incorporación de otros países.

La decisión México de buscar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, anunciada en 1990, es congruente con la nueva estrategia pero constituye una iniciativa diferente de las otras. Un acuerdo de libre comercio constituía un cambio radical en la naturaleza de la relación entre México y Estados Unidos a través de la historia.

La decisión de buscar un acuerdo de libre comercio se debió probablemente al reconocimiento, por parte del gobierno mexicano, de que

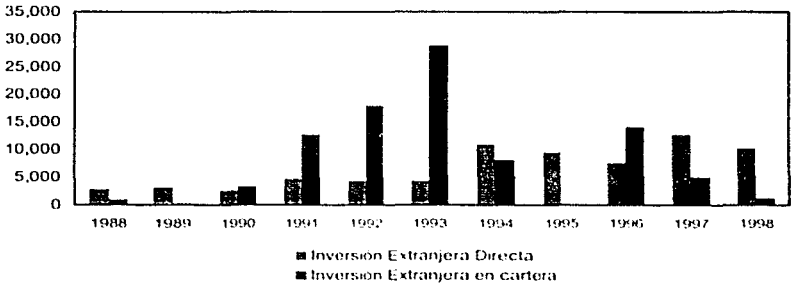
[65] Torres, Blanca, *Op. cit.*, p.241.

se requería fortalecer aún más la confianza de los inversionistas privados para avanzar del ajuste al crecimiento económico.

2.5.2 La Inversión Extranjera en México

México participó activamente en la atracción de las corrientes de inversión privada. Entre 1989 y 1993 recibió el 6% de los movimientos netos de capital mundiales de los 50% de flujos que llegaron a América Latina.[66] Ello trajo como resultado que México fuera uno de los principales receptores de inversión extranjera mundial.

Gráfica 4
INVERSION EXTRANJERA 1988-1998
(mdd)



FUENTE: Banco de México, *Indicadores Económicos e Informes Anuales, varios años.*

Como se muestra en la gráfica, hasta antes de la crisis económica de 1994, la inversión extranjera había ascendido hasta los 33,308 millones de dólares, y para 1995 ésta había caído a 9,715 mdd después de la crisis. Para 1993 la Inversión Extranjera total en cartera fue de 28,919 mdd y la Directa de 4,389 mdd, para el año 1995 fueron de 189 mdd y 9,526 mdd respectivamente; lo que mostraba lo vulnerable que se había quedado la economía mexicana después de la crisis.

[66] Solis Gómez, Cristina, "La Inversión Extranjera Directa en México" en la revista *Teoría y Análisis*, no.14, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM; México, noviembre de 1999, p.9.

Por su parte, la IED se destinó principalmente a la industria manufacturera que en promedio captó hasta 1994 el 31% del total, mientras que los otros sectores económicos relevantes fueron los de comunicaciones y transportes, que recibieron 20% de los flujos de inversión; servicios comunales (hoteles, restaurantes y servicios técnicos y personales) con 19%; servicios financieros, 15% y comercio, 11 %.

En cuanto al origen geográfico de la IED destaca el predominio histórico de Estados Unidos en el periodo que se considera representó 59% de las corrientes de inversión al país, con un monto de 15, 668 mdd. [67]

2.6 La crisis económica de 1994

La meta salinista de alcanzar un 6% de crecimiento anual del Producto Interno Bruto no se cumplió, después de que en 1990 el PIB tuvo su mayor crecimiento en el sexenio de 4.4%, la tendencia recesiva de la economía mostró un decremento consecutivo en los tres años siguientes: en 1991 fue de 2.6% y cayó a 0.4% en 1993, siendo esta la tasa mas baja desde 1986.

Por otra parte, México fue el país latinoamericano que más incrementó su endeudamiento externo durante los últimos cinco años (1988-1993); el déficit comercial del país fue de 13 mil mdd en 1993, incluida la actividad maquiladora.[68] La emergencia económica a consecuencia de la crisis de 1994 tuvo que ser enfrentada por el nuevo presidente para el periodo de 1994-2000, Ernesto Zedillo.

En 1994, una de las razones que precipitó la crisis fue un severo déficit en la balanza comercial de más de 18 mdd. Ese déficit, aunado a un pago de interés de aproximadamente 10 mdd, hacía necesario contar con entradas por cerca de 30 mil mdd para mantener los equilibrios macroeconómicos.[69]

---

[67] *Ibidem*, p.34.
[68] Abella, *Op cit.*, p.54.
[69] Aspe Armella, Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1993, p.60.

Otro factor que aumentó el déficit de la Balanza Comercial en esos años fue la diferencia de inflación de México y la de sus socios comerciales, el peso se sobrevaluó, y esa sobrevaluación condujo a la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994.

Por tal motivo, se deduce que la principal causa de la crisis mexicana fue un insostenible déficit en la Cuenta Corriente financiado con grandes cantidades de capital, mediante la inversión de recursos de corto plazo.

Aunado a los factores económicos, hubo una gran inestabilidad política originada entre otras cosas, por el levantamiento armado en Chiapas el 1° de enero de 1994, a causa de la entrada en vigor del TLCAN, así como los asesinatos de Donaldo Colosio, candidato del PRI a la presidencia de la República y el de José Francisco Ruiz Massieu, quien fungía como Secretario General de ese partido el 22 de septiembre del mismo año.

Dichos factores, provocaron una situación bastante vulnerable en el país, originando que los inversionistas extranjeros realizaran el retiro de sus capitales, lo que ocasionó una gran inestabilidad financiera y económica, hecho que demostraba el peso tan excesivo que tenía el capital extranjero en la marcha de la economía del país.

La espectacularidad con que se logró el objetivo antiinflacionario y de finanzas públicas entre 1989 y 1994 se dio a costa de grandes desequilibrios en el sector externo y de la brecha de ahorro-inversión, que condujeron finalmente a la crisis devaluatoria de diciembre de 1994, y cuyas consecuencias se reflejaron en una recesión de 6.9% en el PIB en 1995, desempleo e inflación, así como la agudización de conflictos sociales.

Así en estas circunstancias de crisis, el Presidente Zedillo inicia su administración y, entre las soluciones a tomar para superar la crítica situación en la que se encontraba el país se vio forzado a recurrir a la ayuda crediticia del exterior, principalmente de Estados Unidos, del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, quienes ante la posibilidad de que México

decretara una suspensión de pagos, le fue otorgado un crédito de más de 40 mil mdd.[70]

La crisis dejó ver que en el aspecto económico se necesitaba estimular el ahorro interno para no depender tanto de la inversión extranjera; además de esto se necesitaba una política activa de promoción de las exportaciones de bienes y servicios.

Por tal razón, el Gobierno Federal presentó el *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*, el cual establecía las estrategias y líneas de acción que conforma una política industrial de largo plazo y que tenía como objetivo promover un entorno competitivo y apoyar el fortalecimiento de las empresas mediante la disminución de costos, mayores opciones tecnológicas e impulsos a una cultura de internacionalización y calidad, y pidiendo un trabajo en equipo entre empresarios, gobierno y trabajadores.[71]

De la misma manera, el *Plan Nacional de Desarrollo* establecido por Zedillo, consideró que el desarrollo de México exigía una activa participación en el ámbito internacional. Dicha participación implicaba una intensa relación con el resto del mundo a través del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología. Por ello se buscó afianzar la apertura comercial en una estrategia frente a la intensidad de las relaciones principalmente de tipo comercial con Estados Unidos (principales socios comerciales de México) con la suscripción de nuevos tratados comerciales con otros países con el fin de que México ampliara su margen de maniobra y consolidara su capacidad de negociación internacional.

Es así que durante el sexenio de Zedillo se dio prioridad a la promoción de los intereses económicos del país y, en particular la diversificación de los mercados internacionales para los productos mexicanos.

[70] *Ibidem*, p.76.
[71] *Ibidem*.

De esta manera en este contexto se reconoce la importancia de la participación del Comercio Exterior como un mecanismo para la recuperación de la economía mexicana.

2.7 La Maquila

La empresa maquiladora como unidad económica fundamental es la que se concreta al aprovechamiento de las ventajas comparativas (mano de obra y recursos naturales).

Se supone que el razonamiento del proyecto maquilador parte de la posición geográfica estratégica de México, en la medida que, por su cercanía a Estados Unidos y Canadá, presenta ventajas que no tendrán otros países para instrumentar el comercio más fácilmente. Sin embargo, en el proyecto maquilador mexicano, no intervienen exclusivamente intereses estadounidenses, puesto que también se han establecido en el país plantas japonesas y coreanas.[72]

La industria maquiladora es el exponente mas dinamico del fenómeno de trasnacionalización de las economías y responde directamente a lo interior, al transferir las fases de ensamblaje y acabado final de manufacturas hacia países subdesarrollados que cuentan con un excedente de mano de obra y que, debido al bajo nivel de crecimiento de sus economías, aceptan la instalación de tales industrias, reduciendo sus normas y controles y aún creándoles condiciones favorables a dichas industrias para atraerlas, como parques industriales, infraestructura diversa, servicios, incentivos fiscales, etc.

El proceso consiste, fundamentalmente en elevar las tasas de ganancias y utilidades reduciendo los costos de producción vía la disminución de salarios, aumento en la intensidad y tiempo de las jornadas de trabajo, adecuación de tasas arancelarias favorables, tratos preferenciales, etc.[73]

---

[72] Delgadillo, *Op.cit.*, p.90.
[73] Méndez, Sofía, "Reflexiones sobre el desarrollo económico de la frontera norte" en *Momento Económic.o* no.14, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México enero-febrero del 1985, p.30.

En México el proceso de la maquila inició en 1961 con la aparición del *Programa Nacional Fronterizo* (PRONAF). Son cuatro las fechas significativas para la maquila, 1965, años de su creación en que aparece delineado el programa de industrialización fronteriza; 1971-1973 cuando el gobierno de Luis Echeverría emite una serie de leyes que institucionalizan la maquila; 1983 cuando se expide el primer Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y finalmente en 1994 cuando se publican en el Diario Oficial las modificaciones al decreto expedido en 1983.[74]

Desde el proceso de la apertura comercial, la industria maquiladora de exportación se ha constituido como una fuente generadora de empleos y de divisas; dicho sector, desde que inició la crisis financiera de 1994, ha vendido creciendo considerablemente, lo que ha constituido casi el 40% de las exportaciones manufactureras del país. Por su parte, la localización de esta industria ha sido preferentemente en la franja fronteriza, por su cercanía al mercado estadounidense y a los insumos provenientes de las empresas matrices.

CUADRO 8
DATOS GLOBALES SOBRE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

AÑOS	NUM.DE ESTABLECIMIENTOS	SALARIOS PAGADOS (MILL.DE.PESOS)
1984	722	10 685
1985	789	18 650
1986	844	23 877
1987	1 210	28 530
1988	1 410	33 150
1989	1 655	40 173
1990	1 910	53 243
1991	1 938	67 926
1992	2 075	83 778
1993	2 130	68 272

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) el *ABC de las Estadísticas del Comercio Exterior de México*. México, 1994, p.73

Además con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), la inversión en plantas maquiladoras ha ido en aumento,

[74] Aranda Aranda, Clara, "El sexenio Salinista y la industria maquiladora" en la revista de *Momento Económico*, no.89; Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, noviembre-diciembre de 1994, p.51.

dada las ventajas geográficas y de mano de obra barata para poder así penetrar al mercado estadounidense

Las estadísticas oficiales señalan que gran parte de esta inversión es originaria de Estados Unidos, no obstante ello, la gran mayoría de estas inversiones son de firmas subsidiarias asiáticas, entre las que se destaca Japón, Corea del Sur y Taiwán, las cuales residen en los estados sureños de aquel país.[75]

Todo lo anterior ha llevado a un crecimiento dinamico de la industria maquiladora en México que se refleja también en un dinamismo intraespacial amplio. Es decir, cada vez abarca mayores regiones del país y ya no sólo el norte, como en sus primeras etapas.

CUADRO 9
PERSONAL OCUPADO POR ENTIDAD FEDERATIVA
EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA 1994-1998

AÑO	1994	1995	1996	1997	1998/P
TOTAL NACIONAL	583,044	648,263	753,708	903,528	1,008,031
BAJA CALIFORNIA	119,243	133,683	159,718	198,569	214,101
BAJA CALIFORNIA SUR	807	1,153	2,080	2,802	2,672
COAHUILA	50,736	55,643	63,190	76,828	93,053
CHIHUAHUA	174,420	184,914	211,692	240,376	261,746
TAMAULIPAS	107,534	116,945	122,534	136,061	147,950
SONORA	48,879	54,475	60,366	77,755	87,597
JALISCO	9,436	11,179	14,007	18,524	26,366
EDO. DE MEXICO Y D.F.	4,120	6,819	8,347	11,098	11,351
OTRAS ENTIDADES	67,869	83,452	111,774	141,515	163,195

P/ Cifras preliminares.
FUENTE: Estadísticas Económicas de la Industria Maquiladora de Exportación 1980-1998. INEGI. Noviembre 1999.

[75] Gutiérrez Sánchez, Pablo, *Las Maquiladoras ¿un escapa o un motor de la economía nacional?* Ed. FE-UNAM, México, 1997. p.9.

2.8 La adhesión de México al GATT (hoy OMC)

El proceso de apertura económica de México fue implementado mediante una política comercial que obedeció en gran medida a presiones externas desde finales de la década de los setenta

Tanto el proceso de apertura comercial como la urgencia por realizarlo de la manera más rápida posible respondieron a decisiones externas en materia comercial por parte de Estados Unidos y por las recomendaciones hechas a México por organismos internacionales como el Banco de México y el Fondo Monetario Internacional para establecer programas de ajuste estructural con el fin de que se abandonarán las prácticas comerciales proteccionistas y en cambio asirse hacia una economía de libre comercio.[76]

Considerando que los estadounidenses han sido históricamente el principal socio comercial de nuestro país, no es de causar extrañeza que el requerimiento de apertura comercial fue hecha a nuestro país en 1979 en la primera tentativa de ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Empero, México no se adhirio entonces al GATT, entre otras circunstancias porque una consulta popular la rechazó y, además se consideró que nuestro país no se encontraba en condiciones de realizar el inmediato proceso de transformación necesario de las políticas y prácticas de nuestro comercio exterior.

Además, habían sido cuatro décadas de protección a las industrias y al comercio de México que con un modelo sustitutivo de importaciones y de prácticas proteccionistas permitieron un cierto desarrollo y crecimiento económico, pero que no habían conseguido que los sectores de la economía nacional se encontraran en condiciones de competir internacionalmente.[77]

A pesar de ello, como la línea de política comercial de apertura al exterior ya había sido realizada en México, se llevó a acabo una clara

[76] Torres, Blanca. *La Adhesión de México, Op.cit.*, p.80.
[77] *Ibidem*, p.81.

tendencia hacia la libertad cambiaria y la atracción y simplificacion de trabas para las inversiones extranjeras, especialmente las denominadas de carteras.

El control de cambios en nuestro país cambió a principios de los años ochenta, ya que las Cartas de Intención firmadas con el Fondo Monetario Internacional, propugnaban por la flexibilización del control cambiario. Es por ello que se ha considerado que la génesis de la apertura al exterior por parte de México, está en la Carta de Intención del FMI firmada en 1982.[78]

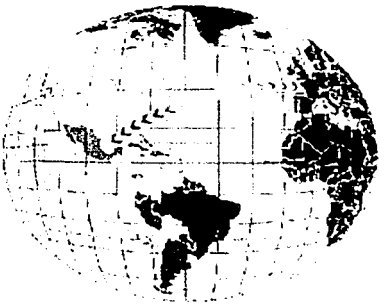
Es para el año de 1985 que se da un entendimiento comercial entre México y Estados Unidos sobre Derechos e Impuestos Compensatorios, el cual se explica por el deseo de éste último de revertir el elevado déficit de su balanza de pagos, haciendo que países en desarrollo como el caso de México, transformaran su situación comercial superavitaria.

Ante la imposibilidad de conseguir un acuerdo con otros países más fuertes económicamente hablando, como el caso de Japón y países de Europa; México se lograba cimentar la instrumentación y la institucionalización de la apertura comercial mexicana al exterior. En él, nuestro país "...*acuerda la eliminación de subsidios a las exportaciones, al igual que limitar el otorgamiento de financiamientos preferenciales a las exportaciones...*".[79] Así, Finalmente México ingresa al GATT (hoy Organización Mundial de Comercio) en junio de 1986.

Finalmente el posterior ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC) benefició a México con una serie de reglas claras y transparentes para sus exportaciones, y le redujo la probabilidad de enfrentar restricciones unilaterales de comercio.

[78] Ortiz , Arturo, *Op. cit.*, p.159.
[79] *Ibidem*, p.163.

CAPITULO III. LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO EN AMÉRICA 1993-2000



La importancia de las relaciones económicas de México con el mundo se puede medir en términos de los flujos de comercio e inversión, sobre todo en la actualidad donde el proceso de globalización ha dinamizado los vínculos a partir de la caída generalizada de las barreras aduaneras en combinación con la especialización económica, la multiplicación de acuerdos bilaterales y multilaterales, así como la consolidación de áreas subregionales. Estos mecanismos de alguna manera han contribuido al impulso de los intercambios comerciales a nivel mundial.

El objetivo de este apartado es ofrecer una visión panorámica de las relaciones comerciales de México con Estados Unidos y América Latina a través de la suscripción de los tratados de libre comercio durante el periodo de 1994-2000. Se advierte que como parte de la metodología del mismo, la mayoría de los comentarios y análisis se desprenderán de la confrontación del estado que guardaban dichas relaciones al año de la entrada en vigor de cada tratado y el último año de la administración de Ernerto Zedillo (2000); sin considerar en detalle otras características debido a limitaciones de espacio.

Una evaluación adecuada de los efectos de los tratados de libre comercio sobre la economía de México necesita partir de ciertas consideraciones. Una de ellas analiza la efectividad de los tratados en la creación de nuevas oportunidades de comercio y no como un simple instrumento que favorezca la desviación de los intercambios que actualmente se realizan con terceros país.

En segundo lugar, es necesario reconocer que los efectos de los Tratados de Libre Comercio serán plenamente visibles en el mediano o largo plazo, una vez que la base industrial de cada país se haya ajustado para aprovechar sus ventajas comparativas, por lo que resulta prematuro emitir un juicio en base en este análisis, sobre todo teniendo en cuenta que después de 1994 (año de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte) es cuando México comienza a negociar los demás tratados. Y máxime para los últimos que se suscribieron en fechas recientes, tales como el caso con el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras y México), el cual entró en vigor en 2001 o el TLC con Nicaragua suscrito en 1998.

En consecuencia, en está sección se presentan algunas observaciones preliminares de carácter general con relación al impacto comercial de los acuerdos de México con países del Continente Americano, con base en la información disponible hasta la fecha, sin que de ellas puedan sustraerse conclusiones definitivas sobre la efectividad de los TLC.

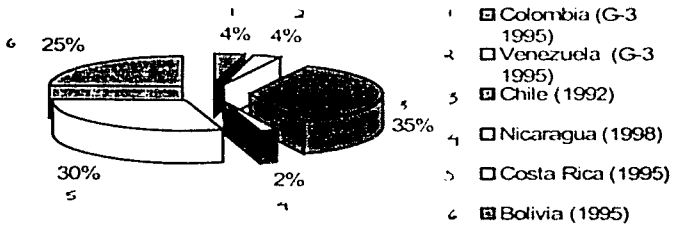
En este sentido, el análisis que abordaré será a través de la evolución de los flujos comerciales y las implicaciones de beneficio o perjuicio para la economía mexicana entre México y sus socios comerciales principalmente en América, ya que la presente tesis sólo revisará está región.

Es importante destacar que se utilizará de marco el TLCAN, por ser el instrumento más acabado en cuanto a los TLC y el primero adoptado de su tipo por México y de ahí en adelante se revisarán en términos muy generales los demás tratados que se han suscrito con América Latina, entre los años de 1994-2000.

Finalmente se hará un balance de la situación comercial mexicana en este periodo con todos los elementos dados, ubicándola en un contexto económico mundial incierto debido a la recesión actual de la economía estadounidense, y por consecuencia su impacto para la economía mexicana.

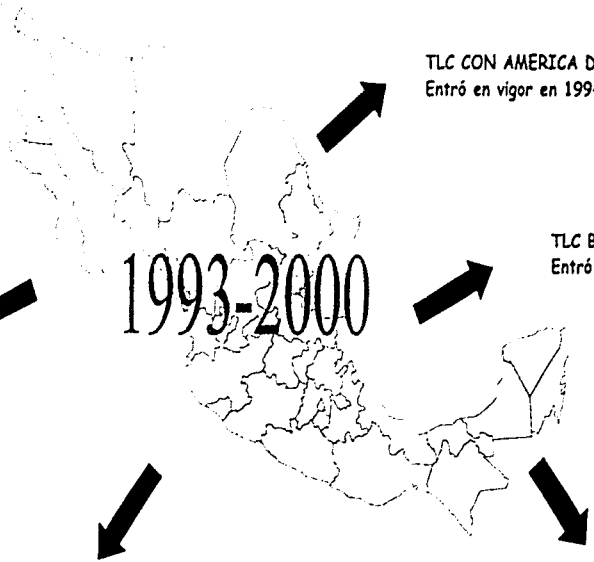
Gráfica 5

Crecimiento de las exportaciones mexicanas a partir de la entrada en vigor de los TLC con América Latina 1993-2000



FUENTE: Estevadeordal, Antoni, *Las Américas sin barreras. Negociaciones comerciales de acceso a mercados*, Ed. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., 2001, p.53.

TRATADOS COMERCIALES DE MÉXICO EN AMÉRICA



TLC COSTA RICA
Entró en vigor en 1995

TLC CON AMERICA DEL NORTE
Entró en vigor en 1994

TLC BOLIVIA
Entró en vigor en 1995

TLC TRIÁNGULO DEL NORTE
CON EL SALVADOR,
GUATEMALA Y HONDURAS
Entró en vigor en 2001

TLC NICARAGUA
Entró en vigor en 1998

TLC G-3 CON COLOMBIA Y VENEZUELA
Entró en vigor en 1995

3.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

3.1.1 Antecedentes

La internacionalización que el presidente Salinas planteó para México al iniciar su administración fue en un principio con miras hacia Europa y Japón; pero a finales de la década de los ochenta el entorno mundial cambió sustancialmente; debido a que la caída del muro de Berlín desplazó la atención de la Comunidad Europea hacia Europa del Este. Con ello, México perdía la posibilidad de realizar acuerdos con la Comunidad Europea y, respecto a Japón, nunca había estado muy cerca de México.

Las direcciones restantes eran el norte y el sur de México; es decir Estados Unidos y América Latina. El problema con ésta última era que nuestro comercio con Latinoamérica era extraordinariamente pequeño (alrededor del 2% del total al comienzo de la década de los noventa) y que además compartíamos con ellos carencias y ventajas similares. En consecuencia, la única opción factible para la internacionalización de nuestro país era el país vecino del norte.[80]

El primer antecedente del TLCAN se encuentra primero con Estados Unidos y Canadá, dado el nivel tan intenso de interdependencia entre ambos, desembocaría en la creación en 1989 de una Zona de Libre Comercio. Dentro de dicho proyecto, el *Free Trade Area* (FTA, por sus siglas en inglés) entró en vigor en 1990, el cual buscaba también extenderlo hacia

[80] Schettino, Mario, *TLC, ¿Qué es y cómo nos afecta?, Grupo Editorial Iberoamericano, México 1994, p.5.*

México; con lo cual se originaría así un bloque comercial con 360 millones de consumidores y un PIB global de 6 billones de dólares.[81]

Con respecto a México, la apertura comercial desarrollada en los últimos veinte años (como ya lo vimos en el capítulo anterior), distó mucho de ser una iniciativa propia; con todo, se puede considerar que el ingreso de México al GATT fue el primer paso para la concreción del acuerdo de libre comercio.

Como claramente lo apunta la doctora Cristina Rosas.

> *"... el comercio exterior de México se ha realizado a partir de la lógica de Estados Unidos, que como gran potencia tiene el poder de influir en los asuntos de naciones periféricas, como lo ha hecho con México; en un principio desde la óptica militar y en tiempos recientes a través de la globalización en asuntos económicos".*[82]

Así, el interés de México por un comercio más libre con Estados Unidos refleja la necesidad de promover el crecimiento económico y las exportaciones a partir de una apertura comercial con miras a generar ingresos que le permitieran el pago de la deuda externa así como el bienestar más equitativo en su población.[83]

[81] Tamames, *Op. cit.*, p.287.
[82] Rosas, María Cristina, *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1995, p.160.
[83] *Ibidem.*

CUADRO 10
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
(PORCENTAJES)

AÑO	ESTADOS UNIDOS	EUROPA	ASIA	OTROS*
1960	61.4	11.5	7.2	19.9
1970	60.7	8.5	5.6	25.2
1975	61.4	12.1	7.3	19.2
1980	72.7	16.5	9.9	0.9
1981	64.7	19.8	12.6	2.9
1982	53.3	22.2	12.5	12.0
1983	58.1	20.0	11.1	10.8
1984	58.8	19.4	10.8	11.0
1985	61.1	19.1	10.7	9.1
1986	66.7	18.9	9.0	16.4
1987	64.4	19.0	n.d	n.d
1988	65.0	18.0	n.d	n.d

* América Latina n.d= No disponible
FUENTE: INEGI y Banco Nacional de Comercio

A principios de 1990 la administración de Carlos Salinas propuso un acuerdo comercial bilateral con el objetivo de establecer un procedimiento con reglas y normas que permitieran la integración económica de México con Estados Unidos y ofrecer además a los inversionistas seguridad respecto a la reforma económica iniciada años atrás.

Finalmente, el 23 de septiembre de 1990, el presidente Bush solicitó al Congreso la autorización para efectuar las negociaciones mediante el *fast track*.[84] De esta manera, las negociaciones del Tratado concluyeron el 12 de agosto de 1992 entrando en vigor el 1 de enero de 1994 y teniendo como principales objetivos la eliminación gradual de los obstáculos al comercio de bienes y servicios entre los países miembros del Tratado.

La consolidación del TLCAN obedeció a factores internos y externos del país; dentro de los externos podemos mencionar que el TLCAN surge a raíz de

[84] El *Fast Track* o vía rápida surgió como un mecanismo que le otorgó poderes a los representantes comerciales para diseñar un tratado comercial con uno o más países. El Congreso entonces debe aceptar o rechazar tal acuerdo, como un paquete y ningún cambio es permitido.

la consolidación de la Unión Europea, de las disputas entre los norteamericanos y los japoneses, del acercamiento entre México y E.U., etc.

Otro motivo fue a causa del proteccionismo que estaba mostrando Estados Unidos a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, por tanto el TLC se veía como una solución para garantizar el acceso a ese enorme mercado de exportación.

Dentro de los factores internos también obedeció a la quiebra y crisis de los productores nacionales incapaces de competir en el marco de la súbita apertura comercial promovida por el gobierno.[85]

Y dado que México y Canadá compiten en la exportación de diversos productos automotores, textiles y prendas de vestir, muebles, etc; México consideró que debía solicitar la negociación de un tratado de comercio libre trilateral, a fin de evitar que Canadá ganara un margen de preferencia, a través de su acuerdo de libre comercio con E.U.

Siendo Estados Unidos el socio histórico por excelencia de México, era previsible, hasta cierto punto, que la política comercial mexicana buscara el ajuste hacia las nuevas disposiciones asumidas por aquél a partir del deterioro de los términos de intercambio y el auge del proteccionismo.

A partir del 10 de enero de 1994 y hasta el año de 2008, los aranceles de la región se irán reduciendo gradualmente hasta llegar a 0. Además se consideró de alguna manera la asimetría creando distintos calendarios de desgravación para cada uno de los países.[86]

Sin embargo, es obvio que en su conjunto el área significa en términos numéricos el mercado más grande del mundo, pero también es cierto que el principal beneficiario del acuerdo fue, es y sigue siendo la nación estadounidense.

---

[85] Rosas, Cristina, *Op. cit.*, p 227.
[86] Cornejo, Sarahi Angeles, *Aspectos económicos centrales del neoliberalismo en el sexenio de Salinas* en la revista *Momento Crítico*, no.76, noviembre-diciembre, México, 1995, p.23.

3.1.2 Fundamentos Jurídicos de la Integración Económica en México

Para negociar un tratado, convenio o acuerdo internacional, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, otorga facultades a los órganos gubernativos relacionados con el régimen jurídico del comercio exterior mexicano y como consecuencia de la integración económica; según lo expresa el artículo 133:

> *"Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que puedan haber en las Constituciones de los estados"*[87]

Es importante resaltar que esta facultad de negociar con otros países sólo la tiene el Presidente de la República, puesto que exclusivamente en él recae el Poder Ejecutivo.

El marco jurídico del comercio interior y exterior, consecuencias de la integración económica es el siguiente:

I. Marco jurídico constitucional:
   - A) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

II. Legislación federal relacionada con el comercio exterior.
   - A) Ley de Comercio Exterior
   - B) Ley aduanera
   - C) Ley del Impuesto General de Importación y Exportación
   - D) Plan Nacional de Desarrollo
   - E) Programa de Política Industrial y Comercio Exterior
   - F) Ley Orgánica de la administración Pública Federal
   - G) Ley de Planeación
   - H) Ley sobre la Celebración de Tratados

III. Leyes especiales relacionados con el comercio exterior:
   - A) Ley de Inversión Extranjera
   - B) Ley Federal de Competencia Económica
   - C) Ley de la Propiedad Industrial
   - D) Ley Federal sobre Metrología y Normalización
   - E) Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente

[87] Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

F) Ley General de la Salud

G) Ley Federal de Sanidad Vegetal

H) Ley Federal de Sanidad Animal

IV. Regulación nacional de la comercialización de los servicios.

V. Normas de la Organización Mundial del Comercio.[88]

Esta normatividad, aunada a los diversos Tratados y Convenios de carácter internacional, en los términos de artículo 133 de la propia Constitución, regula el comercio exterior y por lo tanto a la integración económica.

3.1.3 Estructura del TLCAN

El texto final contiene alrededor de 700 cuartillas, 22 capítulos y 19 temas. Además de esto, contiene anexos de desgravación que especifican los tiempos y ritmos a los que se reducirán las tarifas

Los capítulos están ordenados en ocho partes de acuerdo con el cuadro de abajo. Sin embargo, se establecen una gran variedad de anexos. Uno de ellos establece los movimientos de fracciones arancelarias compatibles con el capítulo IV y reglas de origen; el otro grupo de anexos contempla inversión y servicios.

Hay todavía otros niveles de anexos Para el capítulo III se tienen dos anexos: 300-A Industria automotriz y 300-B Textiles y vestido. El último nivel de anexos corresponde a anexos para cada capítulo y en ocasiones para cada párrafo o sub-párrafo de un artículo.

Finalmente el 7 de octubre de 1992, los ministros de comercio de los tres países rubricaron el TLCAN en presencia de los presidentes Bush, Salinas y el primer ministro de Canadá Mulgoney, y que fuera posteriormente ratificado por los congresos estadounidense, mexicano y el parlamento canadiense respectivamente.[89]

---

[88] Cruz Gayoso, Moises, *México y su participación en la integración de la Cuenca del Pacífico: Aspectos Jurídicos*. Tesis de nivel licenciatura, FCPyS, México, 2000.
[89] Rosas, Cristina, *Op. Cit.*, p.165.

CUADRO 11
ESTRUCTURA DEL TLCAN

I.	Objetivos	Primera parte: Definiciones
II.	Definiciones	
III.	Comercio de bienes	
IV.	Reglas de origen	
V.	Procedimientos aduanales	Segunda parte: Comercio de bienes
VI.	Energía	
VII.	Agropecuario	
VIII.	Medidas de emergencia	
IX.	Normalización	Tercera parte: Normalización
X.	Compras del Sector Público	Cuarta parte: Compras del sector público
XI.	Inversión	
XII.	Comercio transf. de servicios	
XIII.	Telecomunicaciones	Quinta parte. Inversión y servicios
	Servicios financieros	
XIV.	Competencia, monopolios, emp. del Edo.	
XV.	Entrada temporal de personas	
XVI.	Propiedad intelectual	Sexta parte: Propiedad intelectual
XVII.	Pub. notif. Y adm. de leyes	
XVIII.	Antidumping	Séptima parte: Controversias
XIX.	Solución de controversias	
XXI.	Excepciones	Octava parte: Disposiciones finales.
XXII.	Disposiciones finales	

3.1.4 Opinión crítica de las implicaciones comerciales para la economía mexicana

TLCAN América del Norte

México	Estados Unidos	Canadá
Habitantes 98.83 millones	Habitantes 270.3 millones	Habitantes 30.7 millones
PIB *per capita** 5,813	PIB *per capita* 31,487.0	PIB *per capita* 19,522.0
	Int.Com.bilateral** 225,966.1	Int.Com.bilateral 5,260.2

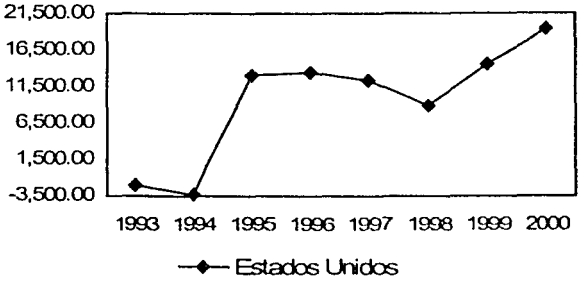
*PIB per cápita en dolares
** Intercambio Comercial bilateral en millones de dolares
FUENTE: *Quarterly Forecast Report 2001 (MEXICO)* La Business Monitor International EE.UU. 2001,p.5.
Datos de ambos países tomados de WEF, reporte de 1999 e información del BID e INEGI

Antes de pasar al análisis correspondiente al sector del comercio, primero debemos tomar en cuenta que los daños a la economía mexicana comenzaron a mostrarse en el contexto de la apertura y liberalización económica realizadas años atrás, y que en mucho son causantes de los daños a la planta productiva. Y por otro lado nos enfrentamos a la vulnerabilidad del capital especulativo, el cual hasta la fecha no se puede normar.

La versión oficial ha magnificado los éxitos de TLCAN a todos los niveles, ejemplificándolos con el superávit comercial registrado desde 1995, después de varios años en que nuestra balanza comercial arrojaba un déficit con dichos países.

Como se observa en la gráfica siguiente, de 1990 a 1994 el saldo en la balanza comercial fue negativo, sólo después de un año de la entrada en vigor del TLCAN se logró mantener un superávit comercial de 13,466.4 millones de dólares.

Gráfica 6
SALDOS ANUALES DE LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON ESTADO UNIDOS DURANTE EL PERIODO 1993-2000 (mdd)



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México

Sin embargo, el gran desmantelamiento de nuestra economía en tan poco tiempo, aparte de los problemas estructurales de la balanza comercial que provocó, se ha traducido en un enorme daño a la industria nacional.

Como se puede observar en el gráfico anterior, el superávit comercial de 1995 con Estados Unidos, contrastó con el déficit comercial de 1994; esta modificación de la balanza comercial, se debió a un conjunto de elementos que permitieron revertir esta tendencia negativa. Las políticas que lograron corregir este tácito desequilibrio en la balanza comercial de México fueron: el ajuste inmediato en el sector externo, el dinámico crecimiento en las exportaciones estimado en aproximadamente un 73% y la contracción de las importaciones en un 27%.[90] Respecto al retroceso de las importaciones provenientes de Estados Unidos a México se explica por la crisis del peso; ya que no sólo provocó el encarecimiento de dichos bienes, sino que originó además una caída en el ingreso de la economía mexicana.

[90] Banco de México, *Informe Anual*, Ed. BANXICO, México, 1995, p.28.

CUADRO 12
BALANZA COMERCIAL DEL TLCAN
(mdd)

ACUMULADO ENERO-DICIEMBRE

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
EXPORTACIONES	44 419 541	53 127 936	82 746 035	96 340 898	104 392 382	104 392 382
IMPORTACIONES	46 470 004	56 411 171	55 202 755	69 279 688	83 970 264	95 386 894
BALANZA COMERCIAL	-2 050 462	-3 283 235	13 057 379	13 466 367	12 370 634	9 005 487

TASAS DE CRECIMIENTO

	1994	1995	1996	1997	1998
EXPORTACIONES	19.60	28 48	21.22	16.43	8 36
IMPOTACIONES	21.39	-2.14	25.50	21.20	13 60
BALANZA COM.	60.12	n.c	3.13	-8 14	-27.20
COMERCIO TOTAL	20.52	12.71	23 13	18.61	10 80

n.c no calculable
FUENTE: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Sistema de Balanza Comercial de México por país. Con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila.

Respecto al comercio bilateral entre México y Estados Unidos el más importante en el país, se ha triplicado. Como resultado, hoy México es el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses, después de Canadá y uno de los socios comerciales más activos de Estados Unidos.

CUADRO 13
COMERCIO TRILATERAL
(mdd)

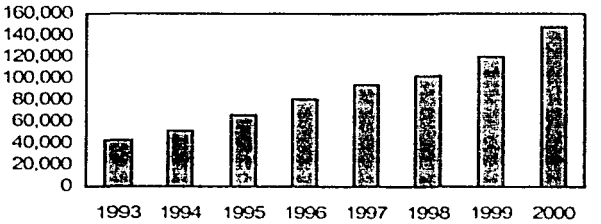
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
México -E.U	88,145.5	116,435.6	120,101.2	148,110.1	76,187.0	196,182.3	225,660.2	275,205.5
México - Canadá	2,744.0	3,103.5	3,361.7	3,915.6	4,124.2	3,809.2	5,340.2	7,370.3

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México

Una vez que el TLC entró en vigor, se originó un rápido crecimiento del comercio total entre México y Estados Unidos. Durante el primer año de vigencia del TLCAN, el total del intercambio comercial (exportaciones e importaciones) entre México y E.U pasó de 88,145.5 millones de dólares cifra que registraba en 1993, a 116,435.6 mdd para 1994. Para el año 2000 el comercio bilateral se registró en 275,205.5 millones de dólares, es decir, el comercio bilateral se duplicó a 203% más que en 1993.

En lo que se refiere al rubro de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos podemos ver en la siguiente grafica, un ascenso constante de las mismas desde la entrada en vigor del TLCAN. Pasando de 42,850.9 millones de dólares en 1993 a 147,639.9 mdd para al año 2000, lo que significó que las exportaciones se triplicaran en ese intervalo de años. Esto en la participación en el total de las exportaciones a Estados Unidos en el año 2000 equivale a un 88.41% de un total de exportaciones de 166,424 millones de dólares.

Grálica 7
VALOR DE EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS
(mdd)

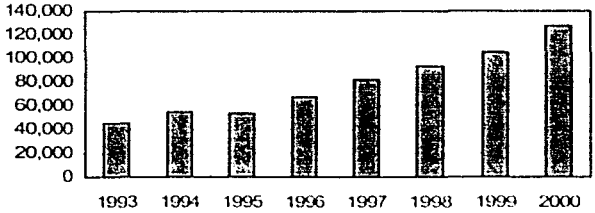


FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaria de Economia de México

Respecto a las importaciones, también se confirma la tendencia a la excesiva dependencia de Estados Unidos. Los productos importados desde Estados Unidos alcanzaron un total de 46,470.0 millones de dólares para el año

de 1993, mientras que para el año 2000 la cantidad creció a 127,565.6 mdd.[91] Es decir, 2.8 veces la cantidad registrada en 1993.

Gráfica 8
VALOR DE IMPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS
(mdd)



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México

Con la entrada en vigor del TLCAN, Canadá se convirtió en el segundo mercado más importante para los productos mexicanos y, México en el cuarto socio comercial de Canadá. Aunque el comercio entre México y Canadá fue poco significativo entre 1994 y 2000, el intercambio de bienes entre México y Canadá creció poco más del doble en ese periodo.

En el año 2000, las ventas de productos mexicanos a Canadá sumaron 3,353.7 millones de dólares, más del 130% que en 1993. Mientras que el aumento de las importaciones de origen canadienses ha sido de 2.1% en 1993, a 3.4% en 2000, las cuales sumaron 4,016.6 mdd.

En otro orden de ideas, el TLCAN ha generado los incentivos para que empresas del vecino del norte y Canadá con operaciones en otras regiones del mundo reubiquen sus centros de producción en el norte de México. Hoy, las más importantes empresas de la industria electrónica están ensamblando computadoras y sus componentes en Guadalajara, y la industria textil y de la confección se ha convertido en una de las más integradas en Norteamérica.

[91] Ver importaciones totales de México en el anexo.

Así, las exportaciones mexicanas se encuentran altamente concentradas. Un pequeño grupo de empresas (entre 264 y 312) sobre todo extranjeras (entre 54 y 78) concentra el 51.86% de las exportaciones mexicanas (ver cuadro 14). Y si se incluyen las de maquila (3 mil 130 empresas) que representan el 41.49 de las exportaciones totales, resulta que el resto de la economía participa con apenas 6.65%.[92]

El control del comercio exterior de México por estas pocas empresas ha dado lugar a un comercio intraindustrial, el cual ha estimulado las importaciones principalmente de insumos, ya que este tipo de comercio efectivamente obliga al sector exportador nacional a consumir un gran número de productos, especialmente todos aquellos bienes intermedios que la industria nacional requiere para la elaboración de sus productos de exportación.

CUADRO 14
LAS EMPRESAS MULTINACIONALES MÁS IMPORTANTES DE MEXICO

EMPRESA	SECTOR	VENTAS 2000 US$ MILL
PEMEX	Petróleo Gas	51.558,1
PEMEX EXP. Y PRO	Petróleo/Gas	33.353,9
PEMEX REFINACIÓN	Petróleo/Gas	18.406,7
PMI COMERCIO INTL	Comercio	16.300
TELMEX	Telecom	10.700,9
CFE	Electricidad	10.252,0
GENERAL MOTORS	Automotriz	9.648,3
PEMEX GAS Y PETROq.	Petroquímica	9.637,5
GRUPO CARSO	Holding	9.330,0
DAIMLERCHRYSLER	Automotriz	9.084,7

FUENTE: Revista *América Economía* "las 500 mayores empresas de América Latina" Santiago de Chile, 2 de agosto de 2001

La industria maquiladora ha tenido mucho que ver para que las cifras de la balanza comercial sean superavitarias, ya que se les reserva un lugar en la balanza en el rubro de las exportaciones mexicanas, siendo que las exportaciones por concepto de maquila, cuyo valor agregado se exporta a otro país. Por lo que bien se podría cuestionar el discurso oficial donde se magnifican los beneficios económicos de colocársele a México como uno de

[92] Shoji, Nishijima y Peter H. Smith, *¿Cooperación o Rivalidad? Integración Regional de las Américas y la Cueca del Pacífico*, Ed.CIDAC, México, 1997, p. 312.

los principales países exportadores a nivel mundial, siendo que de las ganancias a México no le toca ningún beneficio.

Las maquiladoras además gozan de ventajas para su funcionamiento en México, debido a que estas empresas no pagan impuestos de exportación ni de importación, además que a muchas las premian con subsidios especiales como el Sistema de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), que les devuelven impuestos diversos.[93]

Como se refería en el capítulo anterior, se debe considerar que las maquiladoras no acaban con el problema del desempleo, ya que éstas dan trabajo a sólo 2% de la Población Económicamente Activa (PEA) de México.

CUADRO 15
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO SEGÚN PRINCIPALES CONCEPTOS
(mdd)

CONCEPTO	1999	2000
EXPORTACIÓN TOTAL	10,533.4	12,390.1
Maquila	4,817.8	5,776.4
Resto	5,715.6	6,613.6
IMPORTACION TOTAL	10,946.2	12,717.9
Maquila	3,769.9	4,448.0
Resto	7,176.3	8,269.9
SALDO TOTAL	-412.8	-327.8
Maquila	1,047.9	1,328.5
Resto	-1,460.7	-1,656.3

FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI

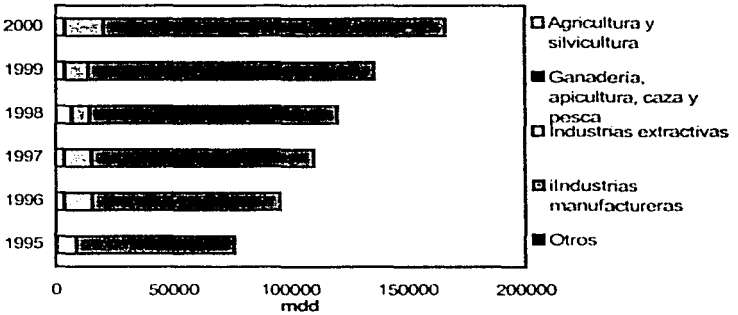
Más aún, estos grandes consorcios que encabezan la lista de las grandes empresas exportadoras tienen sus matrices fuera del país, ellas son las que reciben las regalías. Empero, con la entrada en operación del TLCAN se advierte que el mercado nacional no es tan libre, porque es manejado por un

[93] Ortíz, *Op. cit*, p.101.

puñado de grandes corporaciones transnacionales[94], las cuales han determinado el cambio estructural del comercio exterior de país. Pero a la vez, éstas han sido desconectadas del resto de la economía nacional, debido a que se surten cada vez más de insumos importados.

Respecto al comercio por sectores tenemos que el manufacturero se ha caracterizado por ser el más dinámico en el contexto de este tratado; una de las principales características de este sector es su alta dependencia de la importación de insumos para elaborar productos o bines destinados a la exportación. Esta tendencia refleja la falta de vinculación del sector manufacturero con el resto de la economía.[95]

Gráfica 9
EXPORTACION POR SECTORES PRINCIPALES



FUENTE: INEGI, *Estadísticas Op. cit.*, p.15

[94] Véase cuadro no.1 "Corporaciones más grandes del mundo" en Capitulo 1.
[95] La industria manufacturera se divide en las siguientes ramas:
- Alimentos, bebidas y tabaco
- Textiles, artículos de vestir e industria del cuero
- Industria de la madera
- Papel imprenta e industria editorial
- Derivados del petróleo
- Petroquímica
- Química
- Productos plásticos y de caucho
- Fabricación de otros productos minerales no metálicos
- Siderurgia
- Minero-metalurgia
- Productos metálicos, maquinaria y equipo
- Otras industrias manufactureras

FUENTE: INEGI, *Estadísticas del Comercio Exterior de México* enero-abril 2001, vo. XXIV no.4.

Y dentro de la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, los aparatos y equipos eléctricos y electronicos; así como industria de automotriz, de partes y confección son las industrias que más han permitido el crecimiento exportador de la economia mexicana.

Dentro de los 15 principales productos de exportación en el año 2000 tenemos:

CUADRO 16

AÑO 2000	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL (PORCENTAJES)
1. Automóviles para transporte de personas	65.07
2. Petróleo crudo	9.8
3. Maquinas para procesamiento de información	8.88
4. Cables aislados para electricidad	3.67
5. Otros aparatos e instrumentos eléctricos	4.17
6. Partes sueltas para automóviles	4.11
7. Artí. de tela y tejidos de algodón y fibras vegetales	3.51
8. Parte o piezas sueltas para maquinaria	3.18
9. Piezas para instalaciones eléctricas	2.73
10. Automóviles para transporte de carga	3.34
11. Máqui.aparatos e instrumentos p/comunicación	3.23
Eléctricos	1.87
12. Transformadores eléctricos	1.22
13. Legumbres y hortalizas frescas	1.58
14. Motores para automóviles	1.55
15. Artí. de seda, fibras artificiales o lana	1.68

Y para las importaciones destacan:

CUADRO 17

AÑO 2000	PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL (PORCENTAJES)
1. Piezas y partes para instalaciones	54.53
2. Refacciones para automóviles	6.65
3. Lámparas, válvulas eléctricas	8.28
4. Máquinas para proceso de información	5.93
5. Automóviles para transporte de personas	3.80
6. Refacciones para aparatos de radio	2.35
7. Artefactos de pasta de resina sintética	2.59
8. Receptores y transmisores de radio y televisión	2.90
9. Motores y sus partes para automóviles	2.57
10. Aparatos y equipos radiofónicos	2.13

FUENTE: INEGI, *Estadísticas Op. cit.*, p.20.

Respecto a la inversión extranjera directa (IED), la más importante para México proviene de Estados Unidos. Entre 1994 y 2000, las 12,355 empresas con capital estadounidense invirtieron más de 43 mil millones de dólares; alrededor del 59.7% se ubica en el sector manufacturero, 20.9% en servicios, 13.9% en comercio, 3.8% en transporte y comunicaciones, y el 1.7% a otros sectores.[96]

En efecto, en los últimos años, Estados Unidos y Canadá representaron en forma conjunta poco más del 80% del total de comercio exterior de mercancías en México (como se observa en la gráfica siguiente), mientras que el 30% del total del comercio de mercancías de los Estados Unidos ocurre con Canadá y México.

Todas las anteriores cifras demuestran la contundente presencia e influencia de Estados Unidos dentro del TLCAN, donde tanto México como Canadá sólo han sido economía complementarias a la estadounidense. En este sentido, este acelerado crecimiento en la evolución del comercio bilateral demuestra que, lejos de diversificarse el comercio exterior de México, éste se ha concentrado aún más con Estados Unidos.

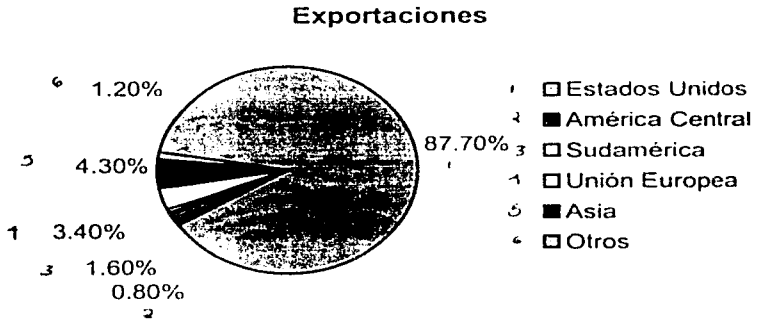
Está claro que la asimetría de poder con respecto a Estado Unidos no ha cambiado ni por la apertura de la economía mexicana ni por la institucionalización de una asociación económica formal de ambos países. La economía estadounidense es aproximadamente 25 veces[97] mayor que la mexicana, y la diferencia del ingreso *per cápita* entre los dos países es todavía de 1 a 8.[98]

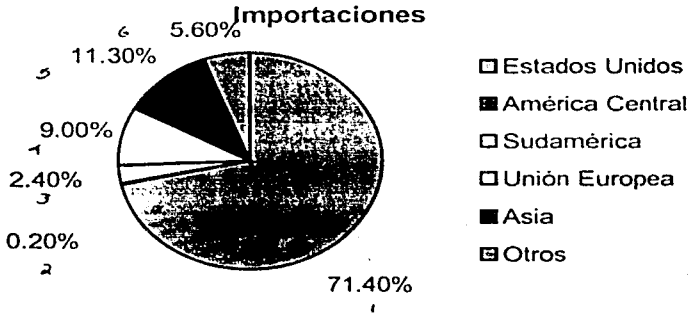
Aunque la importancia económica y geopolítica de México ha aumentado para los Estados Unidos, la dependencia mexicana respecto de ese país es hoy día más profunda que nunca.

---

[96] *Informe de la Secretaría de Economía de México*, respecto al sector externo.
[97] González González, Guadalupe "Política Exterior de México en la globalización" en *Foro Internacional*, Ed. COLMEX, num.4, México, octubre-diciembre de 2001.
[98] *Ibidem*.

Gráfica 10
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MEXICO EN EL 2000





FUENTE: *Quarterly, Op. cit.*, p.23.

El gran dinamismo de las exportaciones mexicanas hacia el mercado de Estados Unidos en la última década de los noventa se debió en mucho, a que la economía estadounidense había presentado la expansión económica más prolongada de su historia, desde la Segunda Guerra Mundial.

Pero ahora tenemos un escenario muy distinto al de aquella época debido a la actual recesión por la que esta pasando la economía estadounidense y que confirman que *"lo que a Estados Unidos le provoca un resfriado a México le da una pulmonía"*; en ese sentido es México quien más ha resentido la crisis económica y por ende, ahora las exportaciones se han desplomado.

El hecho de mantener la mayor parte de las relaciones comerciales con un solo país hace que México dependa de las disposiciones de Estados Unidos en otras tantas esferas de su vida como nación.

A parte del comercio, en el repertorio de cuestiones EE.UU/ México hay algunos temas persistentes. Entre ellos el narcotráfico, al estimarse que hasta un 80% de la droga que entra en la Unión Americana proviene de México o es el paso inmediato de la droga de Sudamérica; con lo cual se entiende una gran injerencia de parte de los Estados Unidos en los asuntos internos de México, por mucho que el verdadero problema radique en que son ellos mismos quienes tienen el más alto consumo de narcóticos del mundo.[99]

Otro tema crucial ha radicado en la migración y, fundamentalmente, en el trato que Estados Unidos da a los inmigrantes ante las presiones de que la población hispana (y sobre todo de mexicanos, quienes son mayoría) aumenta a grandes pasos día a día. Y más recientemente hemos sido testigos de la caza de los mismos, por parte de los ciudadanos del estado de Arizona, en donde los derechos humanos de estos connacionanes se ven violados de manera inconcebible.

Además, la necesidad de mantener una imagen de "buen vecino" y "socio confiable" llevó al gobierno mexicano a adoptar una posición más complaciente con los Estados Unidos en asuntos como el control de la droga o la misma migración, pese a que el gobierno estadounidense emprendió políticas más agresivas para controlar la frontera.

[99] Castañeda, Jorge, *Límites en la amistad: México y Estados Unidos*, Ed. Joaquín Mortiz/Planeta, México, 1989, p.277.

Por otro lado también resulta paradójico según lo establece la tipología de Balasa sobre la integración económica,[100] que en el *NAFTA* (por su siglas en inglés; *North American Free Trade Agreement*) se hable de reducir los obstáculos a los flujos de capitales e inversiones y, en cambio, se restrinja la movilidad de la mano de obra, cuando unos y otros son factores de la producción que en un mercado común deberían fluir sin mayores dificultades.

[100]. Véase primer capítulo.

3.2 Grupo de los Tres

3.2.1 Antecedentes

Este esquema tiene como antecedentes inmediatos, por un lado al vínculo forjado entre Colombia y Venezuela dentro del Pacto Andino a partir del ingreso de Venezuela en 1973 y, por otro lado, la cooperación económica entre México y Venezuela.

En ésta última relación (aún antes de la confluencia de los países en el Grupo Contadora en 1984) se puso de manifiesto en acciones concretas como las llevadas a cabo en 1980 mediante el Pacto de San José, donde ambos países se comprometían a suministrar petróleo en condiciones preferenciales a los países centroamericanos.

Dentro de la estrategia de integración de cada uno de estos países, la profundización de la integración comercial con Centroamérica se constituyó en un objetivo central.[101]

El clima de cooperación económica entre Colombia, México y Venezuela sin duda resultó estimulado por la acción concertada de estos tres países dentro del Grupo Contadora, que intentó mediar, junto a Panamá, en los conflictos centroamericanos generados por la reacción de Estados Unidos frente a los movimientos de insurgencia interna en varios de los países de esta región.

[101] Prueba de ello fue que en febrero de 1993, Colombia y Venezuela suscribieron un Acuerdo Marco con los países centroamericanos para conformar una zona de libre comercio. Por su parte, para esa fecha México ya había iniciado negociaciones con los países centroamericanos con ese mismo objetivo.

Empero, desde un inicio el Grupo de los Tres mostró gran interés por los países del istmo, a través de un programa financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo, de interconexión de sistemas hidroeléctricos y gasoeductos de los tres países, con el fin de suministrar energía a la zona.[102]

El vínculo entre Colombia, México y Venezuela en conjunto tuvo una primera expresión significativa en la reunión de Puerto Ordaz, Venezuela, en marzo de 1989. Pero el proyecto de integración comenzaría a plasmarse concretamente entre septiembre de 1990 y febrero de 1993, cuando los Presidentes César Gaviria (Colombia), Carlos Salinas de Gortari (México) y Carlos Andrés Pérez (Venezuela), celebraron ocho reuniones con el objeto de formalizar un acuerdo de libre comercio.[103]

Pero el desarrollo simultáneo de la negociación del Tratado de Libre Comercio del Norte (TLCAN) y la consolidación de la Unión Andina, retrasaron el cronograma de las negociaciones e introdujeron ciertos elementos de incertidumbre que dificultaron la toma de decisiones.

Además, debido a la propuesta que lanzaría Georges Bush en 1990 de *la Iniciativa para las Américas* (de la que más adelante hablaremos), en la cual se circunscribía las negociaciones del área de libre comercio en América del Norte con Estados Unidos, Canadá y México, hizo que se viniera abajo el primer planteamiento de dicha negociación.

Posteriormente, dentro de los factores que impulsarían el proceso de negociación sobresale la coincidencia de las reformas estructurales y la apertura de las economías de los tres países para insertarse en el escenario económico internacional.

Los objetivos iniciales de las negociaciones fueron, por un lado potenciar la cooperación e integración de los tres países, y por otro como ya

[102]Castro Escudero, Alfredo, "El Grupo de los Tres: visicitudes de una negociación comercial" en la revista de *Comercio Exterior*, vo.44, no.7, México, 1994, p.618.
[103] *Ibidem*, p.620.

3.2 Grupo de los Tres

3.2.1 Antecedentes

Este esquema tiene como antecedentes inmediatos, por un lado al vínculo forjado entre Colombia y Venezuela dentro del Pacto Andino a partir del ingreso de Venezuela en 1973 y, por otro lado, la cooperación económica entre México y Venezuela.

En ésta última relación (aún antes de la confluencia de los países en el Grupo Contadora en 1984) se puso de manifiesto en acciones concretas como las llevadas a cabo en 1980 mediante el Pacto de San José, donde ambos países se comprometían a suministrar petróleo en condiciones preferenciales a los países centroamericanos.

Dentro de la estrategia de integración de cada uno de éstos países, la profundización de la integración comercial con Centroamérica se constituyó en un objetivo central.[101]

El clima de cooperación económica entre Colombia, México y Venezuela sin duda resultó estimulado por la acción concertada de estos tres países dentro del Grupo Contadora, que intentó mediar, junto a Panamá, en los conflictos centroamericanos generados por la reacción de Estados Unidos frente a los movimientos de insurgencia interna en varios de los países de esta región.

[101] Prueba de ello fue que en febrero de 1993, Colombia y Venezuela suscribieron un Acuerdo Marco con los países centroamericanos para conformar una zona de libre comercio. Por su parte, para esa fecha México ya había iniciado negociaciones con los países centroamericanos con ese mismo objetivo.

Empero, desde un inicio el Grupo de los Tres mostró gran interés por los países del istmo, a través de un programa financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo, de interconexión de sistemas hidroeléctricos y gasoeductos de los tres países, con el fin de suministrar energía a la zona.[102]

El vínculo entre Colombia, México y Venezuela en conjunto tuvo una primera expresión significativa en la reunión de Puerto Ordaz, Venezuela, en marzo de 1989. Pero el proyecto de integración comenzaría a plasmarse concretamente entre septiembre de 1990 y febrero de 1993, cuando los Presidentes César Gaviria (Colombia), Carlos Salinas de Gortari (México) y Carlos Andrés Pérez (Venezuela), celebraron ocho reuniones con el objeto de formalizar un acuerdo de libre comercio.[103]

Pero el desarrollo simultáneo de la negociación del Tratado de Libre Comercio del Norte (TLCAN) y la consolidación de la Unión Andina, retrasaron el cronograma de las negociaciones e introdujeron ciertos elementos de incertidumbre que dificultaron la toma de decisiones

Además, debido a la propuesta que lanzaría Georges Bush en 1990 de *la Iniciativa para las Américas* (de la que más adelante hablaremos), en la cual se circunscribía las negociaciones del área de libre comercio en América del Norte con Estados Unidos, Canadá y México, hizo que se viniera abajo el primer planteamiento de dicha negociación.

Posteriormente, dentro de los factores que impulsarían el proceso de negociación sobresale la coincidencia de las reformas estructurales y la apertura de las economías de los tres países para insertarse en el escenario económico internacional.

Los objetivos iniciales de las negociaciones fueron, por un lado potenciar la cooperación e integración de los tres países, y por otro como ya

[102]Castro Escudero, Alfredo, "El Grupo de los Tres: visicitudes de una negociación comercial" en la revista de *Comercio Exterior*, vo.44, no.7, México, 1994, p.618.
[103] *Ibidem*, p.620.

se mencionó, colaborar con el desarrollo económico de Centroamérica y el Caribe.

De esta manera, Venezuela, Colombia y México externaron su intención de formar el G-3 que firmaron en ocasión de la IV Cumbre Iberoamericana en Cartagena de Indias, el 15 de junio de 1994.

Por ello es que a partir de 1991, el G-3 reorientó sus esfuerzos integracionistas a formar una zona de libre comercio paralela a las del TLCAN en donde se tomaron en consideración impulsar el sector externo a través de la actividad exportadora.

Si bien los lazos económicos entre Venezuela y Colombia ya existían con anterioridad a través del establecimiento de una unión aduanera en enero de 1993, lo cierto es que México les representaba a ambos la posibilidad de acceder en un futuro, al mayor mercado de América, es decir: Estados Unidos. Mientras que para México le significaba la oportunidad de fortalecer sus relaciones políticas, económicas y de cooperación con América Latina.

En materia comercial en un inicio se planteó trabajar sobre la base de un acuerdo menos amplio en cobertura de temas tal y como respondía a los acuerdos tradicionalmente suscritos en el marco de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración).[104]

Pero la incidencia que tuvo sobre la negociación el desarrollo simultáneo de estos procesos de integración, se explica en buena medida por las diferencias en su importancia comercial para cada uno de los países. En el caso de las exportaciones mexicanas a socios del TLCAN representan más del 80% de sus exportaciones, como lo observamos anteriormente. Mientras tanto, para Colombia y Venezuela, es particularmente importante tanto el comercio con los países de la hoy denominada Comunidad Andina, como el comercio bilateral. Por ejemplo, Para Colombia las exportaciones a los países andinos

[104] *Ibidem.*

representaron 20% de sus exportaciones totales en 1995, mientras que para Venezuela esta proporción alcanzó casi un 10%.[105]

El reconocimiento de las asimetrías es fundamental en procesos de integración como el que ahora estamos revisando, pues a partir de ellas se establecen los tiempos y modos de desgravación arancelaria. Por ello, la asimetría existente entre estos tres países fue tomada en cuenta desde sus inicios debido a la diferencia en tamaño de sus mercados, de sus estructuras productivas, etc.

También se dio un proceso de homologación de políticas económicas conjuntas para concretar dicha zona de libre comercio, debido a que esto permite una mayor coordinación de las mismas y facilita la interdependencia económica a favor de un interés común.[106]

Entre algunas de estas política podemos mencionar la continuidad a la liberalización comercial y a ciertos programas de ajustes estructural; aunque según los especialistas, los resultados de estas políticas no han traído los mismos resultados para los tres países.

3.2.2 contenido del TLC

El Tratado de Libre Comercio entre el G-3 entró finalmente en vigor el 1° de enero de 1995 al superar algunos problemas previamente, para así constituir una zona de libre comercio para el año de 2004.

Los campos de acción del *Grupo de los Tres* se desarrollan en las siguientes áreas: 1) Energéticos; 2) Comercio; 3) Relaciones Industriales; 4) Cultura y, 5) Turismo. También es un acuerdo de libre comercio de los denominados de "nueva generación",[107] lo cual significa que se superan los temas directamente relacionados con el intercambio de bienes y se adquieren compromisos en otras áreas que facilitan el comercio y la inversión.

[105] Estevadeordal, *Op.cit.*, p.166.
[106] Togores, *Op. cit.*,p.101.
[107] Estevadeordal, *Op. cit.*, p.170.

El convenio previó la reducción gradual de aranceles en un periodo de 10 años, además de considerar las preferencias arancelarias negociadas previamente con la ALADI. Con Colombia se estableció una liberación inmediata para el 40% del comercio y una desgravación a 5 años de productos previamente negociados con la ALADI. Además se prohibe el uso de barreras no arancelarias a aquellos bienes como petróleo y petroliferos.[108]

Respecto al comercio de bienes, sobresale una amplia cobertura del programa de desgravación, así como una lista reducida de excepciones y un especial interés en la mejora de aspectos que afectan las condiciones de competencia entre los países miembros.

El TLC/G-3 incorpora la inclusión de una cláusula de adhesión dentro del tratado permite la integración a este instrumento comercial de otras naciones latinoamericanas.

Así, El Grupo de los Tres constituye una zona de libre comercio estructuralmente similar a la del Tratado de Libre Comercio de América del Norte por sus alcances (incluye previsiones sobre inversión directa, servicios y propiedad intelectual, entre otros temas).

[108] Información de la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secofi.

3.2.3 Opinión crítica de las implicaciones comerciales para la economía mexicana

Grupo de los Tres

Venezuela	Colombia
Habitantes 22.8 millones	Habitantes 38.6 millones
PIB per cápita 4,167	PIB per cápita 2,344
Int.Com.bilateral 733.3	Int Com.bilateral 588.1

FUENTE: Datos de ambos países tomados de WEF, reporte de 1999 e información del BID e INEGI

Para el año de 1993 la integración con estos países implicó para México un comercio de 238.8 mdd en la colocación de sus productos en Colombia y de 228 mdd en Venezuela, lo que representa en conjunto menos del 1% de las exportaciones mexicanas totales en ese año. A su vez, Colombia y Venezuela exportaron a México 84 mdd y 226.8 mdd respectivamente.[109]

El comercio al interior del Grupo de los Tres también es susceptible de presentar problemas de competencia entre ellos, principalmente en exportaciones de productos químicos, petroleros y manufactureros.[110]

De los tres, México se presenta como el país más avanzado en cuanto a la diversificación sobre todo en manufacturas, productos químicos y petroquímicos, aunque Colombia también cuenta con gran potencial para algunas manufacturas.

Año 2000.

[109] Dirección Ejecutiva De Promoción de la Oferta Exportable, *"Sumario estadístico"*, pp. 563-566.

[110] Serbin, Andrés, *El Grupo de los Tres: Asimetría y Convergencias*, Ed. Nueva Sociedad; México,1994. p.76.

Dentro de los productos que México exporta a Colombia y Venezuela se encuentran:

- Automóviles
- Computadoras
- Productos químicos
- Industria básica de hierro y
- Aparatos electrónicos

En tanto que la importación de Colombia y Venezuela se compone de productos de la industria editorial, aluminio, acero, entre otros.[111]

En el siguiente cuadro se detalla la Balanza Comercial de México con el *Grupo de los Tres*, la cual ha sido favorable a México en todos los años hasta el 2000, sin embargo en 1994 la balanza comercial con Venezuela arrojó un déficit en parte por los problemas económicos que sufrió México con la crisis financiera de ese año.

CUADRO 18
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON EL GRUPO DE LOS TRES
(mdd)

PAÍS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Colombia	154.8	185.0	356.0	341.2	389.1	297.7	147.3	188.4
Venezuela	1.1	-123.6	165.6	189.6	253.8	242.6	139.1	97.2

FUENTE: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Durante los primeros cinco años de operación del TLC G-3, el comercio trilateral entre México, Colombia y Venezuela sumó 1,677.1 millones de dólares, es decir, 98% más que el registrado en 1994, (año previo a la entrada en vigor del tratado).

[111] *Ibídem*, p.80.

CUADRO 19
COMERCIO TRILATERAL
(mdd)

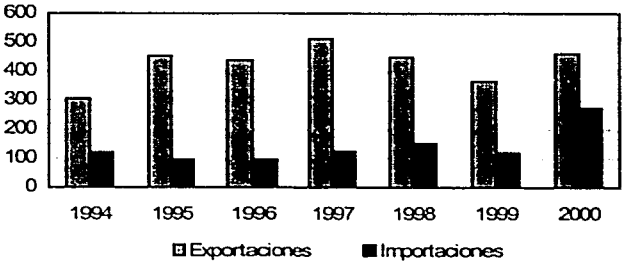
PAÍS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Comercio Trilateral	898.3	1144.5	1192.9	1733.8	1449.9	1321.3	1677.1
Colombia	427.1	550.9	535.2	637.6	600.4	588.0	735.2
Venezuela	471.2	593.6	657.7	1,096.2	849.5	733.3	941.9

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México y del Banco de México.

En el 2000, el valor por exportaciones mexicanas a Colombia fue de 461.8 mdd, tan sólo el .01% más que en 1995. Ello demuestra que México no ha podido mantener un crecimiento estable de sus exportaciones a Colombia, ya que se ha registrado constantes variaciones a cinco años que inicio tal tratado, como lo demuestra la siguiente gráfica.

El comercio que México realizó en el 2000 con Colombia le representó sólo el 0.2% de su comercio total, es decir poco representativo para la economía nacional.

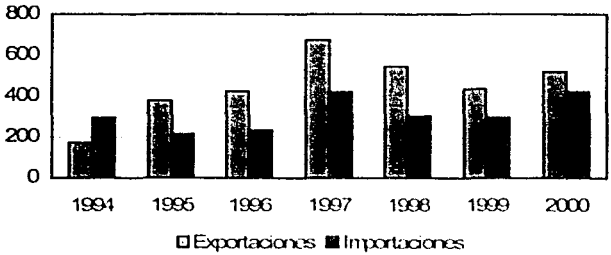
Gráfica 11
COMERCIO BILATERAL MÉXICO-COLOMBIA
(mdd)



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México

Con respecto a las exportaciones mexicanas a Venezuela se ha registrado la misma tendencia, en cuanto a lo inconstante. México recibió por concepto de sus exportaciones a Venezuela en el año 2000, 519.5 mdd, 36% superior al registrado en 1995. Mientras que el comercio con Venezuela sólo le representa a México un 0.3% del total.

Gráfica 12
COMERCIO BILATEAL MÉXICO-VENEZUELA
(mdd)



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México

3.3 Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica

3.3.1 Antecedentes

Aunque México y Costa Rica siempre habían mantenido lazos económicos, en la década de los ochenta esta tendencia se volvió casi inexistente, en parte debido a la crisis económica que azotó a casi toda América Latina durante este periodo. Por tal motivo, estas dos naciones se dieron a la tarea de crear un mayor acercamiento y vigorizar la cooperación hasta esos momentos debilitada y sacar de la crisis económica a ambos mercados.

El 29 de noviembre de 1990 se creó la Comisión Mexicana para la Cooperación con Centroamérica, con la que se dieron los primeros intentos de acercamiento más formal.

Posteriormente a principios del año siguiente, se reunieron en Tuxtla, Gutiérrez, México, los presidentes de Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Guatemala y México, de donde se sustrajeron tres acuerdos: La Declaración de los Presidentes, el Acta de Tuxtla y un Acuerdo General de Cooperación. En éste último se establecían los compromisos en materia política, económica, científica-técnica, educativa y cultural.[112]

A razón de que en este acuerdo marco se podrían establecer también acuerdos bilaterales comerciales para que se fuera conformando gradualmente la zona libre comercio, la gran dinámica negociadora de dichos acuerdos traería como consecuencia un acercamiento más estrecho entre Costa Rica y México, que a partir de febrero de 1991 negociaran lo que

[112] Loyola Campos, Alicia, "México y Costa Rica: los nuevos senderos de la integración" en la revista de *Comercio Exterior*, vo.44, no.11, noviembre, México, 1994, p.951.

más tarde se conocería como el Tratado de Libre Comercio entre ambos países.

Para esta época, México atravesaba las etapas finales de su negociación con Estados Unidos y Canadá en el marco del TLCAN, lo cual contribuyó a que las negociaciones con Costa Rica prácticamente se suspendieran por algunos meses.

No es sino hasta abril de 1993 que se inicia propiamente la negociación del acuerdo. En esa oportunidad, la negociación que, originalmente se había concebido orientada a alcanzar el libre intercambio de bienes entre las partes, se ampliaba para comprender los temas de servicios, propiedad intelectual, inversiones y compras del sector publico. Como vemos de estructura bastante similar al TLCAN.

Respecto a la cooperación económica, los mandatarios acordaron que ésta debía desarrollarse mediante un proceso especial y más intenso de negociación, tendiente al establecimiento de un Acuerdo de Complementación Económica. Dentro de las metas que se fijaron sobresale la liberación comercial, cooperación financiera, fomento de las inversiones, abastecimiento energético, capacitación y cooperación técnica.[11]

En dicho acuerdo también se previeron las asimetrias existentes y fueron tomadas en cuanta sobre todo para el proceso de liberación. En este sentido, México se comprometió a otorgar a paises como Costa Rica, plazos más largos para la liberación comercial, además del trato preferencial a las economías menos desarrolladas y de intensificar las politica exportadoras de los países signatarios.

Este tratado fue recibido con agrado en toda Centroamérica por ser el primer tratado de libre comercio que se firmará, además éste impulsaba a otras naciones de la región a suscribir sus propios negociaciones comerciales con México.

[11] *Ibidem.*

3.3.2 Contenido del TLC

Algunos expertos afirman que por la diversidad de los temas que incluye este tratado y lo claro de sus términos, es uno de los acuerdos más completos y avanzados en América Latina, debido a que regula el acceso a los mercados, establece las normas de origen, el área agrícola, la inversión, los servicios y las compras gubernamentales.

Asimismo se acordaron normas técnicas, salvaguardias y medidas contra prácticas desleales de comercio internacional y se establecieron mecanismos legales que protegen la propiedad intelectual y la solución de controversias comerciales.[114]

El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor, otros 20% se desgravará en cinco años y el último 10% en 10 años, mientras que las exportaciones provenientes de Costa Rica quedaron desgravadas de inmediato 75% de las mismas, 15% en cinco años y 10% en diez años. De manera que el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles.

Del mismo modo se estipuló el libre acceso de manera inmediata a productos textiles, lavadoras, artículos fotográficos, equipo de computo, acero, cobre y tractores.

En cuanto a las reglas de origen quedaron contempladas las mismas disposiciones aplicadas en el TLCAN y para el cálculo del valor de contenido regional éste será de 50%.

Finalmente el Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995.

---

[114] Ramírez López, Berenice, "Algunas reflexiones en torno al TLC México-Costa Rica" en la revista *Momento Económico*, agosto, México, 1994, p.10-14.

3.3.3 Opinión crítica de las implicaciones comerciales para la economía mexicana

Costa Rica
Habitantes 3.6 millones
PIB per cápita 2,943
IntCom bilateral 444.8

FUENTE Datos tomados de WEF reporte de 1999 e información del BID e INEGI

A pesar de que tradicionalmente los flujos de comercio con Costa Rica han sido poco significativos, México constituye para Costa Rica el cuarto socio comercial

En los años más recientes, el comercio entre ambas naciones ha mostrado un claro dinamismo. Entre 1994 y 1997, las exportaciones de México a Costa Rica crecieron en casi 150%, mientras que las importaciones aumentaron a cerca de 180%.

Es claro que la balanza comercial de Costa Rica con México en su conjunto es deficitaria, principalmente a causa de las exportaciones mexicanas concentradas básicamente en el petróleo y sus derivados

Con la firma del tratado, México se beneficia con la exportación de materias primas tales como petróleo y productos derivados, además de metales como acero y cobre. Para Costa Rica las ventas de plátano y café representan el 50% del total de sus exportaciones.[115]

Dada la crisis mexicana de 1995 en la que como ya se advirtió anteriormente, el peso mexicano se devaluó en casi el 80% en un periodo muy corto, tuvo el efecto de postergar por lo menos un par de años el inicio del

[115] *Ibidem*, p.20.

aprovechamiento de las oportunidades del acuerdo, tanto por el impacto económico de la misma, como por su efecto negativo sobre las expectativas que la negociación del acuerdo había despertado en el empresario de Costa Rica.

Costa Rica es actualmente el segundo proveedor centroamericano de México; en 1994 abastecía el 16% de las importaciones mexicanas provenientes de Centroamérica, mientras que en 1997 incrementó su participación a 37%.

Respecto al comercio de los sectores tenemos que el sector agrícola y el sector industrial no tienen el mismo peso en el comercio entre México y Costa Rica, pues mientras que del lado de las importaciones su participación es similar, del lado de las exportaciones éstas se concentran decididamente en el sector industrial.[116]

En el caso de las importaciones han sido en promedio de 1995 a 1999 un 47.2% agropecuarias y un 52.8% industriales; y para las exportaciones en los mismo años, el sector industrial es ampliamente dominante con un promedio de 92.8%, frente únicamente un 7.2% de productos agrícolas.[117]

A seis años de la entrada en vigor de dicho acuerdo, el comercio entre ambas naciones ha pasado de 157.5 mdd en 1995 a 466.3 mdd en el 2000, es decir, 196% más que el registrado en 1995, año de la entrada en vigor del presente tratado. Con un incremento de las exportaciones mexicanas de 141.9 mdd en 1995 a 286.2 mdd en el 2000, y respecto de las importaciones de 15.6 mdd a 180.1 mdd respectivamente.[118]

Con los datos anteriores podemos observar que las cifras comerciales evidencian que el saldo comercial continúa estando a favor de México; ya que le arroja una posición superávitaria, mientras que para Costa Rica le

[116] Datos sacados del Ministerio de Economía de Costa Rica.
[117] *Ibídem.*
[118] Datos tomados de la Secretaría de Economía de México.

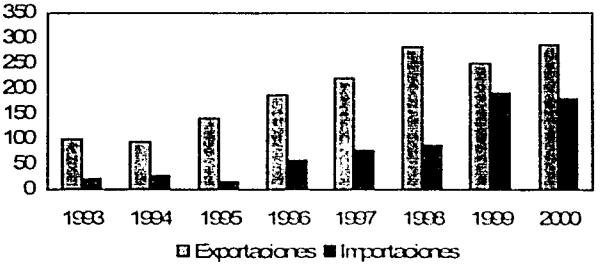
resulta deficitaria. A México sólo le representó éste mercado el 0.17% del comercio total para el año 2000.

CUADRO 20
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON COSTA RICA
(mdd)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones	94.6	141.9	188.1	221.2	282.1	250.5	286.2
Importaciones	27.6	15.6	57.6	77.4	87.4	191.4	180.1
Balanza Comercial	67.1	126.3	130.5	143.9	194.7	59.1	106.1
Comercio total	122.2	157.5	245.8	298.8	369.6	441.8	466.3

FUENTE: Secretaria de Economia de México

Gráfica 13
COMERCIO BILATERAL MÉXICO-COSTA RICA
(mdd)



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaria de Economia de Economía

Según datos obtenidos del Ministerio de Economía de Costa Rica, en el año de 1998 se impulsaron programas para dinamizar sus exportaciones para México, sobre todo en el sector agrícola. Así, conforme se fue recuperando la economía mexicana después de la crisis de 1995, se generó una coyuntura favorable. Ello lo podemos corroborar en el anterior cuadro de las importaciones, en donde en 1998 sus exportaciones a México fueron del rango de 87.4 mdd, que tan sólo a un año de revitalizado el TLC crecieron a 191.4 mdd.

3.4 Tratado de Libre Comercio México-Bolivia

3.4.1 Antecedentes

Desde los años ochenta hasta 1995, el acceso preferencial en el comercio bilateral de México con otros paises de América Latina, se efectúo en el marco de los mecanismos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Entre dichos instrumentos figuraban el Acuerdo de Alcance Parcial número 31, suscrito en abril de 1983; la Preferencia Regional (PAR) a través de la cual se concedia una preferencia arancelaria de 48% a las exportaciones bolivianas a México y de 8% a los productos mexicanos exportados a Bolivia; además del Programa para la Recuperación y Expansión del Comercio (PREC) mediante el cual, México otorgaba accedo preferencial a las importaciones procedentes de Bolivia en 2,296 fracciones (items) arancelarias.[119]

No obstante, la insuficiencia de estos esquemas como promotores del comercio bilateral resultaba a todas luces evidente. Asi, por ejemplo, el monto del comercio total efectuado por México y Bolivia en 1994 fue de apenas 32.5 mdd, equivalentes a menos del 0.1% del comercio total de México con los paises de la ALADI.

En este contexto, en octubre de 1990 los presidentes de ambos paises emitieron una declaración conjunta en la que expresaban su voluntad por promover mecanismos que facilitaran la complementación comercial bilateral.

[119] Barrios, Raúl, *Politica Exterior Boliviana: Tendencias y Desafios*, Ed. UDAPEX ILDIS, México, 1998, p.87.

Posteriormente, en diciembre de 1991, ambos presidentes sentaron las bases para la negociación de un acuerdo de complementación económica y el establecimiento de la zona de libre comercio.

Esta decisión se tomó en ocasión de la invitación extendida por los países del Grupo Andino a México para negociar conjuntamente un acuerdo comercial a partir de los avances alcanzados hasta esa fecha por el Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México). Dicha invitación contenida en el Acta de Barahona el Grupo Andino[120], establecía además la posibilidad de sostener negociaciones de carácter bilateral con los países de la región Andina.

Para México, la suscripción de un tratado comercial con Bolivia, como con Colombia y Venezuela, representa una plataforma importante para avanzar hacia la integración con el Grupo Andino.

Respecto al entorno económico, Bolivia al igual que México, experimentaron un drástico viraje económico a mediados de los ochenta: la anterior estrategia de industrialización por sustitución de importaciones fue abandonada y se procedió a la apertura unilateral del comercio al mundo.

En Bolivia, el programa de estabilización macroeconomica adoptado en 1985 inició la eliminación de las barreras comerciales aplicadas por este país (prohibiciones a las importaciones, restricciones cuantitativas, permisos de importación y exportación, subsidios a las exportaciones, entre otras)

Ese mismo año se eliminaron las restricciones cualitativas sobre las importaciones y en 1986 se reemplazaron los derechos arancelarios existentes, por un arancel uniforme de 20%; dicho arancel se redujo paulatinamente a nivel de 10% en 1990 (5% para bienes de capital).[121]

---

[120] Blanco Mendoza, *Op. cit.*, p.70.
[121] Estevadeordal, *Op.cit.*, p.247.

De igual forma, la utilización de los permisos de importación se limitó a la protección de la salud pública y de la seguridad nacional y en 1992 se eliminó la última prohibición sobre las importaciones. La eliminación de las barreras a la importación fue complementada con medidas de promoción de las exportaciones.[122]

Además, el giro en la política comercial boliviana estuvo acompañado de la inserción del país sudamericano GATT y suscribió, en 1993, los acuerdos sobre valoración aduanera y sobre procedimientos de permisos de importación de la Ronda de Tokio.

Por su parte, la implementación del TLCAN despertó el interés de varios países Latinoamericanos, entre ellos Bolivia, por adherirse al acuerdo o por establecer acuerdos similares.

3.4.2 Contenido del TLC

De esta manera, las negociaciones entre México y Bolivia se efectuaron en febrero de 1992 y agosto de 1994, culminando con la suscripción de un tratado de libre comercio el 10 de septiembre de 1994 con entrada en vigor el 1 de enero de 1995.

Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes, se atiende las áreas relativas al acceso a mercados para productos industriales, sector agropecuario; medidas fito y zoosanitarias; reglas de origen y medidas de salvaguardas; prácticas desleales de comercio; servicios; normas técnicas; compras del sector público; inversión, propiedad intelectual; solución de controversias y procedimiento de adhesión.

A partir de su entrada en vigor, quedaron exentas de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y con un plazo máximo de desgravación de 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10%; en productos como: tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes,

[122] *Ibidem*, p.111.

electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas.

De algunos productos agropecuarios y agroindustriales quedan libres de arancel: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacates, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales, cacahuates, jugos de cítricos, papaya, manzana y durazno, entre otros.

De igual forma, el 99% de las exportaciones bolivianas a México quedaron exentas por lo que los canales para el intercambio comercial están casi en su totalidad abiertos.[123]

El plazo máximo de desgravación es de 15 años y entre los productos con este término se encuentra el maíz y frijol. Asimismo, quedaron temporalmente excluidos del Tratado la carne de bovino, porcino, los productos avícolas, la leche en polvo y el azúcar.

[123] Lerma Alpertein, Aida, "Las relaciones Comerciales de México con América Latina" en María Rosa, Piñón Antillón, *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, Ed. FCPyS-UNAM, México, 1999, p.395.

3.4.3 Opinión crítica de las implicaciones comerciales para la economía mexicana

Bolivia
Habitantes 7.8 millones
PIB per cápita 1,113
Int.Com.bilateral 39.4

FUENTE: Datos tomados de WEF, reporte de 1999 e información del BID e INEGI

El impacto sobre las importaciones de Bolivia a México fue a simple vista muy severo durante la crisis devaluatoria de 1995 en México, ya que éstas se redujeron en 73% (como se observa en el cuadro de abajo) en relación a 1994.

En 1994 el comercio bilateral fue de 32.5 mdd, mismo que se incrementó durante los primeros tres años a 41.8 mdd como resultado de un aumento de las exportaciones a Bolivia de 135% y de una reducción de 46% en las exportaciones bolivianas a México. Para el 2000 el comercio total entre ambos países fue de 39.9 mdd. La inversión de Bolivia entre 1994 y 1997 fue de 101.1 mdd y las mexicanas en Bolivia fueron de más de 37.8 mdd.[124]

CUADRO 21
COMERCIO TOTAL MÉXICO-BOLIVIA (mdd)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Bolivia	32.5	29.3	38.4	41.9	41.5	39.4	39.9

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México

[124] Barrios, Op.cit., p.120.

Como veremos en el cuadro siguiente, las importaciones bolivianas del sector agropecuario ha disminuido drásticamente entre 1994 y 1995, mientras que el sector no agropecuario ha mantenido un crecimiento constante, destacándose la importación de madera aserrada (con más del 80% del total de exportación en el sector no agropecuario) . A excepción del año de 1995, donde se registra una caída muy pronunciada de ambos sectores debido a la crisis mexicana de 1994.

CUADRO 22
IMPORTACIONES DE MÉXICO PROVENIENTES DE BOLIVIA POR SECTORES (EN US$)

	1994	1995	1996	1997
AGROPECUARIAS	70.117	11.508	119.265	874
NO AGROPECUARIAS	19.007.263	5.114.088	7.885.265	10.318.462
Minerales	90.909	614.946	5.203.312	4.151.246
Cuero y sus manufacturas	376.967	500	203.318	417.472
Madera aserrada	17.643.824	3.750.978	1.908.476	2.785.950
Textiles	59	2.960	669	1.405
Prendas de vestir	146.795	89.145	78.895	170.874
TOTALES	19.077.380	5.125.596	8.004.522	10.319.336

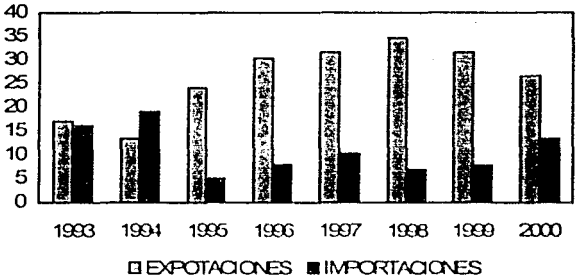
FUENTE: SECOFI, citado en Estevadeardal *Op.cit.*, p.233

La recuperación de la economía mexicana durante 1996 y 1997 ha estado acompañada de un mayor dinamismo de las exportaciones bolivianas a México. Así, tenemos que de 1995 a 1997 las exportaciones de Bolivia a México se duplicaron.

Ese dinamismo sin embargo, es desigual en los distintos sectores, ya que los productos de Bolivia tienden a concentrarse en un número limitado de productos.

Las exportaciones de México a Bolivia en 1995 fue de 24 mdd, para el año 2000 éstas fueron de aproximadamente 40 mdd como lo muestra la siguiente grafica. Las importaciones para 1995 fueron de 5.1 mdd y en el 2000, 13.4 mdd.

Gráfica 14
COMERCIO BILATERAL MÉXICO-BOLIVIA
(mdd)



Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía de México

Por otro lado, las exportaciones mexicanas recibieron un fuerte impulso a raíz de la devaluación del peso. De 1994 a 1997, las ventas a Bolivia crecieron a una tasa cercana al 135%; destacando las ventas de las industrias química, textil, de la confección y siderurgia.[125]

Es muy limitado el volumen de comercio entre México y Bolivia, siendo después de Paraguay, el país con menos intercambio comercial de los países de la ALADI. El comercio con este país le representa a México el 0.01% del comercio total mexicano.

También habría que mencionar que la balanza comercial mexicana con este país disminuyó drásticamente de 23.6 mdd (1999) a 13.2 mdd (2000) hasta casi un 60%; por lo que queda en duda el real funcionamiento de este TLC.

[125] Estevadeordal, *Op. cit.*, p.214.

3.5 Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua

3.5.1 Antecedentes

Su antecedente inmediato se encuentra en la reunión del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla Gutiérrez, de julio de 1998, donde los representantes de la región reafirmaron: la voluntad política de profundizar y consolidar una asociación privilegiada, entre México y los países del Istmo Centroamericano.

Los Tratados de Libre Comercio que México tiene en vigor con Centroamérica, como éste con Nicaragua; se orientan fundamentalmente al otorgamiento de garantías para los grandes capitales y sus inversiones.

3.5.2 Contenido del TLC

El TLC México-Nicaragua entró en vigor el 1º de julio de 1998. En él se acordó que en forma progresiva se permitiría la compra y venta de productos a precios preferenciales, gracias a la reducción y eliminación de los aranceles, así como permitir el libre intercambio de servicios y propiedad intelectual, y promoverá las inversiones entre estas partes.

El Tratado incluyó un conjunto de normas para garantizar que sólo los países que lo firmaron gocen de los privilegios acordados; y que además, brinden protección al desarrollo de actividades específicas de la economía de cada país. También, el Tratado contempla mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

Respecto a la desgravación tenemos que el 77% de las exportaciones de Nicaragua a México tendrían de inmediato un libre acceso; el 3% se

liberará en tres años; el 6% en ocho y el 14% en trece años. En cuanto a las exportaciones de México a Nicaragua, queda libre de arancel inmediatamente el 45%, en tres años se desgravará el 33% y en diez años el 19%. Con ello se permitirá una desgravación total en el flujo de mercancías para el año 2001.

3.5.3 Opinión crítica de las implicaciones comerciales para la economía mexicana

Nicaragua
Habitantes 4.8 millones
PIB per capita 464.5
Int.Com bilateral 79.2

FUENTE: Datos tomados de WEF, reporte de 1999 e información del BID e INEGI

Este es uno de los tratados comerciales que ha suscrito México en últimas fechas, por lo que no podemos establecer muchos criterios de análisis, ya que tan sólo han pasado tres años desde su entrada en vigor.

Pero lo que podemos observar en la balanza comercial con Nicaragua es que el comercio total entre ambos paises no rebasó los 120.3 millones de dólares para el año 2000, por lo que estamos hablando de un flujo muy peqaueño de comercio que no le arroja a México ninguna ganancia, como se observa en el siguiente cuadro.

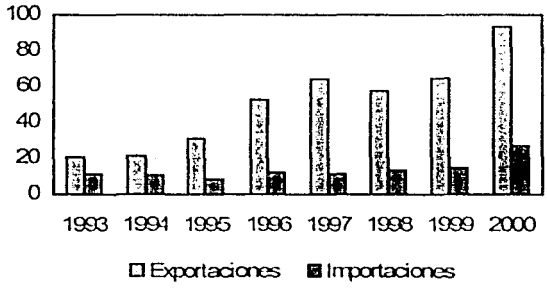
CUADRO 23
BALANZA COMERCIAL CON NICARAGUA
(mdd)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones	21.3	31.1	52.6	64.2	57.7	64.5	93.4
Importaciones	10.7	8.4	12.2	11.4	13.6	14.8	26.9
Balanza Comercial	10.6	22.7	40.4	52.8	43.9	49.7	66.5
Comercio Total	32.1	39.5	64.8	75.7	71.1	79.2	120.3

FUENTE: Secretaría de Economía de México

Según datos del cuadro anterior, es claro que la balanza comercial ha estado a favor de México en todos los años, inclusive después de 1998 (año en que entra en vigor el tratado) vemos que el incremento de las exportaciones nicaraguenses no varía mucho entre un año y otro, sólo se observa un incremento más perceptible de las mismas hasta el año 2000.

Gráfica 15
COMERCIO BILATERAL MÉXICO-NICARAGUA
(mdd)



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México

El comercio con Nicaragua le representa a México el 0.049% de su comercio mundial, que en términos prácticos no le representa ninguna ventaja a México. Dentro de los principales productos mexicanos exportados a Nicaragua encontramos:

CUADRO 24
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A NICARAGUA 1999
(mdd)

PRODUCTOS FARMACEUTICOS	5.740
Vehículos para transportar personas	5.718
Azúcares y artículos de confitería	4.993
Reactores nucleares	4.382
Materias plásticas y manufacturas	3.625
Máquinas, aparatos y material eléctrico	3.228
Preparaciones a base de cereales	3.227
Productos editoriales	3.026
Manufacturas diversas de metales comunes	2.383
Papel y cartón	1.564

FUENTE: World Atlas, Bancomext

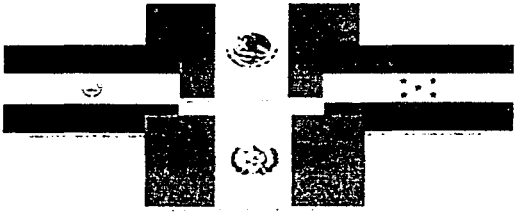
Y respecto a los principales productos nicaraguenses importados encontramos:

CUADRO 25

SEMILLAS Y FRUTOS ALEAGINOSOS	9.938
Animales vivos	1.905
Pieles y cueros	0.629
Bebidas, liquidos alcohólicos y vinagre	0.421
Prendas de vestir	0.378
Carnes y despojos comestibles	0.375
Reactores nucleares, calderas y aparatos	0.228
Pescados y crustáceos	0.218

FUENTE: World Atlas, Bancomex

3.6 Tratado de Libre Comercio del Triángulo del Norte (México-Honduras-El Salvador-Guatemala)



3.6.1 Antecedentes

Este tratado de libre comercio también surgió de uno de los mandatos del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla; que junto con los tratados suscritos con Costa Rica y Nicaragua, se da uno de los pasos más importantes hacia una zona de libre comercio entre México y Centroamérica.

Después de cuatro años de consultas a partir de la reanudación de las negociaciones establecidas en la Reunión Cumbre de Tuxtla II, en 1996 se celebraron 18 rondas de intensas negociaciones concluyendo las mismas el 10 de mayo del 2000.

La zona denominada Triángulo del Norte compuesta por los países de El Salvador, Guatemala y Honduras representa para México, el principal mercado en América Latina al cual se destinan 20% de las exportaciones mexicanas.

3.6.2 Contenido del TLC

Este tratado ha sido el más reciente que ha suscrito México con América Latina y que entró en vigor a partir del 1° de enero del 2001. En él se consolida y se mejora el acceso de México a esta región.

El tratado de libre comercio entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras facilitará la compra y venta de productos industriales y agrícolas

entre los cuatro países, a través de la eliminación paulatina de aranceles que pagan los productos para entrar a dichos mercados y un conjunto de disciplinas que regularán la relación comercial entre los países integrantes del tratado; también incluye disciplinas para regular la compra y venta de servicios.[126]

Se establece en dicho tratado que los plazos de desgravación serán de 3 a 11 años de duración y casi la mitad de las exportaciones mexicanas quedan libres de arancel al momento de entrar en vigor del mismo.

Se logró un acuerdo moderno, ambicioso, integral y completo que abre nuevas y mejores oportunidades para el incremento de las exportaciones, la mayor disponibilidad de insumos y servicios para la industria nacional, así como la atracción de nuevas inversiones y creación de alianzas estratégicas entre empresas. El TLC entre México y el Triángulo del Norte entró en vigor el 15 de marzo de 2001, aunque se espera que Honduras lo ratifique próximamente con su congreso.

[126] Peñaloza Méndez, Andrés. "TLC México-El Salvador y Honduras" (análisis) en la revista *Momento Democrático*, no.3, junio, México, 2001, p.54.

3.6.3 Opinión crítica de las implicaciones comerciales para la economía mexicana

Guatemala	Honduras	El Salvador
Habitantes 10.8 millones	Habitantes 6.4 millones	Habitantes 6.4 millones
PIB per capita 1,016.6	PIB per capita 671.5	PIB per capita 1,891
Int.Com.bilateral 626.2	Int.Com.bilateral 163.9	Int.Com.bilateral 262.6

FUENTE: Datos de países tomados de WEF, reporte de 1999 e información del BID e INEGI

México tiene una posición privilegiada en ese mercado, por la cercanía geográfica, similitudes de idioma, cultura y patrones de consumo.

Los países del Triángulo del Norte son el principal mercado de México en América Latina, representan el 25% (944.1 mdd) de nuestras exportaciones a la región latinoamericana. En 1999, nuestras exportaciones al Triángulo del Norte fueron comparables a la suma de nuestras exportaciones a Brasil, Argentina y Chile. [127]

Las ventas mexicanas representaron el 9% (850 mdd) del total importado por el Triángulo del Norte en 1998, por lo que consideramos que aún existe un gran potencial para incrementar el comercio entre los cuatro países.

En 2000 el valor de las exportaciones mexicana a El Salvador fue de 245.1 mdd, y las importaciones de 19.8 mdd. El comercio bilateral con éste país representó para México el 0.01% en el 2000.

[127] *Ibidem*, p.60.

CUADRO 26
COMERCIO BILATERAL MÉXICO-EL SALVADOR (mdd)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones	147.7	158.1	214.2	218	244.4	245.1
Importaciones	7.9	19.0	24.1	25.3	18.2	19.8
Balanza Comercial	139.7	139.1	190	192.7	226.3	253.3
Comercio Total	155.6	177	238.3	243.3	262.6	264.9

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México

Respecto al comercio bilateral con Guatemala en el mismo año, a México le representó sólo el 0.06% del total. Las exportaciones mexicanas a Honduras en el 2000 representaron 534.8 mdd y las importaciones guatemaltecas significaron 90.8 mdd.

CUADRO 27
COMERCIO BILATERAL MÉXICO-GUATEMALA (mdd)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones	310.2	360.2	498.4	591.1	543.6	534.8
Importaciones	51.1	76.8	80.5	81.3	82.6	90.8
Balanza Comercial	259.1	283.4	418	509.9	461	444
Comercio Total	361.3	436.9	578.9	672.4	626.2	625.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México

Finalmente el comercio con Honduras no es mucho muy distinto a los demás países que integran el Triángulo del Norte: las exportaciones de México para el 2000 fueron de 203.7 mdd y las importaciones de 13.3 mdd.

CUADRO 28
COMERCIO BILATERAL MÉXICO-HONDURAS (mdd)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones	68.7	96.9	116	134.6	156.1	203.7
Importaciones	3.6	5.1	6.4	12.1	8	13.3
Balanza Comercial	65.1	91.7	109.6	122.5	148.1	190.4
Comercio Total	72.3	102	122.4	146.8	164	217

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México

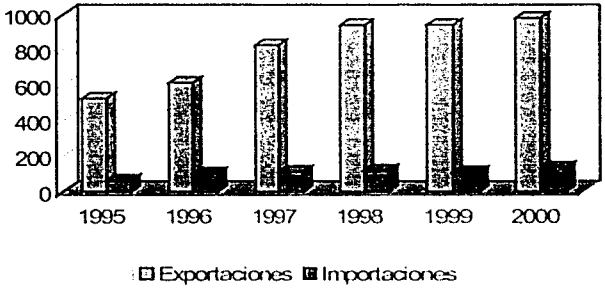
Es poco el análisis que se puede desprender de este tratado debido a que entró en vigor este mismo año, pero como pudimos observar México mantiene un superávit con todos estos países desde 1995 al 2000, caso contrario de ellos que enfrentan un déficit muy grande con nuestro país.

Por ello es bueno analizar la tendencia del intercambio comercial en los últimos seis años y fijar una postura de la tendencia hacia años posteriores.

Con estas cifras podemos establecer que aunque anteriormente no existía un TLC con estos países, los flujos comerciales se han ido dinamizando año con año, aunque el comercio bilateral que tenemos con Guatemala siempre ha sido superior que con los otros dos países centroamericanos.

Gráfica 16

BALANZA COMERCIAL
MEXICO-TRIANGULO DEL NORTE
(mdd)



FUENTE: Datos tomados de la Secretaría de Economía de México

Se sabe en este sentido, que el mayor socio comercial de México y de los países de aquella región son los Estados Unidos, principal interesado que estos tratados comerciales se realicen.

3.7 Balance de la situación comercial de México 1994-2000

Como se mencionó en el capítulo anterior, el desmantelamiento de la economía mexicana se inició con el gobierno De La Madrid, sobre todo a partir de agosto de 1986 cuando con motivo de la reapertura de las negociaciones para entrar al GATT, el país inició un periodo de desgravación arancelaria paulatina. También se pensó en establecer una mayor presencia internacional y adaptarse a los intereses que el entorno de la globalización económica estaba presentando. Sin embargo, este proceso tuvo su cúspide ocho años después, cuando México firma el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Una de las primeras razones internas que motivaron la suscripción de acuerdos comerciales respondía a la necesidad de que, aun antes de haberse asumido una política de apertura, basada en la perspectiva de que el libre comercio resultaría benéfico para el desarrollo económico, hubo necesidad de capturar crecientes flujos comerciales y de inversión.

Esta tendencia se vio reforzada además por presiones externas provenientes del sector empresarial exportador o de empresas trasnacionales, de los organismos internacionales como el FMI, el Banco Mundial y del mismo gobierno de los Estados Unidos.[128]

En segundo lugar, México ha percibido que en el hemisferio tiene lugar un amplio proceso de generación de acuerdos comerciales entre los diversos países y grupos subregionales, cuyos fines coinciden con su política económica y comercial. Y quedarse afuera sería muy costoso, por lo que es preferible participar en estas negociaciones e influir de algún modo en su desarrollo, en lugar de quedarse aislado.[129]

Empero, el modelo de desarrollo económico instrumentado desde la administración de Salinas de Gortari tuvo como uno de sus pilares la inserción de México en la economía internacional. De esta manera muchos de los

---

[128] Lerman Alperstein, Aida, "México y América Latina" en *México y la Unión Europea frente a los retos del Siglo XXI* de Rosa María Antillón, Ed. FCPyS-UNAM, México, 1999, p 397
[129] *Ibidem.*

esfuerzos por concretar lo anterior se concentraron en la expansión del comercio internacional y en la atracción de inversión de los principales centros financieros mundiales. Donde la firma del TLCAN fue sin lugar a dudas el principal instrumento de esa estrategia.

Respecto a la administración de Ernesto Zedillo, éste siguió los pasos de su antecesor, en el entendido de que el fortalecimiento de la economía nacional dependía en mucho de los vínculos con el exterior y, en especial, de la expansión del intercambio comercial.

Es por ello que a lo largo de la última década, México ha aplicado una activa diplomacia económica bilateral sobre todo con América Latina, en la que el propósito central ha sido la creación de numerosos tratados de libre comercio que han tomado como modelo el TLCAN.

Además, otro de los propósitos que históricamente han sustentado la concepción del Estado Mexicano en sus relaciones con el exterior es diversificar los vínculos comerciales y construir contrapesos que permitan consolidar mayores espacios de negociación con Estados Unidos.[140]

Por consecuencia, se puede inferir que México en la década de los noventa a diferencia del pasado, pensó en el hecho de que el país debía diversificar su comercio y ya no dirigirlo hacia un solo país como lo venía realizando con Estados Unidos. Esto hizo que México dirigiera sus intereses hacia otras zonas del mundo a través de la negociación de acuerdos, tratados de cooperación económica y de libre comercio, en zonas como América Latina, la Unión Europea, APEC, etc.

En este sentido, durante el sexenio de Zedillo el interés de diversificar el comercio exterior de México no fue la excepción; para lo cual destaca la importancia de América Latina. Al respecto la situación no sólo mejoró sino que antes bien empeoró.

---

[140] Abella, Gloria, "México y la Unión Europea ¿Bilateralidad o contrapeso a Estados Unidos? en *México y la Unión Europea frente a los retos del Siglo XXI*, de Rosa María Antillón, Ed. FCPyS-UNAM, México, 1999, p.269.

Así, en el *Plan Nacional de Desarrollo* 1995-200, se propuso cinco objetivos fundamentales:

I. Fortalecer el ejercicio pleno de la soberanía nacional, como valor supremo de nuestra nacionalidad y como responsabilidad primera del Estado Mexicano.

II. Consolidar un régimen de convivencia social regido plenamente por el derecho, donde la ley sea aplicada a todos por igual y la justicia sea la vía para la solución de los conflictos

III. Construir un pleno desarrollo democrático con el que se identifiquen todos los mexicanos y sea base de certidumbre y confianza para una vida política pacífica y una intensa participación ciudadana.

IV. Avanzar a un desarrollo social que propicie y extienda en todo el país, las oportunidades de superación individual y comunitaria, bajo los principios de equidad y justicia.

V. *Promover un crecimiento económico vigoroso sostenido y sustentable en beneficio de los mexicanos.*[131]

Dentro de estos cinco objetivos principales (de acuerdo al tema de la presente investigación) destaca el quinto, el cual hace referencia a la promoción de un crecimiento "vigoroso, sostenido y sustentable". Resulta interesante advertir que, en la introducción de dicho documento, estos objetivos se entrelazan esbozándose un interes particular con respecto a la promoción del comercio exterior.[132]

En el mismo *PND* se reconoce el papel preponderante de los Estados Unidos en el comercio exterior de México. Sin embargo, y con el ánimo de ampliar el espacio comercial, América Latina se consideraba como uno de los espacios que el gobierno mexicano habría de privilegiar, tanto por la proximidad geográfica como por las raíces históricas y culturales compartidas.

[131] Poder Ejecutivo Nacional Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, p.5.
[132] *Ibidem.*

Para ilustrar lo anterior, el siguiente cuadro será muy ejemplificativo, donde se compara el monto y la proporción del intercambio mexicano con América latina en relación a Estados Unidos, referente obligado dado el peso que en términos comerciales representa para nuestro país

CUADRO 29
América Latina y Estados Unidos en el comercio mexicano, 1994-2000
(mdd)

	1994	1994 (%)	2000	2000 (%)	VARIACIÓN (%)
América Latina*	5,044.60	3.60	8,060.80	2.58	60
Estados Unidos	106,435.60	75.94	252,437.20	80.84	137
Total	140,163.10	100	312,255.10	100	123

* No se incluye el Caribe debido al bajo monto del intercambio de México-Caribe, donde la variación sería mínima.
FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México

Como podemos observar, el valor del comercio total con América Latina se incrementó de 5,044.60 millones de dólares en 1994 a 8,060.80 millones de dólares para el año 2000, lo que representó una variación del 60%. Sin embargo, en términos relativos, el comercio con América latina disminuyó con respecto al comercio internacional de México, ya que pasó de 3.60% en 1994 a 2.58% seis años después, mientras que el comercio con Estados Unidos pasó, en los mismos años, de 75.94% a 80.84%.

Lo que hace pensar que mucho tiempo ha pasado desde que a mediados de los años setenta, el comercio con América Latina representaba alrededor del 9%[133] del comercio total de México, lo que nos hace pensar que a pesar de las intenciones, los discursos, los acuerdos y los tratados, América Latina es desde hace varias décadas el gran socio pequeño de nuestro país.

De esta manera dichos esfuerzos de apertura y diversificación y en reconocimiento a nuestra realidad geográfica e histórica, desde la década

[133] Véase al respecto, Mario Ojeda, Alcances y límites de la política exterior de México, Ed. COLMEX, México, 1976, p.119.

pasada se han ampliado y favorecido los vínculos sobretodo con América Latina, aunque mas de tipo político y no económicos como ya se observó, debido entre otros factores a que compartimos historia, idioma, cultura e idiosincrasia.

Respecto a la política exterior de México hacia esta zona, en términos generales fue una continuación de la del sexenio anterior: América Latina no fue una prioridad más que en el discurso. Aunque cabe destacar que los cambios internacionales y regionales influyeron en amplia medida en el carácter de la relación de México con esa zona, ya que sin duda el predominio de los Estados Unidos se ha reforzado y, por consiguiente, los temas de la agenda hemisférica son reflejo fiel de las prioridades de ese país.

Por estas razones, no cabe duda que estos esfuerzos por mantener lazos más cercanos con América Latina se profundizaron sobre todo despues de la firma del TLCAN, aun cuando muchos países latinoamericanos no vieron con buenos ojos este acuerdo, debido a que México tenía comprometido ciertas ventajas a los mercados de estos países en el marco de la ALADI y con el TLCAN era previsible una desviación del comercio a esta zona

Además tras el anuncio desde 1994 en la Cumbre de las Américas de concretar un acuerdo hemisférico mediante la concreción de acuerdos bilaterales y regionales que más adelante revisaremos en el capítulo siguiente, los países latinoamericanos emprenderían una dinámica muy activa en la generación de acuerdos en el continente.

En este sentido, cabe destacar el impulso que el gobierno de Zedillo dio a la integración económica de la región, no como sustituto, sino como complemento para la integración hemisférica; y en general no debe de perderse de vista el énfasis en el discurso de Zedillo al avanzar el sexenio, el cual estuvo acentuado en las ventajas que otrecía estar inserto en el proceso de la globalización. En general, sus expresiones se volvieron más inflexibles, lo

que lo llevó a ser, entre los entonces gobernantes, uno de los mas fervientes defensores de las bondades de aquella, en contra de los *globalifobicos*.[134]

Referente a la relación en general de México con Estados Unidos durante el sexenio de Zedillo, esta se caracterizó por la continuidad con respecto al sexenio anterior. México se limitó a cumplir con sus obligaciones financieras.

En la última década, dicha relación ha sido la más dinámica en cuanto a un acercamiento comercial y económico. La dependencia de México del comercio exterior en la zona del TLCAN se ha concentrado en especial con Estados Unidos, el cual se ha incrementado continuamente y en la actualidad para el año 2000 representó 88% del total, comparado con el 68% en 1990.

La excesiva dependencia de la estructura productiva mexicana de la economía estadounidense, limita las posibilidades reales de modificar la estructura del comercio exterior de México en el corto plazo. Se sentaron las bases de una integración desigual produciendo diversos efectos sobre la economía mexicana: fragilidad del aparato productivo, desequilibrios comerciales, monetario y financiero y un alto grado de concentración.[135]

Además, la debilidad de nuestro país quedó reflejada en la posición adoptada durante las negociaciones del TLC, en ellas, México exhibió, según diversos analistas, una clara incapacidad por defender el interés de la nación.[136]

El TLCAN difiere de otros acuerdos regionales de comercio, a consecuencia de la magnitud de la asimetría estructural entre los miembros en términos del tamaño de sus economías e ingreso *per cápita*

[134] Expresión acuñada por él mismo en años recientes en el Foro Internacional de Davos, Suiza.
[135] Abella, *Op.cit.*, p.274
[136] Castañeda, Jorge, *The Estados Unidos Affairs: cinco ensayos sobre un "amor" oblicuo*, Ed. Aguilar Nuevo Siglo.,México, 1996, p 22.

Además, la dependencia de México es una tendencia histórica, que con el advenimiento del TLCAN no hizo sino reforzar los vínculos entre los mexicanos y los estadounidenses tanto no solo en la esfera comercial, sino también en los asuntos políticos, sociales, culturales, etc.

Y a diferencia del proceso de integración europeo, la concepción de libre comercio tanto de México y de Estados Unidos difiere sustancialmente de la europea, ya que el TLCAN no se preocupa en nada sobre el bienestar social, sólo tiene existencia en el discurso político retórico de cada gobierno.

A últimas fechas, México ha recibido un papel prioritario en la política exterior estadounidense en los primeros meses de la administración de Bush, y esto sí es un giro importante si se toma en cuenta el pasado reciente. Ejemplo de ello fue que en un listado de prioridades de finales de la presidencia de Wiliam Clinton, un influyente analista de la política exterior de Estados Unidos (hoy importante funcionario del Departamento de Estado) situaba a México fuera de las diez principales de la política exterior de su país.[*]

En este sentido, existe un elemento más que no puede ser puesto de lado al tratar de explicar la actitud positiva de Bush y su administración hacia América Latina y México: la emergencia de los latinos como fuerza política en Estados Unidos. Y que de aquí a unos cuantos años se habrán de convertir en la minoría más importante, superando en número a los afroestadounidenses.

Finalmente, un balance general de los tratados de libre comercio que México ha suscrito con sobre todo con América Latina ya analizados en este apartado, es que tienen muy poco de haber entrado en vigor, por lo que aún no es posible establecer conclusiones definitivas en cuanto a sus repercusiones para nuestro país. Sus posibles beneficios se podrán manifestar en el mediano y largo plazo. Y en mucho dependerán de los esfuerzos que realicen el gobierno, las empresas y los trabajadores para mejorar la

[*] Henry, Raymont, "El nuevo contenido de un nuevo continente" en la revista de *Foreign Affairs*, Otoño-Invierno, México, 2001, p.145.

competitividad de nuestro país, con base en la comprensión de los retos y oportunidades que éstos plantean.

Respecto a las cifras que arrojaron los TLC, podemos observar que en todos los casos, México ha mantenido un superávit en su balanza comercial, mientras que si se toma en cuenta el objetivo de México de diversificar las relaciones comerciales para serle contrapeso a Estados Unidos podemos inferir que a la fecha aun no se ha cumplido

El comercio igual entre desiguales es aquel que conlleva a un constante y sistemático deterioro en los términos del intercambio. Se ha propuesto que, una situación representa el comercio libre y otra muy distinta el comercio justo. De esta manera, las propias asimetrías económicas, la sobreespecialización productiva y la liberación a ultranza favorecen y amplían los esquemas de intercambio desigual.

A pesar de que México ha suscritos una gran multiplicidad de acuerdos comerciales, la realidad es que estos no representan ningún beneficio significativo para la economía nacional ni para su población, pues nuestras exportaciones siguen estando concentradas en más del 80% con el vecino del norte en el contexto de la entrada en vigor del TLCAN

Todos estos acuerdos tienen en común el ofrecer una cobertura amplia de temas y, el objetivo primordial es proporcionar certidumbre a las acciones de los agentes económicos, principalmente las empresas trasnacionales, lo cual permitirá promover sin ningún riesgo el comercio de bienes y servicios y facilitar los flujos de inversión entre los países.

Además, estos acuerdos comerciales deben enmarcarse dentro de una dimensión más amplia de integración económica que está desarrollándose en el continente americano. En América, aproximadamente 40 tratados comerciales han estrechado cada vez más las intensas relaciones comerciales y de inversión entre los países, las empresas y las personas.

En conclusión habría que decir que reflejo de la gran apertura que se ha estado instrumentando en el comercio exterior del país desde la década de los ochenta, es que para el año 2000, casi una tercera parte del producto nacional proviene del comercio exterior. Una segunda consecuencia ha sido la concentración del intercambio con los Estados Unidos, como ya lo vimos a lo largo del presente capítulo y, que con base en esas cifras, es claro que México se incorporó al proceso de la globalización en condiciones asimétricas, sobre todo con el vecino del norte.

Con todo lo anterior, es evidente que con la suscripción de tratados comerciales, México asume el compromiso de no retroceder en la estrategia de apertura económica, lo que significará una mayor integración con las economías, no sólo dentro del continente americano, sino con otras regiones como Europa o Asia, para lo que el país ya ha emprendido negociaciones.

En el capítulo siguiente se retomará al TLCAN en una dimensión más ampliada, como parte del objetivo de Estados Unidos de crear una zona de libre comercio en todo el hemisferio occidental (mejor conocida como el ALCA), la cual responde a la necesidad de la Unión Americana de recomponer su liderazgo en América Latina, tanto desde la perspectiva económica como política y militar; y también con el objetivo de neutralizar los otros dos polos de competencia regional, a saber, Europa y Japón.

CAPITULO IV. El ALCA, EN EL CONTEXTO DE LA CRISIS ECONÓMICA ESTADOUNIDENSE

4.1 Breve reseña histórica de la Integración económica en América Latina

Para América Latina y el Caribe, uno de los primeros procesos, impulsados por la lógica de regionalización, se había concebido desde los años cincuenta por la Comisión Económica para América Latina (la CEPAL) e iniciado en los años sesenta con un primer proyecto de regionalización general latinoamericano llamado ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), y tres proyectos de subregionalización: Mercado Común Centro Americano, Pacto Andino y Comunidad del Caribe o CARICOM en el contexto de la proposición cepalina.[138]

En aquella época, tanto el gran proyecto de integración regional latinoamericana como los proyectos subregionales tuvieron grandes dificultades debido a factores de forma y fondo tales como: expectativas demasiado elevadas en el intercambio intraregional y normas demasiado rígidas para el comercio entre países asimétricos.

Pero también, estos proyectos se toparon con la virtual desvinculación entre el ámbito político-económico internacional, la sucesión de gobiernos autoritarios, así como la propia dinámica interna de sustitución de importaciones propuesta por la CEPAL, que invitaron a la inmovilidad, y con ello al fracaso de los primeros intentos de regionalización de América Latina.[139]

Desde hace más de veinticinco años, los estados latinoamericanos han actuado en la práctica (aunque su discurso diga otra cosa) contra de una política de fortalecimiento regional y nacional, a consecuencia de que sus

[138] Preciado, Jaime, "Problemas y desafíos actuales del proceso de regionalización de América Latina y el Caribe" en *América Latina. Realidad, virtualidad y Utopía de la integración*, Ed. Universidad de Guadalajara, México, 1997, p.15.
[139] *Ibídem*, p.16.

políticas han estado orientadas a intentar formar parte subordinada del proyecto estratégico de los Estados Unidos, dentro de la regionalización norteamericana.

El desarrollo del capitalismo posterior a la independencia reprodujo esa fragmentación, el aislamiento, la subordinación externa y la dependencia a través de una rígida División Internacional del Trabajo que ha mantenido los lazos principales hacia Europa y Estados Unidos. Es por ello, que las sociedades latinoamericanas contemporáneas mantienen esas características como rasgos notables y dominantes.

Por su parte, la globalización no ha hecho desaparecer a los Estados nacionales latinoamericanos, como comúnmente se piensa, sino que los reorientó hacia proyectos de privatización acelerada, de apertura subordinada a los capitales y las finanzas especulativas y de integración o adhesión al bloque estadounidense, tal y como lo han sugerido algunos organismos financieros de coordinación y de elaboración de políticas generales como el Consenso de Washington,[14] los Consejos del FMI y del Banco Mundial, sin que se hubiera logrado, ni intentado seriamente conjugar dichas políticas con la defensa de su afirmación nacional.[14]

Como consecuencia, los Estados han anulado sus responsabilidades sociales que hacían parte de las obligaciones de éste en tanto representación del interés colectivo. Su contenido neoliberal profundiza la formación de una nueva elite económica-política trasnacionalizada subordinada a las elites políticas de los Estados desarrollados, y en especial de Estados Unidos.

---

[14] Este se refiere a un conjunto de reformas económicas difundidas especialmente por Estados Unidos entre las cuales destacan: disciplina fiscal, privatización del sector público, liberalización del comercio ; del capital doméstico, tratamiento favorable a las inversiones extranjeras y tasas de cambio competitivas.

[14] González Casanova, Pablo. *El Estados en América Latina. Teoría y Práctica* Ed. UNAM-Siglo XXI, México, 1990, p.34.

Por la vía de los hechos, como bien lo apunta Lucio Oliver, hoy existe una crisis del latinoamericanismo, entendido en tanto visualización de un destino compartido y una lucha político-económica conjunta por hacerlo realidad; en su lugar se aprecia un desplazamiento de la union latinoamericana a una vaga afinidad socio-cultural.[142]

En las condiciones particulares de América Latina el regionalismo abierto que han practicado consiste en profundizar los procesos de integración en el entorno específico de la globalización, a fin de lograr la mejor participación posible en todos los ordenes que está implica y elevar la calidad de vida de la población. Se trata por tanto de regionalizar la globalización.[143]

Por otra parte, ante la conformación de bloques comerciales, Estados Unidos ha debido volver los ojos hacia su zona de influencia natural, esto es, América Latina. Así en este contexto, la Iniciativa para las Américas con miras a hacer de todo el continente una extensa zona de libre comercio, tiene hoy más vigencia que nunca.

[142] Oliver Costilla, Lucio, "El Estado Latinoamericano y la integración: ¿Actor o entidad pasiva?" *en Uniones Monetarias e Integración en Europa y las Américas* de Rosa María Antillón, Ed. FCPyS-UNAM, México, 1999. p.218.
[143] Guerra-Borgues, Alfredo, "Globalización de la regionalización en América Latina: un punto de vista alternativo" en la revista de *Comercio Exterior* no.6, junio, México, 1996. p.439.

4.2 Iniciativa para las Américas

El fin de la Guerra Fría significó un parte aguas en la nueva definición de la política exterior de Estados Unidos hacia el mundo y por lo tanto hacia América Latina, esto a la vez lo llevó a redefinir sus intereses en la misma.

Ahora en vez de preocuparse en evitar la expansión del comunismo, se dedica a concentrar sus esfuerzos en la expansión del libre mercado sobre todo en el hemisferio. Por consecuencia en la actualidad toman relevancia temas como: la promoción de los mercados libres, el combate al narcotráfico y la promoción de la democracia.

George Bush (padre), fue parte inicial de este cambio y mostró sus intereses en América, lanzando lo que se denominó *"La Empresa para la Iniciativa de las Américas"* (EIA), la cual promete crear una zona de libre comercio desde Alaska hasta la Tierra de Fuego en la porción más extrema de Sudamérica, estimular la inversión en la región, resolver el problema de la deuda, así como incentivar la cooperación contra el narcotráfico.[144]

Esta iniciativa encuentra sus orígenes en otras ideas originalmente asumidas por Estados Unidos, como el pronunciamiento de la *Doctrina Monroe*[145] en 1823, a través de su "América para los americanos".

El proyecto empieza a delinearse en 1988 con la adopción por parte de Estados Unidos de un enfoque particular del regionalismo de las Américas - zonas de libre comercio con amplia cobertura temática-. Ese año el país se adhiere al Artículo XXIV del GATT para crear el Área de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALCCEU) y establecer una dinámica que permitiera en 1990 el anuncio del primer proyecto de regionalización hemisférica: la Iniciativa para las Américas (AI).[146]

---

[144] Michel, Wilson, "Hacia la próxima centuria americana: construyendo una nueva asociación con América Latina", en la revista de *Relaciones Internacionales*.no.57, Ed. FCPyS-UNAM, enero, México, 1993. p.7.
[145] Se recomienda ver: Adams, Paul, *Los Estados Unidos de América*, Ed. Siglo XXI, México, 1988.
[146] De la Reza, Germán, *Liberalización del Comercio en el Hemisferio Occidental*, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1999. p.71.

El discurso de Bush señala que la promoción del libre comercio sólo es uno de los objetivos, mientras que los otros dos están encaminados al incremento de la inversión y a reducir las tarifas de la deuda externa de los países Latinoamericanos respectivamente.

Por tanto, la mejor ruta para que Estados Unidos lograra el primer objetivo era por medio de la firma de acuerdos bilaterales de libre comercio con países de América Latina o con bloques regionales como el MERCOSUR.

Para concretar el segundo objetivo, se pretendía establecer un "fondo de inversión" de 1500 millones de dolares administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID),[147] para con ello, prestar dinero a gobiernos y empresas privadas de América Latina, promover reformas de libre comercio, y programas tecnológicos, privatización, modernización, etc.

El tercer objetivo era reducir la deuda externa de la región (tema no abordado en la actualidad), a través de la utilización del *Swaps*, es decir, pagar la deuda en inversiones productivas, en reducciones y pago de intereses.[148]

De esta manera, el panamericanismo que ha proclamado Estados Unidos -hoy bajo la versión del proyecto del "Área de Libre Comercio de las Américas" ALCA- es sólo un planteamiento para afianzar un bloque regional dominado por ellos mismos.

Así, los jefes de Estado y de Gobierno de las 34 democracias de la región (excepto Cuba) acordaron en la primera "*Cumbre de las Américas*" realizada en Miami en diciembre de 1994, el establecimiento del *Área de Libre Comercio de las Américas*, o ALCA, que pretende eliminar progresivamente las barreras al comercio y a la inversión, teniendo como límite la finalización de las negociaciones para el año 2005.

---

[147] *Ibidem*, p. 20.
[148] Michel, Wilson, *Op. cit.*, p.15.

Prueba del impacto de estas transformaciones en el continente durante la década de los noventa, se observa un inusitado dinamismo en la creación de nuevos acuerdos, incluyendo tratados bilaterales y multilaterales de libre comercio inspirados en la temática del TLCAN; en donde el caso de México es muy representativo, debido al gran número de tratados que ha firmado desde 1994 (como ya lo observamos en el capítulo anterior), siendo el TLCAN marco para todos los demás.

CUADRO 30
ACUERDOS COMERCIALES EN EL CONTINENTE AMERICANO

ACUERDOS VIGENTES	FECHA DE FIRMA	ENTRADA EN VIGENCIA
Comunidad Andina	1988	1996
Comunidad del Caribe (CARICOM)	1989	1990
Chile-México	1991	1992
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	1990	1993
CARICOM-Venezuela	1992	1993
Chile-Venezuela	1993	1993
Bolivia-Chile	1993	1993
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	1992	1994
Colombia-Chile	1993	1994
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	1991	1995
Costa Rica-México	1994	1995
Grupo de los Tres (G-3)	1994	1995
CARICOM-Colombia	1994	1995
Bolivia-México	1994	1995
Chile-Ecuador	1994	1995
Chile-MERCOSUR	1996	1996
Canadá-Israel	1996	1997
Canadá-Chile	1996	1997
Bolivia-MERCOSUR	1997	1997
México-Nicaragua	1998	1998
Chile-Perú	1998	1998
CARICOM-República Dominicana	1999	2001
MCCA-Chile	1999	2000
México-Uruguay	1999	2000
México-Perú	2000	2000
CARICOM-Unión Europea	2000	2000
México-Unión Europea	2000	2000
México-Israel	2000	2000
Colombia/Ecuador/Perú/Venezuela-Argentina	2000	2000
México-Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras)	2000	2001

FUENTE: Estevadeordal, *Op.cit;* p.19

Algunos otros acuerdos que hoy se encuentran en discusión son los siguientes:

- *Regionales*: Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); Canadá-Costa Rica; México-Panamá; Chile-US.
- *Extrarregionales:* MERCOSUR-UE; Chile-UE; Chile-Corea del Sur; México-Japón; APEC.

La importancia de ALCA para el comercio de los países de América Latina se puede apreciar en las cifras sobre exportaciones e importaciones. Para todos las áreas económicas de la región los Estados Unidos constituyen uno de los mayores socios comerciales y para algunas de ellas el mayor (Ver cuadros 30, y 31)

CUADRO 31
EXPORTACIONES DESTINADAS A ESTADOS UNIDOS 1980-1994
(Porcentajes)

	MERCOSUR	COMUNIDAD ANDINA	MCCA	CHILE	MEXICO	ALADI
1980	14.6	28.3	35.6	10.0	65.3	29.4
1990	20.8	46.3	40.1	16.2	70.5	39.5
1994	17.5	42.6	38.4	15.5	85.2	47.2

FUENTE: http://www.cepal.org/ (25 de agosto de 2001)

CUADRO 32
IMPORTACIONES ORIGINARIAS DE ESTADOS UNIDOS 1980-1994
(Porcentajes)

	MERCOSUR	COMUNIDAD ANDINA	MCCA	CHILE	MEXICO	ALADI
1980	19.1	43.1	33.0	25.4	66.1	36.6
1990	19.2	37.8	40.1	19.5	67.1	40.1
1994	22.0	33.8	42.3	23.7	69.2	44.6

FUENTE: http://www.cepal.org/ (25 de agosto de 2001)

Para los Estados Unidos, América Latina representa un socio comercial importante -aunque porcentualmente de menor magnitud- y es una de las pocas regiones con las que mantiene normalmente un balance comercial superávitario. En 1995 el intercambio de Estados Unidos con América Latina y el Caribe excedió los 200 mil millones de dólares y fue superior en un 72% al de 1990.[149]

[149] De la Reza, *Op.cit.*, p.80.

CUADRO 33
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS CON AMERICA LATINA 1995-1997
(mdd)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Con el mundo	-158,703	-170,214	181,488	229,758	328,821	434,314
América	-25,460	-36,153	-20,695	-19,383	-58,247	-88,675
TLCAN	-32,948	-39,189	-30,983	-32,509	-54,923	-74,613
Canadá	-17,144	-21,682	-16,434	-16,653	-32,111	-50,424
México	-15,804	-17,507	-14,549	-15,857	-22,812	-24,190
Sudamérica	3,885	811	6,446	9,015	-4,621	-13,865
Chile	1,684	1,877	2,075	1,527	125	227
MERCOSUR	6,201	7,356	10,840	9,783	5,004	3,732
Argentina	2,428	2,238	3,582	3,655	2,352	1,598
Brasil	2,607	3,944	6,289	5,040	1,889	1,505
Paraguay	937	855	873	752	467	403
Uruguay	229	319	96	336	296	226
COMUNIDAD ANDINA	-4,271	-8,326	-6,831	-2,295	-9,748	-17,822
Bolivia	-49	-6	-72	193	75	61
Colombia	833	291	460	160	-2,699	-3,280
Ecuador	-402	-700	-524	69	-911	-1,173
Perú	471	513	181	87	-232	-334
Venezuela	-5,124	-8,424	-6,876	-2,666	-5,981	-13,096

FUENTE: WTO, World Report 1998 y U.S. Department of Commerce

En el cuadro anterior podemos observar cómo las relaciones comerciales de Estados Unidos con América Latina (con exclusión del Caribe y Centroamérica) se manifiesta como deficitarias en dos regiones muy particulares, con la zona del TLCAN por alrededor de –74,613 millones de dólares en 2000 y con la Comunidad Andina, en el mismo año, por –17,822 millones de dólares. Los Estados Unidos sólo se mantienen en una posición superávitaria con el Mercosur por 3,732 millones de dólares en dicho año, es decir, en el año 2000 los Estados Unidos tuvieron un déficit con América por el orden de 88,675 millones de dólares.

Para unos y otros las inversiones y los servicios juegan también un papel importante. Por ello la significación del ALCA trasciende el campo puramente comercial. En tal sentido el tratamiento que se dé a esos temas y a otros relacionados, como los derechos de propiedad intelectual, compras gubernamentales, derechos laborales y normas ambientales requieren de una definición.

Sin embargo, el desafío principal al que se enfrenta el ALCA, es la distribución de los beneficios derivados de su aplicación, dado los diferentes grados de desarrollo y tamaño de las economías de sus miembros.

4.2.1 Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA/FTAA)

Para diciembre de 1994, a iniciativa del entonces presidente de Estados Unidos, William Clinton, se reunieron en Miami los jefes de estado del hemisferio -con excepción de Cuba-, en lo que se conoció como *La Cumbre de las Américas*.

El ALCA incluye un programa ambicioso que no sólo comprende los temas típicos de un área de libre comercio, como son el acceso a mercados, sino también los temas de servicios, inversión, políticas de competencia, y derechos de propiedad intelectual.

En la Cumbre se aprobó una Declaración y un Plan de Acción. Este último incluyó líneas de trabajo sobre 23 temas, agrupados en 4 grandes ejes:

I. Preservación y fortalecimiento de la comunidad de democracias.
II. Promoción de la prosperidad, mediante la integración económica y el libre comercio.
III. Erradicación de la pobreza y la discriminación
IV. Garantía del desarrollo sostenible y la preservación del medio ambiente para las generaciones futuras.[150]

Respecto al primer punto habría que señalar que se hace referencia al mantenimiento de las democracias formales como forma de gobierno que garantice la continuidad del modo de producción capitalista (de ahí la excepción a que Cuba forme parte de este acuerdo por ser un país socialista en contra de los preceptos capitalistas y de la implementación de las teorías neoliberales). Entre líneas lo que busca Estados Unidos con ello, es dar seguimiento a las teorías del comercio internacional clásicas y fortalecer sus estrategias geopolíticas, militares y de seguridad nacional en el continente.

Dentro del segundo objetivo: Promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio, se definieron 7 iniciativas:

1. *El libre comercio en las Américas.*
2. El desarrollo y la liberación de los mercados capitales.
3. La infraestructura hemisférica.
4. Cooperación energética.
5. Las telecomunicaciones y la infraestructura de la información.
6. La cooperación en ciencia y tecnología y
7. Turismo[151]

[150] *Ibidem*, p.80.
[151] Información tomada de: http://www.ftaa-alca.org/ (15 de junio de 2001).

Se acordó como meta principal la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), para el año 2005, y además se definieron como criterios generales:

a) El cumplimiento de las reglas y disciplinas multilaterales derivadas del GATT y de la OMC.
b) La compatibilidad entre las políticas de liberalización comercial y las ambientales, así como la observancia y promoción de los derechos de los trabajadores.
c) La integración hemisférica se logrará sobre la base de los acuerdos subregionales y bilaterales existentes.
d) La adopción de medidas en cada país para el cumplimiento del plan de acción.
e) El apoyo a las economías más pequeñas.[152]

En lo que respecta al tercer y cuarto punto del Plan de Acción sobre la erradicación de la pobreza y la preservación del medio ambiente, sólo son buenas intenciones sobre todo en el primer caso, ya que la pobreza significa más que una zona de libre comercio y hasta la fecha no hay opciones concretas que vayan más afondo con este mal.

Las negociaciones del ALCA son conducidas por las siguientes instancias:

1. Una presidencia rotativa (por periodos de 18 meses).
2. Un Comité de Negociaciones Comerciales, compuesto por los viceministros de comercio.
3. Nueve grupos de negociación por temas:

Acceso a mercados (presidido actualmente por Argentina)

b. Inversiones (México)
c. Servicios (Caricom)
d. Compras del sector público (Costa Rica)
e. Solución de controversias (Paraguay)

[152] Información obtenida de la página web: http://rmalc.org.mx (19 de septiembre 2001).

f. Agricultura (Guatemala)

g. Propiedad intelectual (EU)

h. Subsidios, antidumping y derechos compensatorios (Perú)

i. Política de competencia (Colombia)

4. Un Comité de Asistencia Técnica, compuesto por la OEA, el BID y la CEPAL.
5. Un Comité de la Sociedad Civil, en el que participan sólo representantes oficiales.[153]

En el cuadro siguiente se muestra los responsables de cada materia:

CUADRO 34
COORDINADORES RESPONSABLES

MANDATO	COORDINADOR RESPONSABLE	CO-COORDINADOR	OTRAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES RESPONSABLES
1. Educación	México	Argentina, Chile, Estados Unidos	OPS, BID, Banco Mundial, CEPAL, UNESCO
2. Democracia y Derechos Humanos	Brasil	Canadá	-
3. Educación para la Democracia	Paraguay	-	
4. Sociedad Civil	República Dominicana, Jamaica	-	BID
5. Trabajadores Migrantes	Estados Unidos	El Salvador, México	-
6. Fortalecimiento de las Administraciones Municipales y Regionales	Estados Unidos	Chile, Honduras	Banco Mundial, BID
7. Corrupción	Venezuela	-	-
8. Prevención y Control del Consumo Indebido y del Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Sicotrópicas y otros Delitos Conexos	Estados Unidos	Argentina, Bolivia, Colombia, Jamaica, México	-
9. Terrorismo	Argentina	-	-
10. Fomento de la Confianza y Seguridad entre los Estados	Chile	Argentina, Perú	ONU

[153] *Ibidem.*

11. Fortalecimiento del Sistema de Justicia y de los Organos Judiciales		Argentina, Uruguay	Estados Unidos	-
12. Modernización del Estado en Materia Laboral		Estados Unidos	Bolivia	OIT, BID
13. ALCA		Canadá (rotativo)	Argentina	BID, CEPAL
14. Fortalecimiento Modernización e Integración de los Mercados Financieros		México	-	BID
15. Ciencia y Tecnología		Colombia	Bolivia, Uruguay	-
16. Cooperación Energética Regional		Argentina, Estados Unidos, Venezuela	-	BID, CEPAL
17. Infraestructura Hemisférica:	A. Infraestructura General	-	-	BID, CEPAL, OACI, OIM
	B. Transporte	Chile, BID	Argentina	CEPAL, UIT, BID,
	C. Telecomunicaciones	Chile	Ecuador	-
18. Fomento de la Micro, Pequeña, y Mediana Empresa		BID	Argentina, Chile	CEPAL, BID
19. Registro de Propiedades		Estados Unidos	El Salvador	Banco Mundial, BID
20. Tecnologías de Salud		OPS	Argentina, Chile	OPS, Banco Mundial, BID
21. Mujer		Nicaragua	Argentina, Chile	ECLAC, IDB, World Bank, PAHO
22. Derechos Básicos de los Trabajadores		Estados Unidos	Brasil	OIT, BID, OMC
23. Poblaciones Indígenas		Canadá	-	-
24. Hambre y Malnutrición		Argentina	-	(OPS)
25. Desarrollo Sostenible		OEA	Bolivia	ONU
26. Cooperación		Chile	Argentina, Brasil, Colombia, México, Estados Unidos, Venezuela	OPS, CEPAL, Banco Mundial, BID, UNESCO)
27. Seguimiento de las Cumbres de las Américas		Todos los Gobiernos.	-	OPS, CEPAL, Banco Mundial, BID

FUENTE: http://www.sre.gob.mx/notlash/ (4 de julio de 2001)

A la fecha, se han realizado seis Reuniones Ministeriales de Comercio a nivel hemisférico (Denver, 1995; Cartagena, 1996; Belo Horizonte, 1997; San José, 1998; Toronto, 1999, y la última en Buenos Aires en 2001). En éstas se han evaluado los avances de los grupos de negociación y se ha afinado la agenda de las conversaciones rumbo al ALCA.

En la última reunión de Buenos Aires, los funcionarios analizaron un primer borrador del ALCA -que no se ha hecho público hasta ahora- y encomendaron al Comité de Negociaciones Comerciales elaborar un segundo borrador para el próximo encuentro ministerial, a realizarse en Ecuador, a más tardar en octubre del 2002.

4.2.2 III Cumbre en Québec (21,22,23 abril 2001)

Dentro de este ejercicio de investigación tuve el interés de mostrar los últimos acontecimiento en torno al ALCA, por ello creí importante anexar esta última cumbre, además por la relevancia de las sucesiones presidenciales de Estados Unidos, ahora presidida por Geoge W. Bush y de Vicente Fox en el caso el de México.

Para el segundo de los Bush en la presidencia, el ALCA representa un legado de su padre, George H. Bush, pues como ya se mencionó, él fue quien lanzó la iniciativa de libre comercio para toda la región, primero mediante el TLCAN y después buscando su expansión a todo el continente en la Iniciativa para las Américas.

Y en este sentido, aunque las posturas de los nuevos presidentes no cambiaron en esencia con sus antecesores, se registraron algunos cambios con respecto a las nuevas políticas adoptadas por los nuevos presidentes: por ejemplo Bush esta muy interesado en acelerar el proceso y aunque no ha conseguido el *fast track*, promete obtenerlo a más tardar a finales de 2001.

La expansión del libre comercio es la pieza central de una nueva política estadounidense que busca consolidar la democracia y la "prosperidad de las Américas", es lo que afirmó Geoge W. Bush, al iniciar esta cumbre, que para muchos que escuchaban estas palabras, tres meses después de que se instaló el nuevo gobierno, la política hacia América Latina no ha variado.

Además, el proyecto no pretende crear ningún tipo de integración política, social, humana o institucional como en el caso de Unión Europea

(UE)[154]. Sino se trata tan sólo de eliminar barreras arancelarias y trabas burocráticas al intercambio de inversiones y productos.

Con motivo de esta Cumbre, los mandatarios americanos pusieron también un gran énfasis (atendiendo al precepto de tener regímenes democráticos), al consenso con los 34 países para que se llevara a cabo un mecanismo para evaluar el régimen de un miembro cuando deje de ser democrático; debido a que se dice que el romper con la democracia constituye un obstáculo insuperable para el proceso de las Cumbres y para eso se piensan llevar a cabo acciones (aún no diseñadas).[155]

En este contexto, se aprueba la "Cláusula Democrática" la cual condiciona la pertenencia a los procesos de integración cuya importancia será encargada a la OEA. Y esta se aplicará para los préstamos del BID. *"Los países deben de fortalecer sus sistemas judiciales, poder escribir y expresarse como quieran, tener sistemas financieros, que funcionen bien, derecho a la propiedad privada, etc."*[156] Además de que con esto se fortalece el Estado de Derecho, Cuba no es aceptado por su sistema político y se cree que Haiti no cumpla con la cláusula.

Debido a que la Cumbre era muy criticada por la sociedad por ser a puertas cerradas, esta se intentó hacer transparente al publicar un "borrador" del documento denominado *"Declaración de Líderes de América del Norte"* (publicado en Internet)[157], ahí se reconoce que el acuerdo ha eliminado numerosas barreras al comercio, ha promovido la elaboración de reglas comerciales claras y ha establecido procedimientos eficaces para la solución de controversias.

---

[154] J. Valenzuela, "Bush promete conseguir este año autorización del Congreso para negociar el Libre Comercio", en el periódico *El País*, domingo 22 de abril, México, 2001, p.3.
[155] Mendoza, Diana Anabell y José Carreño Figueras, "Buscarán acuerdo hemisférico de libre comercio" en el periódico *La Jornada*, domingo 22 de abril, México, 2001, p.6.
[156] Octavio, Pineda, "Defienden democracia los líderes americanos" en el periódico *Reforma*, domingo 22 de Abril, México, 2001 p.4.
[157] Puede consultar todo el texto en esta dirección:
http://www.alcaftaa.org/FTAADraft/Spa/draft_s.doc. (27 de mayo de 2001)

Algo que es importante resaltar de esta última cumbre es que el presidente Fox insistió que *"el apoyo al ALCA como una manera de reducir la pobreza y la desigualdad, es una innovación, una verdadera integración y una verdadera unión continental."*

También planteó la creación de un "fondo de cohesion social"[158] donde las naciones aportarían una parte que destinan a militarización, con el fin de que se pueda ayudar a los excluidos del desarrollo.[159]

Así mismo, el representante de comercio de Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció que el TLCAN ha funcionado excelentemente en todo[160], se atribuyó al mismo, prácticamente el cambio social, político y económico ocurrido en México, en los últimos años, en el marco de lo que se considera como búsqueda de dar un mayor perfil a los avances registrados en México para enfrentar a los críticos del libre comercio internacional.

Al respecto, Fox respaldó lo anterior y procedió a vender la imagen de un México democrático, donde impera el respeto a los derechos humanos, la transparencia y la pluralidad, y que además estaba completamente dispuesto a integrarse al desarrollo de las economías del norte. En circunstancias como estas, se ve que Fox aprovecha la oportunidad para presentarse como gran promotor de la integración continental.

Otro aspecto significativo del encuentro fue el anuncio de los presidentes de las naciones del TLCAN de integrar un proyecto regional de energía con el fin de hacer más eficientes los mercados energéticos y lograr satisfacer las necesidades en la materia.

Este proyecto fue impulsado principalmente por Estados Unidos a raíz de su crisis energética en el estado de California y con objeto de asegurarse ese recurso en el futuro, se inscribe es uno de los objetivos señalados en la

---

[158] Juan Manuel, Venegas, "Usar parte de gasto militar de AL en combatir la pobreza, plantea Fox" en el periódico *El Financiero* , domingo 22 de abril, México, 2001, p. 3.
[159] La viabilidad de esta propuesta tendría que analizarse a la luz de los últimos acontecimientos ocurridos el 11 de septiembre, que por razones de la propia investigación ya no analizaremos.
[160] Ruiz, José Luis, "Impulsó TLC cambios en México-.EU" en el periódico *El Universal*", domingo 29 de abril, México, 2001, p.32.

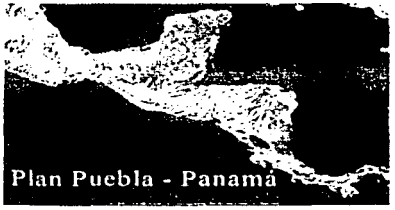
cumbre de Santiago sobre el plan dentro del ALCA de integrar y desarrollar los mercados de energía del hemisferio.[161]

Bush confía que pronto se ponga en practica la iniciativa de energía en Norteamérica como mecanismo de cooperación entre los tres. Que como bien sabemos, dicha propuesta sólo beneficiara a Estados Unidos.

De esta manera el Área de Libre Comercio de las Americas, el ALCA, pretende construir el bloque económico más grande del mundo, abarcando a casi 800 millones de personas y generando un producto interno bruto (PIB) de US$11,5 billones en bienes y servicios, equivalente al 40% del comercio mundial.

[161] Gaete Balboa, Pablo, "El ALCA: ¿más allá del punto sin retorno? en la revista de *Comercio Exterior*, no.8, agosto, México, 2001, p.454.

4.3 El Plan Puebla Panamá como proyecto de integración México-Centroamérica



El Plan Puebla Panamá encuentra su origen en el régimen del expresidente Ernesto Zedillo y un ambicioso programa denominado *Sur-Sureste* muy ligado a las políticas recomendadas por el Banco Mundial.

Los tratados comerciales impulsados en el sexenio pasado por México y los gobiernos centroamericanos, sirvieron de antecedente y a la vez de marco jurídico consolidado de ese proceso de reproducción ampliada de una integración económica.

El PPP (como hoy se le conoce en la versión oficial), es un proyecto de desarrollo integral, convocado por el presidente Fox, para los estados del Sur-Sureste de México. Dicho plan formará parte del Plan Nacional de Desarrollo y su prioridad es contribuir a elevar el nivel de vida de los habitantes de la región.

Las entidades que intervienen en la Plan Puebla Panamá son:

- El gobierno federal
- Nueve gobiernos estatales: Puebla, Veracruz, Tabasco, Campeche, Yucatán, Quintana Roo, Guerrero, Oaxaca y Chiapas
- Gobiernos de los siete países centroamericanos: Guatemala, Belice, Nicaragua, Honduras, El Salvador, Costa Rica y Panamá
- Organismos empresariales de México
- Organismos internacionales de financiamiento

CUADRO 35
DATOS BASICOS DE LOS PAISES QUE INTEGAN EL PPP

	POBLACIÓN EN MILLONES	PIB MILES DE US$ MILL.	PIB PER CÁPITA US$
México*	27.0	79.2	3.334
Costa Rica	4.0	14.7	3.672
El Salvador	6.3	10.9	1.749
Guatemala	11.4	17.7	1.554
Honduras	6.4	4.6	708
Nicaragua	5.0	2.4	482
Panamá	2.8	9.4	3.305

*Datos referentes a los nueve estados
FUENTE: México, Sistema de Información Regional de México, América Central. Datos compilados por la CEPAL

Para dicho proyecto se definieron ocho líneas de operación y además se aprobó la cláusula democrática:

1. Desarrollo sostenible, orientado a preservar el medio ambiente, el patrimonio cultural y los recursos naturales.
2. Preservación y mitigación de desastres naturales, a fin de generar una cultura de la preservación, y el desarrollo de seguros de riesgos de catástrofes.
3. El turismo, que incluye la revisión de proyectos existentes y el diseño de otros nuevos, como la extensión de la Ruta Maya, la escalera Naútica en el Pacífico.
4. *Facilitación del intercambio comercial*, con objeto de hacer más viables los negocios, modernizar aduanas, homologar tratados, promover la pequeña y mediana empresa.
5. La integración vial, con el triple propósito de comunicar la geografía regional y las comunidades en un gran corredor del Pacífico, un corredor del Atlántico y otros corredores en el Sureste de México, que integren a toda la región, mediante carreteras, ferrocarriles, aeropuertos, puertos y otras maneras de concretarse.

6. Interconexión energética vía Guatemala, vía Guatemala-Belice, vía el gasoducto centroamericano y otros circuitos de conexión en materia energética.
7. Integración de los servicios de telecomunicaciones, con la finalidad de incorporar las importantes innovaciones tecnológicas y configurar una red de fibra óptica, disponer de acceso a las tecnologías de información y establecer un mercado de telecomunicaciones que sirva a las necesidades y objetivos del desarrollo general.
8. El desarrollo humano que, por su importancia esencial, debe enriquecerse con las aportaciones de nuevos proyectos, en un proceso ascendente y abierto en materia de educación, de ciencia y tecnología, de salud, de desarrollo de comunidades indígenas, de desarrollo de pueblos y de ciudades, y finalmente de cuestiones migratorias. [162]

Entre las áreas de inversión se encuentran proyectos de infraestructura como:

- Carreteras
- Caminos de aprovechamiento agropecuario
- Presas e infraestructura de riego
- Electrificación
- Puertos, aeropuertos y ferrocarriles
- Gaseoductos y oleoductos
- Telecomunicaciones
- Almacenamiento, reparación y proveeduría
- Protección del medio ambiente

En el caso de México, las mayores reservas petroleras y la infraestructura estratégica para el país, se encuentran dentro de la zona comprendida por dicho plan, situación que también se da en Panamá, donde a pesar de que el canal es ya propiedad de esa nación, continúa como una vía fundamental para los flujos comerciales mundial.

[162] Magalhes, Neide, "Duro de armar" en la Revista *América Economía*, 27 de septiembre, Santiago de Chile, 2001.

Los corredores unirán los Estados de Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán, con Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. Además el PPP compromete la configuración de una red de fibra óptica para integrar las comunicaciones.[163]

Aunque el PPP supone un plazo de 25 años para fomentar el desarrollo regional, las metas para el sexenio de Fox son crear la infraestructura física necesaria para ello. Ello implica inversiones públicas por más de 36 mil millones de pesos en los próximos seis años para construir 2 mil 485 kilómetros de carreteras de cuatro carriles, crear zonas de riego o de temporal tecnificado en más de 694 mil hectáreas, y modernizar dos puertos, seis aeropuertos y el ferrocarril del Istmo de Tehuantepec. Se trata de crear las condiciones para agilizar el comercio entre las zonas norte y sur de nuestro país.

Entre los inversionistas que ya se tienen contemplados para entrar al PPP, encontramos: *Obebrecht*, empresa brasileña dedicada al desarrollo de infraestructura, la cual factura más de cuatro millones de dólares anuales. El *Banco para el Desarrollo internacional de Japón*, el cual está muy interesado en la construcción de hidroeléctricas.

Además de diversas empresas textileras, *Grupo Pulsar, Grupo Xtra, Grupo Canek, ICA, Zucarmex, Impulsadora Azucarera del Noreste, CEO McAlleen Economic Development, Filmo Media, Consejo Mexicano de Comercio Exterior, PAMA Financial Corporation, Bosco Ward & Nopar, Telmex, Telgua, Carso*[164] y muchos inversionistas más que ya expresaron su determinación de entrar en proyectos productivos en algunos de los nueve estados sureños de México más necesitados.

---

[163] Aznares, Juan Jesús, "México crea el espacio centroamericano" en el periódico *El País*, sábado 23 de junio, México, 2001, p.15.

[164] Reveles, José, "Conocer, discutir y criticar el PPP, reto para el EZLN" en el periódico *El Financiero*, lunes 5 de marzo México, 2001, p.18.

Además se ha dado apoyo tácito al PPP por parte de algunos gobiernos de Europa como: Suecia, Alemania, y España en particular, además del interés de Canadá, Estados Unidos, etc.

Fox ha asegurado que *"su gobierno busca que México esté más cerca de las naciones de Latinoamérica, a fin de impulsar y sentar con más fuerza las relaciones comerciales"*.[165]

En la declaración conjunta, los gobiernos de la región renovaron el compromiso para avanzar en la materialización de un mayor intercambio comercial "no discriminatorio" de bienes y servicios entre los países mesoamericanos mediante la ampliación e implementación de los acuerdos de libre comercio suscritos, todos en pos de concretar el ALCA.[166]

4.4 Obstáculos externos a la conformación del ALCA. La desaceleración de la economía norteamericana

Dentro de la dinámica de las relaciones internacionales actuales, la relación entre lo doméstico y lo internacional es cada vez más compleja y las fronteras entre ambos se han vuelto mas permeables y difusas.

Es indudable que los factores externos deben tomarse en cuenta, pero éstos deben ser utilizados de forma creativa y complementaria con los proyectos de desarrollo interno y no como las pautas indicadas a seguir, el problema aquí también radica en la complicidad entre las elites nacionales y los intereses trasnacionales.

En este sentido la actual crisis económica por la que esta atravesando Estados Unidos ha hecho el entorno económico mundial inestable, por lo que las repercusiones a otras regiones como América Latina no se han hecho esperar. Dichas repercusiones a países se observan a través de traducciones

[165] Nuñez, Ernesto, "Lanzan México y Centroamérica acuerdo" en el periódico *Reforma*, 15 de junio, México, 2001, p.43.
[166] Ruiz, José Luis, "Inclusión a PPP, sólo con democracia" en el periódico *El Universal*, sábado, 16 de junio, México, 2001, p.32.

bursátiles, monetarias, bancarias, de comercio y de producción que se realizan con Estados Unidos.

Como bien sabemos Estados Unidos ha mantenido el periodo de expansión económica más largo de la historia, 10 años seguidos de crecimientos del PIB superiores al 4%. Pero en el último cuarto del 2000, la economía creció sólo un 2.2%, después de haber registrado un 5.2% en la primera mitad del año.[167]

¿Qué ha pasado para que se hable ahora de debilidad; desaceleración o incluso recesión?[168]. La desaceleracion del crecimiento económico, la fuerte caída de los precios de las acciones, el aumento del precio del petróleo, el estallido de la burbuja tecnológica o el alto nivel de endeudamiento de los americanos y con ello la repercusión en el desempleo son algunos de los factores que los analistas describen cómo claves de esta crisis.

4.4.1 Las consecuencias en América Latina

Son muchas y muy variadas las consecuencias que la recesión tiene no sólo en Estados Unidos, sino sobre las economías del resto de los países del mundo. Una de las consecuencias más tangibles a causa de la recesión de Estados Unidos ha sido las devaluaciones desde septiembre del 2000 en Colombia, Venezuela, Chile y Brasil, esta última de mayores repercusiones.

En Brasil pesa la fuga de capitales (1000millones de dólares diarios) a finales del 2000. Las dificultades financieras de Brasil se agravaron a finales de 1998 y desembocaron en la adopción de un tipo de cambio flotante y la generalización de la crisis en enero de 1999. Ésta tiene su explicación principal en la política liberal de estabilización.

---

[167] Cohen, Adam, "This time it is different", en la revista *Time*, Latin America Edition, july, EE.UU. 2001, p.10.

[168] La *fase de la desaceleración* se le denomina a la fase de contracción de la economía. Cuando el PNB decrece por lo menos dos trimestres consecutivos (6 meses) se habla de una desaceleración. Mientras que *la fase de recesión*, es el momento más bajo de la contracción cuando el nivel de crecimiento de la economía alcanza niveles menores a cero, es decir, donde la economía ya no crece sino decrece. Y cuando ésta alcanza o rebasa los dos trimestres consecutivos se puede hablar entonces de una *depresión*. Sobre estas definiciones cfr.

Esa política ancló el tipo de cambio al dólar, propició la sobrevaluación de la moneda, los desequilibrios fiscal y del sector externo, así como elevadas tasas de interés para atraer las inversiones externas que a su ves cubrirían dichos desequilibrios, estrategia que no se pudo sostener cuando sobrevinieron la salida de capitales y los ataques especulativos contra el real.[169]

Un ejemplo de este fenómeno de contagio ha sido Argentina que recientemente en junio de 2001 las acciones de las compañías que más han invertido (telefónicas, bancarias, etc) caen después de la decisión de Argentina de abandonar el tipo de cambio fijo para las operaciones de comercio exterior por lo que provoca preocupaciones de devaluaciones aunado de un gran temor que es derivado de la gran deuda que sostiene.[170]

Desde hace años, la economía argentina atraviesa un periodo de recesión: la producción industrial está por los suelos, la confianza del consumidor no crece y el desempleo sigue creciendo.

Argentina está sufriendo las consecuencias de varios factores: un ordenamiento económico que genera una abundante salida de divisas pero no estimula su ingreso; el endeudamiento acumulado por el gobierno anterior y la política recesiva del presente; un cambio de escenario político y financiero mundial cuyas características y consecuencias no deberían causar sorpresa en ningún dirigente medianamente bien informado.[171]

Paralelamente, la salida de divisas aumentó fuertemente. En parte por los crecientes pagos de intereses de la deuda contraída para cubrir el déficit público. Y, porque la apertura estimuló las importaciones contribuyendo a que

---

Carbaugh, Robert J *Contemporaly Economics* Ed.South Western College Publishing, Canadá, 2001, p.355.

[169] Zambrano, Carlos, "Crisis financiera de Brasil" en la revista de *Comercio Exterior*, no.8, agosto México, 2001, p.567.

[170] Parrado, Julio A, "La actividad en Estados Unidos por sexto mes consecutivo" en *El Mundo* http://www.elmundo.es/diario/ (2 de febrero de 2001).

[171] Sevares, Julio, "Porque Argentina es tan vulnerable? en el periódico argentino *El Clarín*, viernes 24 de agosto de 2001, p.12.

el déficit comercial promedio de la última década sea fuertemente negativo.

Una posible recesión en plena etapa de globalización significa sin duda una perdida en el crecimiento económico de todo el mundo. Hoy la eterna fórmula de *Laissez-faire* que nació con Estados Unidos mismo, en teoría ha sido desplazada por una estrategia de proteccionismo con grandes repercusiones para países dependientes de este país como el caso de México.

Dicha protección distrazada se hace más fuerte a raíz de la recesión, llevando a déficit las balanzas comerciales de todos los países que mantienen relaciones comerciales con Estados Unidos.

Por esta razón, se advierte dificultades en el comercio exterior, y con ello quizá la atención en el proceso del ALCA se detenga un rato mientras que Estados Unidos resuelve su problema económico, y más adelante regresará a éste pendiente para concluirlo sobre todo en el antedicho que tendrán que echar mano de todos los recursos disponibles o no (como el caso del ALCA) para sacar adelante su economía.

Por todo lo anterior, podemos establecer que el panorama económico internacional es sombrío, al menos en el futuro inmediato continuarán los problemas económicos, el incremento del desempleo y la pobreza, producto de las contradicciones propias de la globalización y en general del modelo capitalista actual.

4.4.2 El caso de México

Con respecto a las consecuencias de la recesión de la economía estadounidense para México, es obvio que para México son muchas, debido al gran entrelazamiento de nuestra economía a la del vecino del norte. Fundamentalmente el sector industrial es el que está mas vinculado al ciclo de la economía de Estados Unidos y el que más le ha afectado la sobrevaloración del peso porque es exportado.

Como sabemos la sobrevaloración del peso frente al dólar vuelve menos rentable una parte de la actividad exportadora, que si a eso se le suma la caída en la demanda y el turismo, existe un problema de menor competitividad internacional.

Es otras palabras, nuestros productos se han encarecido en el extranjero, el turismo resulta mucho más caro en México, lo que provoca una caída en ese sector, además se están cerrando una serie de maquiladoras, lo cual, está generando desempleo en diversos puntos de la República.

Respecto a las exportaciones mexicanas, éstas han registrado una caída bastante fuerte y viene a confirmar que efectivamente la desaceleración de la economía norteamericana está afectando y esta teniendo un peso en nuestra realidad.

Dentro de la industria, es el sector manufacturero el que ha resultado más afectado por la desaceleración norteamericana. Así el PIB del sector manufacturero registró una reducción del 2.3% en el primer semestre del presente año, debido a que el 67.3% de sus 49 ramas presentaron retrocesos en su producción.[172]

La siguiente tabla muestra los sectores que se han visto mayormente afectado por la recesión económica:

CUADRO 36
LOS SECTORES MÁS AFECTADOS POR LA RECESIÓN DE EEUU

PETROQUÍMICA BÁSICA	-12.8%
Cuero y calzado	-14.5%
Maquinaria y aparatos eléctricos	-18.6%
Molienda de café	-18.9%
Productos de hule	-21.1%

FUENTE: Céspedes, Rebeca en el periódico *Reforma*, México, 23 de agosto de 2001, p.34

[172] Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *México: informe de la CEPAL coyuntura económica*, 3 de mayo de 2001 (primer trimestre de 2001), P.123.

La característica del sector externo fue que a pesar del debilitamiento de las ventas externas y del menor precio del petróleo, el peso mantuvo su fortaleza en los primeros meses de 2001, debido a la afluencia de divisas provenientes de colocaciones en mercados emergentes y de los Estados Unidos, en donde se observó una disminución de los réditos de los fondos federales, de 6% a principios del año a 4.5% en abril.[173]

La situación de la balanza comercial se puede observar que todos los rubros que la componen disminuyeron de manera importante su ritmo de expansión durante el primer trimestre de 2001, esto según estimaciones de la SHCP, que indica su causa en la desaceleración de la demanda interna y externa: así mismo señala que las exportaciones totales crecieron 4.5% en el primer trimestre de 2001, lo cual se compara negativamente con un incremento de 27.2% registrado en el mismo periodo del año anterior, lo que significa entonces una caída del 22% respecto al primer semestre de 2001.[174]

Por su parte las importaciones totales se incrementaron 6.7% de los primeros tres meses de 2001, mientras que en el mismo periodo de 2000 crecieron 25.9%. Lo que no remarca es que este dinamismo obedeció al crecimiento de las maquilas en un 11.3%; pues el resto de las exportaciones se estancó; las exportaciones petroleras se redujeron en un 8.6%. De hecho en febrero registraron una caída del 4.5%.[175]

El efecto inmediato en números es que la combinación de menores ventas mexicanas y mayores importaciones de Estados Unidos provocaron un descenso del superávit comercial mexicano, al pasar de 2 mil 102 millones de dólares en enero a 455 millones de dólares en febrero. La disminución del superávit comercial de México en relación con su vecino del norte se debió a la caída de ventas en los sectores petroleros y de maquinaria eléctrica.[176]

---

[173] *Ibidem.*
[174] Mayoral, Isabel, "Se redujo 30.7% el superávit comercial de México ante EU, en periódico *La Jornada*, 19 de abril, México, 2001, P.30.
[175] *Ibidem.*
[176] *Ibidem.*

Todos estos problemas que trae consigo la recesión estadounidense tienen un costo social muy grande, ya que el desempleo se está incrementando; principalmente en el sector manufacturero, el cual tendrá sus efectos más visibles en el aumento del comercio informal y reforzará problemas como la violencia y el incremento de la inseguridad, a causa también de los bajos salarios o la falta de oportunidad para integrase al mercado laboral acentuarán la pobreza de los mexicanos.

Así, encontramos los siguientes datos de pérdida de empleo en el país:

CUADRO 37
IMPACTO DE LA RECESIÓN EN EL EMPLEO

CONSTRUCCIÓN Ingenieros Civiles Asociados	184 000 empleados directos, recorte del 20% de la planta (5 mil empleados)
AUTOMOTRIZ Chrysler Dina General Motors	282 despidos 201 despidos Sin registro de la cantidad de desempleados tras el cierre de Ramos Arizpe.
COMUNICACIONES Televisa TV Azteca	750 despidos 400 despidos
COMPUTO Compu USA	700 despidos
MAQUILADORAS	175 000 despidos, según los empresarios

FUENTE: Zapata, Claudia en periódico *Reforma* México,25 de septiembre de 2001, p.40

A la luz de los resultados del primer semestre del año podemos hablar de una recesión en la economía nacional, entendida como la caída de la producción durante dos trimestres consecutivos, producto no sólo del impacto de la recesión estadounidense sino de las mismas debilidades estructurales de nuestra economía que la han hecho tan dependiente de la economía de nuestro vecino.

En este sentido, podemos plantearnos una serie de reflexiones que van desde la viabilidad misma del modelo de libre comercio que impulsan los organismos internacionales como el FMI y el Banco Mundial, que están mostrando sus contradicciones propias con la crisis generalizada de la economía mundial que estamos a punto de presenciar, hasta los

desequilibrios internos del país, provocados en gran parte por este modelo económico y en mucho resultado de la escasa visión de los dirigentes de este país. Situaciones que han llevado a que, desde el inicio, los problemas económicos de Estados Unidos repercuten directamente en nuestro país.

Por ello, sería sano pensar, discutir y crear alternativas para que un país como México dentro de este contexto, pueda participar para gobernar el proceso de mundialización a través de la creación de instituciones mundiales que le den estructuras.

4.5 Obstáculos inherentes al proyecto del ALCA

Es fácil darse cuenta de que América Latina llega a la negociación sobre el ALCA en unas condiciones muy especiales de debilidad, de pobreza, de crisis económica, política y de falta de cohesión social. Dicho acuerdo, representaría el de mayor trascendencia histórica que nunca haya concertado Latinoamérica con Estados Unidos, que puede comprometer a fondo el futuro de la región y de sus sociedades.

El avance del proceso negociador depende fundamentalmente de tres condiciones:

A. El aval del Congreso estadounidense para la concesión del *fast track* (vía rápida):
B. El grado de entendimiento entre Estados Unidos y Brasil, convertidos en el eje del proceso,[177] y
C. el consenso de 34 países en cada uno de los temas de la integración hemisférica.

Respecto al primer inciso, de acuerdo a la Constitución estadounidense, las relaciones exteriores del país son responsabilidad del presidente, pero los acuerdos comerciales sólo pueden ser firmados por el Congreso.

[177] Coher I. "The Road to integration" en la revista *Latin Finance*, septiembre, EE.UU. 2001 p.12.

En este sentido, la forma de negociación vía la *Autorización de Promoción Comercial* (APC) como actualmente se le conoce;[178] suspende en esencia, el derecho del Congreso a enmendar los tratados comerciales, forzándolo a votar a favor o en contra por un proyecto de ley de comercio sin la posibilidad de realizar ningún cambio.

Pero la falta de obtención del *fast-track* (el cual expiró en 1993) por parte de los presidentes estadounidenses, primero Bill Clinton y ahora Gerges W. Bush, les ha permitido a los latinoamericanos volverse cada vez más escépticos respecto al apoyo estadounidense al ALCA, y demás promesas hechas por Washington a la región.

Para lograr su propósito, el presidente Bush tal vez tenga que hacer concesiones a los legisladores demócratas respecto a los delicados temas de los derechos laborales y la protección ambiental; renunciando así a la clásica posición republicana de que esos problemas no tienen cabida en las negociaciones comerciales.[179]

Mientras que los demócratas tradicionalmente han sido sensibles a los argumentos de los sindicatos, que temen enfrentar en América Latina la competencia de trabajadores peor pagos y con menores beneficios en condiciones laborales que pueden resultar más atractivas para las empresas norteamericanas.

Por eso son partidarios de incluir en los acuerdos provisiones que permitan sanciones comerciales contra los países que carecen de pautas laborales mínimas. También demandan alguna protección de aquellos países que, al no tener regulaciones para el cuidado ambiental, pueden resultar polos de inversión más atractivos para ciertas compañías.

Sin embargo, esa fórmula de acomodo podría generar otro problema. La gran mayoría de los gobiernos latinoamericanos se oponen con

[178] Previamente se conocía como vía rápida o (*fast-track*).
[179] Hakim, Peter ,"Intranquilidad en las Américas" *en la revista Foreigh Affairs*, otoño-invierno, México, 2001, p.125.

vehemencia a la inclusión de las normas laborales o ambientales en el ALCA, porque temen que las normas den lugar a nuevas e injustas barreras a sus exportaciones y acaben siendo una restricción estadounidense más al comercio exterior. Por esta razón, de no actuar el presidente Bush dará a entender que las relaciones comerciales con América Latina no tienen prioridad para su gobierno.

El desacuerdo en estas materias ha sido tan grande que fue uno de los grandes motivos por los cuales Bill Clinton fracasó en su intento por obtener el *fast track*, debido a la reticencia de parte de los representantes demócratas.

Además les preocupa a los sindicatos, y otras organizaciones civiles, que con el ALCA se incrementen las desigualdades del ingreso en el país, lo que agravaría las presiones sociales. De hecho, la creciente apertura económica en Estados Unidos ha generado mayor disparidad en los ingresos, en perjuicio sobre todo de los trabajadores con menos educación.[154]

Otra consideración importante se refiere a las consecuencias internas del aumento de la inversión estadounidense en América Latina, en un marco de liberación económica propiciado por el ALCA, ya que los capitales se invertirían principalmente en los sectores exportadores de las naciones latinoamericanas, debido a su mayor dinamismo.

Así, a la luz de estos escenarios se le puede complicar el debate a Bush con el caso de la aprobación de la *Autorización de Promoción Comercial*, la cual prometió obtener en los próximos meses, para dar el empuje político que le falta al ALCA.

En el segundo inciso, tenemos que el proceso de negociación del ALCA ha contado con dos actores que tienen entre sí una postura antagónica: Brasil y EUA. La cuestión menos elástica de la agenda bilateral entre Estados Unidos y Brasil ha sido la política comercial, hoy día la mayor área de conflicto entre los dos países.

[154] Guerra- Borges, *Op.cit.*, p.32.

Por un lado, Brasil tiene intereses estratégicos en la intensificación de sus relaciones en el hemisferio como soporte, o palanca de una nueva inserción internacional, realizada por medio de un papel de liderazgo en América del Sur. Esto choca contra la posición de un fuerte rival: el proyecto de EUA de inserción en el continente.

Esta estrategia se basa en la tentativa de institucionalizar las reglas que le interesan, esto es, abrir definitivamente las economías y obtener concesiones de América Latina, lo que implica el riesgo de que los parques industriales de estos países se vean desmantelados por la competencia de EUA.

La agenda de negociaciones regionales detonada con el lanzamiento del ALCA se suma a las dificultades bilaterales acumuladas a lo largo de los último treinta años entre ambos países.[181]

Desaveniencias antiguas y recientes causadas por las políticas restrictivas estadounidenses de tinte neoproteccionista, o por presiones de Estados Unidos para que se amplíen las medidas de liberalización en Brasil, minan sistemáticamente el diálogo entre los gobiernos. A partir de la creación de la OMC, los dos países recurrieron a los mecanismos instituidos de solución de controversias, entre 1992 y 1996 hubo 17 procesos en los cuales ambos estaban implicados.[182]

Además se puede encontrar concepciones distintas en ambos países sobre las implicaciones de la integración. Por una lado, la propuesta original de Estados Unidos busca "globalizar la regionalización" por medio de una liberación económica y comercial uniforme que concluya con la consolidación de un solo bloque continental, la cual choca con la propuesta del Mercosur, en especial con Brasil, que impulsa el "regionalismo abierto"[183]

[181] Hirst, Monica, "La política de Brasil hacia América Latina" en la revista *Foreign Affairs*, primavera-verano, México, 2001.
[182] *Ibidem*.
[183] Este término como ya lo mencionamos anteriormente, según Alfredo Guerra-Borges consiste en profundizar los procesos de integración en el entorno específico de la globalización, a fin de lograr la mayor participación posible de todos los ordenes que ésta implica y elevar la calidad de la población.

para profundizar y fortalecer los procesos integradores en marcha como paso previo a un acuerdo hemisférico.[184]

Por si fuera poco, la ronda final de negociaciones del ALCA que empieza en 2003, debe ser presidida de manera conjunta por Estados Unidos y Brasil, lo cual puede resultar particularmente difícil, ya que ambos países están públicamente en desacuerdo sobre diversos problemas medulares que no serán fáciles de resolver. Y el gobierno del presidente Cardoso ya ha dejado claro que no tiene prisa por negociar el ALCA, al que considera de prioridad secundaria, ni concluir asuntos en el plazo acordado de 2005.

Por su parte, Brasil ha anunciado que no firmará el ALCA a menos que Estados Unidos está dispuesto a suprimir las barreras comerciales, en especial las no arancelarias (como los subsidios al sector agrícola y la agroindustria, etc).

Mientras que la posición de los países latinoamericanos, subraya también la necesidad de que Estados Unidos elimine los subsidios agrícolas y las barreras no arancelarias a las que recurre con frecuencia y no pocas veces sin fundamento, como por ejemplo lo ocurrido con el cemento y otros productos de México, a cuya importación se opone por considerar que se venden a precios de *dumpling* (es decir, por debajo de su precio en el mercado nacional), lo que se ha demostrado que no es así.[185] Por ello el tema de las barreras comerciales de EE.UU. es uno de los principales desafíos del ALCA.

Esta postura de Brasil se basa en parte a que el Mercosur en los últimos años ha diversificado sus mercados para sus exportaciones y no depende tan abiertamente del mercado estadounidense como el caso de nuestro país, Centroamérica o el Caribe. Por ejemplo, si en 1990 Argentina y Brasil enviaban

[184] Castro Escudero, Alfredo, El ALCA: ¿proyecto de integración viable? en la revista de *Comercio Exterior*, vo.48, no.10, México, 1998, p.250.
[185] *Unidad Regional, Imágenes de Nuestra América*. Publicación de la Asociación por la Unidad de Nuestras Américas, no.8, verano, México, 2001, p.45.

a Estados Unidos 13.8 y 24.6% de sus exportaciones totales respectivamente, en 1997 esos porcentajes se redujeron a 7.8 y 17.5%.[186]

Aún con esta posición, resulta paradójico que Brasil sea el socio del Mercosur para quien el mercado estadounidense tiene mayor importancia. Prácticamente una quinta parte de las exportaciones totales de Brasil encuentran mercado en Estados Unidos, y de ese volumen el 71% son manufacturas, proporción que es similar a la de Estados Unidos.[187]

Y la principal preocupación de Estados Unidos hoy pasa por reducir los alcances del Mercosur, y en particular de Brasil que se constituye en el principal obstáculo en materia de hegemonías en el contexto latinoamericano.

Finalmente respecto al último condicionante para conformar el ALCA, el que se refiere al consenso de 34 países en cada uno de los temas de la integración hemisférica, muchos de los países del continente, grandes, medianos o chicos, están afrontando fuertes problemas socio-económicos. No obstante, para las economías más pequeñas, estas dificultades complican aún más la preparación para el ingreso a un área de libre comercio continental.

El problema de los tratados es que con la apertura económica, la economía se vuelve muy volátil en el sentido de que se generan problemas de desviación de comercio, además de que al firmar con un país muy grande permite a éste "inundar" de sus productos los mercados nacionales de los países más pequeños; y además de generar un "exceso de inversión extranjera" cuyo interés es "comprar" las empresas nacionales.

Está claro que aquellas naciones que se encuentran en la categoría de economías más pequeñas, no tienen el mismo poder de negociación, ni la capacidad institucional para adaptarse al proceso, mientras que los países

[186] Castro, Alfredo. "Mercosur: ¿nuevo fracaso integracionista de América Latina' en la revista de *Comercio Exterior*, vo.49, no.20, octubre, México, 1999, p.905.
[187] Estevadeordal, *Op.cit.*, p.60.

grandes han logrado a su favor avances reales a cambio de promesas nominales que no siempre se han cumplido.

La aceleración de las negociaciones hemisféricas trae aparejada una seria disyuntiva a los países de la región: profundizar sus procesos de integración subregional al estilo europeo para avanzar hacia formas superiores de integración económica, social y cultural o por el contrario, continuar estableciendo nuevos acuerdos generadores de zonas de libre comercio que deberían ser absorbidas por la constitución del ALCA.

Y es que los intereses del sector privado de EE.UU. parecen estar favor del enfoque bilateral, o de la incorporación al TLCAN, sustentado en el artículo 2204 del mismo, que establece que cualquier país o grupo de países podrán incorporarse al Tratado, una vez que su acceso haya sido aceptado de acuerdo con los procedimientos legales aplicables a cada país[188]; lo que podría restarle ímpetu a las conversaciones multilaterales.

Por lo tanto, el ALCA no implica lo mismo para los 34 países que participan en el proceso y sus intereses y objetivos van a diferenciarse a medida que se avance en la definición de los compromisos que conformarán el acuerdo.

La importancia relativa de las relaciones económicas con Estados Unidos, varía mucho según los países y las subregiones de América Latina y el Caribe; prueba de ello es el índice de comercio con esta región, pasando del 80% en el caso de México, los países centroamericanos y caribeños; 60% en el caso de los países Andinos y cerca del 40% en el caso del Mercosur.[189]

[188] Godínez Zuñiga, Víctor, "La política comercial del gobierno de Bill Clinton, el TLCAN y el MERCOSUR ¿es posible el panamericanismo económico? en la revista de *Comercio Exterior* no.9, septiembre, México, 1998, p.135.

[189] Lerman Alperstein, Aida, "América Latina y el Caribe en la integración regional" en Antillón, Rosa María, *Uniones Monetarias e Integración en Europa y las Américas*", Ed. FCpyS-UNAM, México, 2000, p.410.

Por ejemplo, el Mercosur junto con Chile y la Comunidad Andina, no tienen sus relaciones comerciales concentradas en Estados Unidos como el caso de Centroamérica y el Caribe; sino que se han diversificado hacia otras regiones, tales como: la Unión Europea, Asia-Pacífico y la misma Latinoamérica.

Por tanto, el volumen de concentración de comercio con Estados Unidos y el grado de protección de las economías serán dos factores vitales que los países considerarán al participar en la negociación del ALCA. En consecuencia, los países con una alta proporción de exportaciones hacia Estados Unidos estarán más interesados en participar en el ALCA porque tendrían elevadas ganancias, mientras que los costos por desviación serían mínimos.

Empero, la decisión de ingresar al ALCA también dependerá del grado de protección interno, lo que en conjunto determinará los costos de ajuste y desviación de comercio de los terceros países. Esto supone que los países que tienen una protección interna más o menos elevada estarán mas reacios a participar en el ALCA.

De ahí que el reto de América Latina y el Caribe sea negociar cuidadosamente los términos de la liberalización, a fin de poner en la mesa de negociaciones resoluciones en el corto, mediano y largo plazo.

En otras palabras, como bien lo apunta Jorge Vergara, el conocimiento de la historia del pensamiento y las prácticas integracionista en nuestra región nos permitirán superar el dilema entre el optimismo o el escepticismo, asumidos como opciones voluntaristas y afectivas, y adoptar una actitud reflexiva en la cual la integración sea vista como una difícil tarea histórica pendiente. Dicha actitud comprendería un realismo lúcido y sereno unido a una voluntad integracionista capaz de vencer pacientemente los diversos obstáculos.[190]

[190] Vergara Estevès, Jorge, *Revista Estudios Latinoamericano,s* no.9, Ed. FCPyS y la Coordinación de Estudios Latinoamericanos, enero-junio, México, 1998, p.86.

4.6 ¿Y la sociedad civil?

En la segunda "*Cumbre de las Américas*" realizada en Santiago de Chile en abril de 1998, paralelamente se llevó a cabo otra Cumbre llamada la "*Cumbre de los Pueblos*", en la cual participaron decenas de organizaciones que fueron excluidas de las negociaciones desde el principio, las cuales suscribieron documentos dirigidos a sus gobernantes donde expresan que no deben adoptar compromisos en el proyecto hemisférico y piden que se tome en cuenta a la sociedad civil en la Cumbre, pues se sabe que el cuadro continental esta determinado por una vasta agenda de problemas económicos y sociales que son prioritarios resolver y que no lo hará la cumbre.[191]

En acto premonitorio de la ministerial del ALCA, se incluyó en su agenda el tema de la participación de la sociedad civil. Así, los ministros del hemisferio reconocían que, en un mundo cambiante y globalizado, los principales beneficiarios o afectados de los convenios comerciales, léase consumidores o público en general, deberían tener la oportunidad de expresar sus expectativas o preocupaciones. Oficialmente el ALCA ha procedido a la formación de un comité consultivo sobre sociedad civil.

Pero la realidad nos muestra el limitado debate público del proceso, circunscrito en la toma de decisiones y las grandes empresas, la cual potencia la incomprensión de los distintos sectores sociales y la vulnerabilidad del tema en el nivel político. Por tanto este tipo de factores también podrían obstaculizar la creación del ALCA.

Así, surge paralelo a la Reunión Ministerial de Comercio, el Foro Social Mundial, en cual pretende articular acciones y promover una agenda alternativa para la integración hemisférica. En dicho foro participan organizaciones civiles de Norte, Centro y Sudamérica.

[191] Josexto, Zaldúa, "La cumbre de los pobres, en una hotel que no llega a tres estrellas", en el periódico *La Jornada*, 18 de abril, México, 1998, p.63.

La profundización de los procesos de integración puede contribuir al cambio con sentidos social, pero para ello es necesario que la sociedad civil tenga una amplia participación en la toma de decisiones, ya que la integración es un asunto demasiado serio como para dejarlo exclusivamente en manos de los gobiernos y las empresas.

Por esta razón, considero que sería acertado realizar un referendo en los diferentes países que conforman el continente americano, para ver que piensan sobre el proceso del ALCA y en base en los datos obtenidos tomar las decisiones más benéficas para la sociedad en general.

4.7 Algunas consideraciones de los intereses y posiciones de países americanos respecto del ALCA. El caso de México.

A pesar de que los representantes de los 34 países del continente americano han establecido su interés tácito de formar parte del ALCA, lo cierto es que tras las posiciones formales se encuentran intereses de contenido obviamente económico y político, pero también intereses que hunden sus raíces en aspectos históricos e ideológicos propios de un grupo de sociedades o países que como latinoamericanos, ofrecen una multiplicidad no sólo en el grado de desarrollo económico, sino de costumbres, tradiciones, culturas, problemáticas sociales, etc; factores que hacen problemático el trayecto hacia la meta de una integración como la que se está gestando ahora en Europa Occidental.

- Una hipótesis que podría explicar el interés de *Estados Unidos* por concretar el ALCA obedece (dentro del marco de la preocupación por la conservación de la hegemonía regional) a la proliferación de acuerdos comerciales entre los países latinoamericanos, con lo que se ha prescindido de la participación mediante la creación de alianzas que han excluido a las superpotencias (entiéndase países de la Unión Europea o Japón, etc) afectando notoriamente los intereses de sus empresas trasnacionales.

En el aspecto político, la conformación del ALCA es un asunto estratégico para EU, para rediseñar nuevas relaciones de dependencia hemisférica en el proceso de conformación de un nuevo sistema mundial de estados para el siglo XXI.

- Para *Canadá* el ALCA es la búsqueda de algún sustituto a la protección que representan las disposiciones sobre derechos *antidumping* y derechos compensatorios del TLCAN.

- La tesis de *Brasil* apoyada por los otros miembros del Mercosur, es que la integración hemisférica debe lograrse a través de la profundización y convergencia de los acuerdos subregionales y no mediante la adopción de nuevos compromisos que se superpongan a los ya adquiridos en el plano subregional por un lado y global por el otro.

Brasil cumpliría así varios objetivos a la vez; entre ellos: afirmar su papel de liderazgo geopolítico en Sudamérica y ampliar el mercado regional para sus exportaciones. Brasil dice que la integración hemisférica depende mucho más, de la capacidad que tienen los países del norte (en particular Estados Unidos) para abrir sus mercados eficientemente a aquellos sectores que les son importantes, que de su disposición a la integración.[192]

Además hay que recordar que la posicion del presidente de Brasil, Fernando Hernrique Cardoso frente al ALCA, está motivada en últimas fechas por intereses políticos, tomando en cuenta que el año próximo hay elecciones presidenciales, y por tanto una posición retadora le conviene.

[192] Estevadeordal, *Op.cit.*, p.280.

- *Argentina*, ha hecho saber su deseo de tener libre comercio con Estados Unidos, ya sea en forma directa (TLCAN) o en el contexto del ALCA.[193] La economía de Argentina después de todo ha estado más vinculada a la de Estados Unidos que las de los otros países del MERCOSUR, hecho que a veces ha tensado la posición con Brasil.

- La propuesta de integración de las Américas ha sido menos atractiva para economías como las de *Uruguay* y *Paraguay*, con sectores exportadores diminutos; debido a que estos países están en mejores condiciones de ser complementarios que competitivos en su relación con los países industriales.[194]

Para el *Mercosur*, el ALCA no puede interferir en las relaciones con otros bloques comerciales. De esta manera, la posibilidad de negociación en bloque depende de la capacidad de sus integrantes para ampliar los entendimientos y crear consensos en torno al ALCA.

- *Venezuela* lidera el bloque de países andinos y es para Brasil un socio necesario, y eventual aliado también, respecto de la crisis en Colombia y el plan de los Estados Unidos. Desde que Chávez asumió la presidencia de Venezuela hace dos años, las relaciones entre Estados Unidos y Venezuela se han hecho cada vez más tensas. Respecto al ALCA, Chávez ha manifestado que el ALCA para Venezuela es una opción, más no un destino.[195] Y dependerá de la calidad del tratado, de las particularidades, de los métodos, y de la profundidad con que se haga para que acepten o no.

- Para *Chile*, tiene especial interés las negociaciones encaminadas al ALCA, ya que ha adelantado negociaciones bilaterales con Washington en el área comercial, vía TLCAN o esta misma.

---

[193] Weintraub, Sydney, "Las posibilidades del libre comercio hemisférico" en la revista *Foreign Affairs*, vo.1, no. 3, otoño-invierno, México, 2001.
[194] *Ibidem*, p.282.
[195] Chávez, Hugo, "Globalización: la enfermedad del nuevo milenio" en la revista *Foreing Affairs*, vo.1, no. 3, otoño-invierno, México, 2001, p.3.

- Para la *Comunidad Económica del Caribe* (CARICOM) A pesar de todos los cambios en el ámbito internacional, es decir, todo el movimiento de tendencia hacia la regionalización, los países de la CARICOM no tienen una prioridad para la firma del ALCA, esto es que no están interesados en establecer algún tipo e tratado de comercio basado en algún tipo de reciprocidad de concesiones.[196] Esto se debe a que estos países gozan de un acceso preferencias para la gran mayoría de sus productos en Canadá, EUA, y algunos países europeos, por la que el beneficio de convertir estas preferencias unilaterales en concesiones recíprocas sea muy poca.

Por otra parte, juega un papel importante la reducida oferta exportable, las limitaciones de infraestructura y de transporte y, la falta de flexibilidad microeconómica de algunos de ellos provoca una falta de interés en estos acuerdos.

La participación de México en el ALCA

- En este escenario de integración hemisférica México es un caso particular. Es claro que su objetivo principal es fortalecer sus relaciones con sus socios del TLCAN, y en particular con Estados Unidos, por el gran número de asuntos que nos ligan a ellos; aunque a la vez pretenda ampliar sus vínculos comerciales con los países de América Latina y el Caribe.

Tras el anuncio de las propuestas de integración hemisférica por Estados Unidos, el gobierno mexicano pareció un poco desconcertado. La primera reacción fue bastante cautelosa en cuanto a la conveniencia de ampliar el TLCAN al resto del hemisferio. Esta primera posición mexicana expresaba el temor de perder el recién ganado ingreso privilegiado al mercado estadounidense.

La posición inicial pronto fue modificada al hacerse evidente que Estados Unidos estaba decidido a promover la integración hemisférica. El

[196] Medina, Guillermo, "América Latina: estrategias en conflicto" en la revista *Política Exterior* no.79; vo.XV, enero-febrero, México, 2001, p.157.

gobierno mexicano optó entonces por la política de participar en el proceso negociador y defender sus intereses.

En este sentido, Vega Cánovas acierta cuando señala que la integración hemisférica colocó a México en una posición similar a la de Canadá en las negociaciones del TLCAN, es decir, México se vio obligado a participar para defender lo ganado en ese tratado.

Aunque oficialmente el TLCAN no negocia como grupo, el gobierno mexicano sostiene posiciones que son cercanas a la estadounidense, como resultado de su creciente interdependencia económica con aquel país.

La actual posición de México respecto al ALCA, según Jorge G. Castañeda (el actual Canciller de México) ha declarado que el ALCA no es una de las prioridades para México en materia de acuerdos económicos internacionales; [197] ya que las principales prioridad para México por un lado, es profundizar el TLCAN y su relación con Estados Unidos, en segundo lugar acercarse más a América Latina a través el Plan Puebla Panamá y finalmente revisar el TLC con la Unión Europea.

De ahí que sea importante observar la estrategia que México va a adoptar en el ALCA, debido a que con un acuerdo de libre comercio hemisférico, la mayor parte de las preferencias otorgadas a México en el mercado de Estados Unidos serían compartidas en todo el Hemisferio. En realidad, México no puede ni quiere, detener la negociación sobre un acuerdo hemisférico, pero sí podría influir en el proceso para tratar de sacar mayores ventajas.

Pero en realidad el bajo perfil mexicano en las negociaciones del ALCA obedece a que su presencia se limita a cuidar que sus intereses con el mercado de Estado Unidos no se vean demasiado afectados por las concesiones que se puedan otorgar a los demás países de América Latina y el

[197] Sánchez, Antonio, "Dice Castañeda ALCA no es prioridad" en el periódico *Reforma*, 5 de Abril, México, 2001, p.1.

Caribe. La dependencia con respecto a Estados Unidos eleva el grado de vulnerabilidad de la economía mexicana, la cual aumentaría si algunas inversiones de origen estadounidense, que ahora se están ubicando en ese país se perdiese o, si hubiera una mayor competencia por el mercado del norte. Ello podría ser un factor que obligara un esfuerzo mayor a la economía mexicana en aras de elevar la productividad y la calidad, así como a incrementar su diversificación comercial.

Y para esto, México se está preparando para adecuarse al ALCA mediante la firma de una serie de acuerdos bilaterales que le proporcionen un acceso privilegiado a los mercados latinoamericanos.

4.8 Dos ideas de integración con objetivos opuestos

Los procesos de integración latinoamericana desde sus inicios han estado influenciados por las dos filosofías integracionistas del continente más importantes, a saber:

- La acuñada por *Simón Bolívar*, también conocida como *bolivarianismo* o *latinoamericanismo*, la cual se encuentra más arraigada en el pensamiento político latinoamericano. Su origen se halla durante los procesos de independencia de las colonias españolas a principios del siglo antepasado. Y como consecuencia la asimilación respecto de la debilidad de los nuevos estados ante los intereses de las grandes potencias, que o bien intentaban la reconquista (España) o deseaban extender su esfera de influencia (Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Portugal).[198]

Pero la realidad sobrepasó las intenciones de Bolívar, ya que tras los embates políticos y económicos que ha afectado a la mayoría de los países

[198] Rosas, María Cristina, El regionalismo y el multilateralismo en la economía internacional del nuevo siglo (Tesis doctorado) FCPyS-UNAM, México, 2000, p.122.

latinoamericanos después de su independencia y a la falta de experiencia en los procesos de integración, dicha filosofía sólo quedó en el discurso político.

Esta fue pivote de anhelo latinoamericano de unidad y de integración que se intenta aplicar con el ALALC y posteriormente con el ALADI.[199] Pero muchos de los procesos de integración actuales mantienen aún vigentes estos postulados; tal es el caso del Mercosur, que aunque ha enfrentado problemas para su establecimiento, se le considera el proceso de integración latinoamericano más acabado.

Hay que recordar que esta idea como ya se mencionó, descansa en la idea de Bolívar en donde plantea el principio de solidaridad de todos los países de América Latina en plano de igualdad, que le permita a América Latina dotarse de una sólida organización política, por su puesto esto implica la cancelación con Estados Unidos hasta que las naciones latinoamericanas hayan alcanzado previamente una igualdad de condiciones.[200]

- Y la filosofía inspirada por *James Monroe* llamada también *Monroísmo o panamericanismo*. Se crea a partir de 1823, cuando el presidente de los Estados Unidos, James Monroe por el temor de que las potencias europeas tuvieran injerencia en el continente americano, y como consecuencia que Estados Unidos no pudiera promover sus interese particulares en dicha zona.

Esa amenaza para Estados Unidos sigue vigente, a razón de que la Unión Europea y Japón entre otros, ven en los países de América Latina una zona de gran interés para sus fines comerciales, debido al comercio e inversión en condiciones preferenciales. Por tanto, el proceso de integración hemisférica promovido por el ALCA hunde sus raíces en esta filosofía.

---

[199] Zea Prado, Irene, "El reto de la integración de América Latina: entre Bolívar y Monroe", *en la revista de Relaciones Internacionales*, no. 56, Ed. FCPyS-UNAM, oct-dic, México, 1992, pp. 50-54.
[200] *Ibidem*, p. 51.

CUADRO 38
FILOSOFIAS QUE SUSTENTAN LOS PROYECTOS DE REGIONALIZACIÓN EN EL CONTIENTE AMERICANO

FILOSOFIA O DOCTRINA DE PENSAMIENTO	POSTULADOS BASICOS	PROCESOS DE REGIONALIZACIÓN VINCULADOS A ESTA FILOSOFIA
Bolivarianismo/Latinoamericanismo	• La unión latinoamericana para hacer frente a las potencias europeas y Estados Unidos. • Problemas políticos económicos, sociales y culturales afines entre los países latinoamericanos • Necesidad de respuesta concertadas ante los desafíos planteados a nivel extra-regional para fortalecer la defensa de los intereses latinoamericanos en el mundo.	AEC ALALC ALADI ALCSA CAF CEPAL FAR FCMC FLAR FOCEM G3 G4 MCCA MERCOSUR ODECA PA PAECA PARLATINO PARLACEN PARANDINO SELA SIECA
Monroísmo/panamericanismo	• La unión del hemisferio occidental bajo la hegemonía de los estadounidenses. • Reafirmación de la hegemonía estadounidense en el hemisferio occidental vis a vis otras potencias regionales y extra-regionales	ALCA ALPRO BID Cumbre de las Américas OEA TIAR TLCAN

FUENTE: Citado en María Cristina Rosas, tesis doctora *El regionalismo... Op.cit.*, p.123

De esta manera, el "monroísmo" y "bolivarismo", se refleja entre la "unión de" y la "unión entre"; donde la primera es promovida por Estados Unidos y la segunda sostenida por América Latina; la primera tiene como fundamento el predominio de una nación sobre las demás, y la otra tiene como base la igualdad.

4.8.1 ¿Es posible el ALCA en el marco de la crisis económica de principios del siglo XXI?

Desde mi punto de vista, las iniciativas del ALCA y el Plan Puebla Panamá como proyectos de integración dentro del área comercial, van encaminadas a garantizar que tanto las empresas trasnacionales como los grupos financieros estadounidenses tengan un acceso irrestricto a un mercado de 800 millones de personas, con lo cual, los Estados Unidos verían ampliado el volumen de sus exportaciones; además sería probable que disminuyera su déficit comercial (ver cuadro 38), ya que América Latina concentra dos terceras partes de sus exportaciones en productos.

CUADRO 39
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS POR AÑOS

AÑOS	MILES DE MILLONES DE DOLARES
1993	-138.50
1994	-176.04
1995	-186.09
1996	-198.96
1997	-209.93
1998	-260.51
1999	-363.66
2000	-476.98

FUENTE: OCDE, main Economic Indicators

Por ello, una integración económica que desatienda las particularidades y diferencias de todo orden de los potenciales socios, puede llevar a un inmenso fracaso de las economías más débiles y dependientes, que no son pocas en la región latinoamericana; de esta manera el diseño estadounidense responde a la lógica de ampliar mercados para operar en ellos conforme a los requerimientos de minimizar costos y maximizar beneficios.[201]

[201] Rosas, Ma. Cristina, *Crisis del multilateralismo... Op. cit.,p.77.*

Las negociaciones se verificarán al tiempo y velocidad que los estadounidenses dicten y serán determinadas por el ritmo de crecimiento o recesión de su economía y además por el ambiente político imperante de la época.

En materia política, los estadounidenses buscan la conquista de una zona o área de influencia que garantice la hegemonía hemisférica, que en últimos tiempo se había visto muy minada.

En este escenario mundial donde los posicionamientos geográficos se hacen cada vez más estratégicos, los Estados Unidos comienzan a aplicar una política de liderazgo militar en el continente, de ahí la inclusión de la cláusula de defensa de la democracia en los principios del ALCA, ya que serviría de arma legitimadora de intervenciones militares para restaurar la democracia formal.

En el fondo existe también una lógica de ocupar espacios para hacerse de recursos naturales indispensables (como es el objetivo del caso del Plan Puebla Panamá) para sus industrias de punta, tales como la microelectrónica, la industria de guerra, para fines comerciales, para recursos de sus trasnacionales, etc.

Por otro lado, dadas las legislaciones existentes entre todos los países que negocian el ALCA (más homogéneas entre los países latinos), es muy probable que a la firma del mismo se llegue a resultados similares que el TLCAN.

Para Latinoamérica sería una norma a nivel constitucional y para Estados Unidos sería un acuerdo en su legislación secundaria, es decir, no sería de observancia con rango de ley en su sistema jurídico interno.

Uno de los argumentos de los grupos y personas que se oponen a las áreas de libre comercio, es que sólo fomentan la libre circulación de capital, mientras restringen la de personas. En este sentido, creo que es una de las

principales razones por las cuales el ALCA es un modelo de integración que aspira solamente a crear una zona de libre comercio, es decir, para no incorporar el tema de la libre movilidad de personas, como si lo supone un proyecto de mercado común modelo de integración europea.

El ALCA no es más que una fantasía. De concretarse, Latinoamérica sería el gran perdedor, al no tener la misma capacidad para producir bienes y servicios; sólo serviría para que EE.UU. y Canadá aseguren sus mercados.

Mientras que para sus defensores, el ALCA significa para las economías más pequeñas de América, una oportunidad importante para obtener mayores ventajas comerciales y acceder a nuevos mercados, especialmente el de EE.UU. Pero la realidad apunta a que el ALCA obliga a todo el mundo a rebajar las barreras arancelarias para ingresar los productos estadounidenses en nuestras economías o mercados, destruyendo así las pequeñas industrias y a los pequeños productores agropecuarios.

Sin embargo, cuando los países son más competitivos y tienen ventajas comparativas respecto de algún producto estadounidense, EE.UU. les impone barreras arancelarias disfrazadas con otro nombre o los acusa de *dumping*.

Además de facilitar el comercio, el ALCA beneficiaría a las multinacionales norteamericanas creando un espacio abierto que, a su vez, haría todo más simple al permitir que se reestructuraran con mucha más fluidez.

De esta manera, las empresas locales no podrán competir con las transnacionales, las cuales absorben todo el crédito disponible, copan mercados y provocan miles de quiebras de negocios locales y millones de desempleados.

En el contexto hemisférico, el propósito de Estados Unidos es consolidar vínculos de dependencia jurídica por medio de la suscripción de tratados

comerciales, y de esta manera facilitar el establecimiento de sus empresas para hacerlas más competitivas.[202]

Esta estrategia se basa en la tentativa de institucionalización de las reglas que les interesan, esto es, abrir definitivamente las economías y obtener concesiones de los países de América Latina, lo que implica el riesgo de que los parques industriales de estos países sean desmantelados por la competencia estadounidense.

Por esta razón establezco que el ALCA se trata simplemente de un nuevo proyecto para incrementar las diferencias en la región y fortalecer la posición de Estados Unidos en el mundo. Así en este contexto, el proyecto sólo incrementará la pobreza y la marginalidad en la región.

4.8.2 El Plan Puebla Panamá como punta de lanza del ALCA

A pesar de que se ha difundido que este proyecto era iniciativa de México, y que se pondría a consideración de los países centroamericanos. La realidad es que se ha señalado que el Plan *"es parte de la estrategia impulsada por los Bancos Mundiales e Interamericano de Desarrollo para –según su apreciación- crear un polo de desarrollo de clase mundial en planeación y una acción para participar de manera diversa en la maquiladora"*.[203]

Además el PPP es una expresión de compromiso del presidente Bush de conformar cuanto antes el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Este esquema ha sido impuesto por Estados Unidos, para responder a sus intereses, a sus proyectos, a sus necesidades de expansión y dominio.

Sobre las conexiones que habría entre el PPP y el ALCA, el PPP será el impulso que echaría a andar los acuerdos con Centroamérica, pero que se vinculará muy bien con el acuerdo a nivel continental.

---

[202] Reis Da Silva, Andrés Luiz, "Más allá de la integración del ALCA: el Mercosur y el desafío de la integración hemisférica" en *Foro Internacional* no.1, Ed.COLMEX, enero-marzo, México, 2001, p.155.

[203] Venegas, Juan Manuel y Roberto Garduño, "El Plan Panamá, en la estrategia BM-BID de crear un polo de desarrollo de clase media en AL" Periódico *La Jornada*, martes 17 de abril, México, 2001, p.9.

Se trata de un plan que pretende poner a disposición de los capitales privados las riquezas naturales de la región (petróleo, uranio, agua, maderas preciosas, biodiversidad), promueve la entrada masiva de capitales extranjeros sin regulación y con subsidio estatal de infraestructura, so pretexto de la generación de "empleos" masivos y un "desarrollo sustentable".

¿Por qué hacer una vía de comunicación en toda esta región?, Debemos considerar que una vez que se acabó la presencia estadounidense en Panamá, el istmo es una alternativa por ser un lugar estratégico no sólo para Estados Unidos, sino también para América y para Asia, por ser el paso más corto para la comunicación entre los continentes.

Es claro que dicho plan también obedece a la estrategia de Estados Unidos para atenuar riesgos en una región potencialmente explosiva como la centroamericana, donde se genera el principal flujo de inmigrantes a la Unión americana; y al mismo tiempo se quiere desactivar -mediante el desarrollo- eventuales brotes de violencia, concretamente de movimientos guerrilleros. Además de esos objetivos también surge la otra gran amenaza para Estados Unidos: las exportaciones de droga.

En este sentido, recientemente los Estados Unidos firmaron un acuerdo con Colombia y Guatemala para realizar maniobras militares en ambos países justificando el combate al narcotráfico; en el caso de Guatemala, las maniobras serán precisamente en la frontera de Chiapas, esto se puede interpretar en dos sentidos, para detener la migración a los Estados Unidos y para dar certidumbre a las empresas multinacionales.

La parte que esta a favor de dicho proyecto plantea que "El Plan Puebla Panamá es la plataforma para desarrollar la parte más atrasada de México con Centroamérica"[204] Pero contradictoriamente es la parte del país que cuenta con una extensa riqueza natural.

[204] Garcia, José de Jesús, "Plan Puebla Panamá" en el periódico *Excelsior*, sábado, 16 de Junio, México, 2001, p.3.

Así mismo, es la parte más pobre de la República mexicana; mientras que en el norte el ingreso *pér capita* es de cuatro mil dólares, en el sursureste es de dos mil 300, en cuanto a analfabetismo en el norte es de 8%, y en el sursureste, de 19% hasta 31% en los municipios más rezagados.[205]

Otro motivo de duda es porqué en una larga primera fase de muchos años, sólo se establecerán empresas maquiladoras, en su mayor parte seguramente extranjeras y trasnacionales, en vez de atacarse los más graves problemas de la región con una política interna y de verdadera integración regional mexicana-centroamericana que restablezca y mejores su estructura socioeconómica, política y cultural.

La realidad es que ni el gasto público, social y en infraestructura, ni los proyectos con dinero de la banca multinacional, ni las intervenciones privadas son, en principio, indeseables. Pero el acento debe estar en la construcción de lo social productivo, no como ocurre ahora –y que subyace ahora en los lineamientos explícitos y encubiertos del PPP- que bajo la eufórica retórica y determinista de la globalización transfronteriza se disimulan las relaciones de dominación, de explotación y de apropiación de riqueza por parte de los países capitalistas, con la colaboración subordinada de sus socios locales.[206]

Para los analistas políticos y económicos, a la crítica situación socioeconómica que afecta en general a Centroamérica se suman también una serie de diferendos territoriales, que de no resolverse atentarán contra el éxito generalmente pronosticado.

Ejemplo de ello se vive en Guatemala, quien mantiene un centenario reclamo territorial sobre su vecina Belice, disputa que con frecuencia se traduce en violencia fronteriza. Costa Rica y Nicaragua, enfrentan en forma periódica roces diplomáticos en torno a la navegación compartida en el

[205] Francisco, Villar, "EL Proyecto Plan Puebla Panamá, para abatir la pobreza y el rezago regional", en la revista *Época*, 26 de marzo, México, 2001, p.23.
[206] Fazio, Carlos, "a propósito de PPP" en el periódico *La Jornada*, lunes 25 de junio, México, 2001, p.18.

limítrofe río San Juan. Honduras y Nicaragua mantienen un diferendo territorial en el Caribe con implicaciones en los campos comercial y militar.[207]

Además el PPP expropiará las tierras de los indígenas, y además se les utilizará como mano de obra barata.

Según el encargado de este proyecto en México, Florencio Salazar, afirma que *"no habrá imposiciones sino consensos en la aplicación de dicho plan, mediante consultas con organizaciones civiles, universidades, centros de investigación y ciudadanos de todas las procedencias"*. Pero la realidad nos muestra otra cosa, y es que los primeros recursos públicos requeridos por el Ejecutivo para este proyecto fueron presentados y aprobados sin mayor consulta o discusión pública en diciembre de 2000.

Por ello, es urgente que las organizaciones locales, estatales y nacionales, exijan a todas las instancias de gobierno, información suficiente, fidedigna y oportuna acerca de este PPP y de la marcha hacia el Sur-Sureste.

El PPP es muy importante para la definición del futuro del país y de los países centroamericanos y es urgente que sea analizado y discutido públicamente, antes que se siga imponiendo bajo la fuerza de los hechos y no del derecho.

Por tanto, el PPP no deja de ser un catálogo de buenas intenciones, de exhortos a la cooperación regional, pero sin programas definidos, ni mucho menos con recursos económicos que permitan hacerlo realidad. El PPP hasta el momento sólo es un tema de discurso político y no un estudio dado a conocer a la sociedad en general de las entidades involucradas.

Por ello, debemos de propugnar por una integración latinoamericana, bajo nuevas formas y con nuevos objetivos, ya que ésta deberá estar al servicio de los intereses propios de América Latina, y no de intereses trasnacionales ajenos a la región. Como bien lo apunta Alfredo Guerra-Borges, una integración para contraponerse a los intereses de los países

[207] Rosas, Cristina, Del multilateralismo, *Op.cit.*, p.245.

desarrollados sería una pretensión ridícula, pero tampoco se puede incurrir en la ingenua falacia de la identidad de intereses con esos países.[208]

Dentro de este punto de vista, la integración latinoamericana ha sido y sigue siendo defensiva. De los propios latinoamericanos dependerá conquistar una posición más uniforme: primero entre iguales donde sea posible; pero en todo caso, que la calidad de subalternos no sea ni gratuita ni humillante.

[208] Guerra-Borges, Alfredo, "*La integración de América Latina y el Caribe*", Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1991, p.27.

CONSIDERACIONES FINALES

Por principio quisiera expresar que es en el recinto universitario donde comienza el análisis y la discusión de aspectos tan importantes como los aquí planteados. Debido a ello, en la presente tesis uno de mis principales objetivos fue discutir las reales implicaciones comerciales para México de la firma de tanto tratado de libre comercio en el continente americano; sobre todo, después de la firma del TLCAN. Acuerdo que marca un antes y un después en las relaciones económicas y por supuesto comerciales de México con el mundo. A proposito de esto, también me interesó tratar de dilucidar en términos muy generales, el impacto comercial para México respecto a la recesión económica estadounidense acentuada en el año 2001.

El otro objetivo se centró en tratar de iniciar la discusion de temas para muchos desconocidos, como es el caso del proyecto del ALCA, impulsado por Estados Unidos o las implicaciones reales del Plan Puebla Panamá para México y los diversos países que se encuentran dentro de dicho plan, en sus dimensiones internas. Así como la posible conexión entre éste y el ALCA. Con todo ello, finalmente pretendo hacer del conocimiento de la gente (principalmente fuera del ámbito educativo) sobre tales temas y por consecuencia, poder influir en la toma de decisiones.

A lo largo de la presente investigación he vertido diversas opiniones personales acerca de los temas que traté, por eso me permiti en esta parte sólo mencionar ciertas cuestiones importantes para cerrar dicha discusión.

En primer lugar y atendiendo al contexto en que ubico la discusión de los distintos temas, es importante destacar los cambios que ha sufrido la economía mundial después de la Guerra Fría; sustentados por el desarrollo tecnológico como por la internacionalización del capital, factores representativos de la globalización económica.

Siendo también la globalización, marco de la tendencia al regionalismo; el cual se refiere a la extensión de las redes de producción más allá de las fronteras estatales en un área geográfica determinada, la cual ha sido determinante en el rumbo de las relaciones económicas y políticas entre los países.

Según el enfoque neoliberal, la globalización y la liberalización se convertirían, en uno de los principales motores de la expansión económica. Sin embargo, estas tentativas se han visto cuestionadas en virtud de la creciente competencia nacional e internacional principalmente realizada por las grandes trasnacionales, las cuales han provocado la exclusión y la fragmentación de la mayoría de la población mundial. Dicho contexto también se ha caracterizado por la presencia recurrente de un entorno económico incierto marcado por la recesión.

Según lo expuesto en esta tesis, considero que el libre comercio continúa siendo el modelo correcto para los países ricos (en este caso de Estados Unidos), porque ofrece iniciativas descentralizadas para buscar las oportunidades de mercado de mañana, pero no necesariamente promueve el desarrollo de las naciones (cuestión con la que México está muy familiarizada).

El crecimiento del comercio y la inversión ha acarreado ciertamente grandes avances en algunos países, pero la comunidad mundial dista mucho de ofrecer posiciones ganadoras generalizadas; en la actualidad millones de personas perciben menos de un dólar diario, y la realidad es que este número de personas crece día a día de manera alarmante.

Las relaciones comerciales entre los países forman parte de las relaciones de poder, es decir, a través del comercio los países se condicionan mutuamente. Así, el comercio funge como instrumento de la política, pero al mismo tiempo la política es influida por las necesidades económicas.

Por otro lado, algunos países se han dado a la tarea de realizar modificaciones en su política económica como el caso de México, que en un plazo muy corto, implantó un proceso de apertura económica caracterizado por una desregulación económica, la privatización de algunas empresas a cargo de del Estado y la promoción de nuestras exportaciones; que a juzgar por la experiencia mexicana, este proceso de apertura comercial realizado de forma inconsciente y de manera muy precipitada ocasionó que su poder de negociación se redujera con su socio comercial Estados Unidos, dentro del contexto del TLCAN.

Tales modificaciones, respondieron a factores internos y externos de México en ese momento. Dentro de los factores internos encontramos problemas como la deuda externa, devaluaciones, inflación, agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, etc. Sobre los factores externos, dicha apertura también respondió a presiones externas como el proteccionismo estadounidense imperante en esa época, la firma por parte de México de las Cartas de intención suscritas con el Fondo Monetario Internacional, en donde México se compromete a realizar una serie de transformaciones en su política comercial para reducir su grado de protección arancelaria, entre otros.

Así fue como las principales repercusiones de las reformas económicas en México, plantearon el tránsito de una economía independiente y soberana a una donde el actuar se basaba en un acentuado alineamiento con los Estados Unidos y a la vez un patrón de compromisos selectivos con instituciones internacionales, léase el FMI y el BM, las cuales le brindarían credibilidad política al gobierno frente al aumento de la dependencia con respecto a las transacciones económicas externas.

Como resultado inmediato de la liberalización económica, y teniendo al sector externo como fórmula propicia para generar el crecimiento económico del país; tenemos que entre 1980 y 2000, la apertura de la economía, medida en términos de la participación relativa

de las exportaciones en el producto interno bruto (PIB), se triplicó al pasar del 11 a 31%. Para 2000, el comercio exterior total de México representó 63% del PIB. Además, la apertura trajo consigo un incremento en la vulnerabilidad de la economía mexicana a los vaivenes de los mercados internacionales.

A partir de la negociación del TLCAN México se lanza a la negociación de múltiples tratados de libre comercio por todo el mundo, con el fin de integrar al país con ventaja en los cambios de la economía internacional. Pero principalmente cobró importancia la serie de acuerdos suscritos en América Latina a partir de 1994.

De esta manera, de acuerdo al primer objetivo que nos planteamos al principio de la presente investigación, y atendiendo al análisis que se desprende de la misma, podemos establecer que las implicaciones económicas para México del año de 1993 a 2000, respecto de la firma de los tratados de libre comercio con América Latina, no le representan al país ningún beneficio económico de cara a la gran dependencia económica de México con respecto al mercado estadounidense.

Como se pudo observar, el valor del comercio total con la región latinoamericana se incrementó de 5 044 mdd en 1994 a 8 060 mdd para finales del 2000, lo que representó una variación del 60%. Los tratados suscritos por México con América Latina en su conjunto, representaron en términos porcentuales tan sólo en el año 2000, 2.4% del total de sus exportaciones en todo el mundo; frente a un 88.7% de las mismas, concentradas tan sólo en el mercado de Estados Unidos, referente obligado dado el peso que en términos comerciales representa para nuestro país. Con base en estas cifras, es claro que México se incorporó al proceso de la globalización en condiciones asimétricas, sobre todo con el vecino del norte.

Vale la pena señalar que si uno de los propósitos del gobierno mexicano durante 1994-2000 fue diversificar su comercio exterior -para lo

cual se destacaba la importancia de América Latina-, la situación no sólo no mejoró sino más bien empeoró. Sobre todo si los contrastamos con el objetivo de buscar una mayor diversificación y equilibrio frente a la concentración de las relaciones de México con los Estados Unidos propósito siempre presente, y pocas veces cumplido en la política exterior mexicana.

Por tanto se puede sostener que México no practica ninguna política de diversificación del comercio con América Latina, más bien se trata de una diversificación de lazos políticos en esta zona. Como ya lo mencioné, una de las repercusiones por las que México realizará una apertura tan drástica de su economía, y teniendo en consideración que Estados Unidos geográficamente se encuentra muy cerca, traería como consecuencia la concentración casi inminente de los lazos económicos hacia aquel país.

En general, la política exterior de México hacia América Latina entre 1994-2000 tuvo un alto grado de continuidad en relación con el sexenio anterior. Por lo cual, no podemos hablar en ese sentido de una nueva estrategia hacia la región, o tal vez ni siquiera de la existencia de alguna. Esto es explicable, ya que, en especial desde los años noventa, América Latina, más allá del discurso, no ocupa un lugar prioritario para México debido a que los principales intereses están puestos en los Estados Unidos y, en menor medida en Europa.

Por dicha razón, pienso que aun hay importantes retos en este terreno para el futuro; y para poder enfrentarlos, primero habrá que mantener y consolidar la presencia de México en los mercados de América Latina, Europa y Asia-Pacífico. Así las cosas, el propósito de diversificación y de unidad con la región seguirán siendo asignaturas pendientes.

Por otro lado, si bien las exportaciones mexicanas en el contexto del TLCAN han crecido ciertamente, la realidad es que habría que ver ¿quién hace esas exportaciones?. Esas exportaciones las realizan unas 300 empresas, fundamentalmente la gran mayoría de ellas filiales de transnacionales estadounidenses, y que son las que se quedan con las

ganancias casi íntegras, por lo que poco aportan a la economía nacional; y si a esas empresas le agregamos los beneficios de las maquiladoras cuyas actividades como ya lo vimos, son sobre todo de ensamblaje, (debido a la mano de obra mexicana tan barata), pues estos dos agentes son responsables del 96% de las exportaciones mexicanas y el 4% restante se dispersa entre un reducido número de pequeñas empresas que, por supuesto, la política neoliberal mantiene permanentemente amenazadas de absorción o de ruina.

Además en el ámbito interno, el proceso de ajuste ante la globalización a través de la implantación de políticas orientadas al mercado ha sido particularmente doloroso, y ha contribuido en buena medida a la erosión de la base social, institucional y política de la estabilidad del país.

También cabría mencionar, que el alto componente de insumos de importación de las exportaciones mexicanas refleja los problemas para fomentar vínculos de producción y de empleo eficientes y dinámicos con aquellos sectores orientados al mercado interno.

En este contexto económico internacional, tenemos que la política comercial es una condición necesaria, pero no suficiente para conformar una política exterior equilibrada, que garantice no sólo el desarrollo económico del país sino también la seguridad nacional y la defensa efectiva de intereses nacionales en áreas como el mercado de trabajo, la migración, el medio ambiente, la educación, la cultura etc.

Creo que otro problema insoslayable es la verdadera desigualdad en los términos de intercambio comercial, ya que Estados Unidos erige nuevos mecanismos proteccionistas y, mientras exige la apertura de los mercados de las naciones en desarrollo como el caso de México, por el otro lado condicionan el acceso a sus economías con diversas prácticas desleales del comercio.

El efecto negativo de estas prácticas hoy día encuentra mayor vigencia que nunca debido a la crisis económica por la que está atravesando la economía de los Estados Unidos, y que como consecuencia de la gran dependencia de México hacia este mercado, implica un menor ritmo de las exportaciones mexicanas dirigidas al país del norte y, con ello, menor captación de ingresos al país.

En consecuencia, en el fondo subyace la excesiva dependencia económica mexicana a partir de la institucionalización del TLCAN, que ciertamente ha atado de manos y limitado a México a un solo mercado en detrimento de sus relaciones económicas con el resto del mundo, especialmente con América Latina.

Además los crecientes nexos bilaterales y la proximidad geográfica han ampliado y profundizado la interdependencia de esta relación bilateral altamente asimétrica.

De ahí la necesidad de practicar una verdadera diversificación de nuestras relaciones comerciales a través de la búsqueda de nuevos mercados y del cabal aprovechamiento de los tratados de libre comercio ya suscritos. Por ello, considero que se requiere diseñar una estrategia que considere a América Latina como un espacio prioritario en la búsqueda del equilibrio y la diversificación de la política comercial de México.

Por otra parte, en los noventa se inició una tendencia por la cual los países de la región adoptaron a sus propias realidades los principios utilizados en la negociación del TLCAN. La importancia de esta tendencia se comprende con mayor claridad si se considera que también desde esa época, Estados Unidos viene promoviendo la idea de constituir una zona de libre comercio, conocida como el ALCA, la cual abarque todo el continente americano (claro sin olvidar la recurrente excepción respecto a la exclusión de Cuba).

Más aún, pienso que el proceso de negociación ya en marcha para constituir el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) a más tardar en 2005 será en cierto modo, una culminación de todos estos procesos de integración comercial que han tenido lugar en esta región en toda la década de los noventa, moldeados a la imagen y semejanza del TLCAN.

Estados Unidos sabe que es impensable la irreversibilidad de las reformas efectuadas por la mayoría de los países latinoamericanos, ya que regresar a la condición anterior traería costos muy elevados y por supuesto reprobatorios por la actual dinámica internacional económica operante. En ese sentido, Estados Unidos tratará de institucionalizar y amarrar sus relaciones comerciales con la región a través de la suscripción de esos tratados de libre comercio, ya que ello dará mayor certidumbre a los intereses comerciales y financieros que tiene comprometidos o ha comprometido en el área.

En este marco, y atendiendo al segundo objetivo de la tesis tenemos que, la viabilidad del proyecto del ALCA dependerá de varios factores hasta su posible creación en el 2005, entre ellos podemos mencionar a la actual crisis económica por la que atraviesa Estados Unidos. Pero principalmente el avance de este proceso negociador dependerá fundamentalmente de tres condicionantes: el aval del Congreso estadounidense para la concesión del *fast track* (vía rápida); el grado de entendimiento entre Estados Unidos y Brasil, convertidos en el eje del proceso; y el consenso de los 34 países americanos en cada uno de los temas de la integración hemisférica.

Estados Unidos, en su condición de potencia, se ha acostumbrado a ejercer el poder y a promover sus intereses en el mundo, y ello por extensión lo hará también en el continente americano. El ALCA representa para Estados Unidos el trampolín hacia toda América, para poder desarrollar un TLC en todo el continente americano, que responda a los intereses hegemónicos de Washington (Estados Unidos posee capital, la tecnología y la infraestructura de telecomunicaciones, mientras que los países

latinoamericanos poseen fuerza de trabajo y recursos naturales para explotar).

Lo anterior, claro, en perjuicio del resto de las economías latinoamericanas, debido al liderazgo tan importante que estaría desempeñando Estados Unidos, pues quien se quiera ver favorecido de los intereses estadounidenses deberá adecuarse a la política que este país tiene en relación con América (políticas neoliberales sostenidas y reforzadas por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, y la Organización Mundial del Comercio) relación que se proyectará de manera favorable si las circunstancias ocurren en beneficio de la posición hegemónica

Además tampoco se debe dejar de lado las motivaciones geopolíticas de Estados Unidos que en el fondo entraña tal acuerdo, como es el caso primero, que se refiere al posicionamiento y equilibrio de espacios comerciales amenazados por otros bloques regionales en el ámbito mundial (léase Japón, y la Unión Europea); en segundo lugar, para poder mantener una estabilidad tanto política, económica e incluso militar, misma que ayudaría a mantener el equilibrio en el continente y, por supuesto, sería determinante para enmarcar las políticas económicas y financiera a escala hemisférica que sean más acordes a sus intereses; y el tercero y más importante, porque para los intereses particulares de Estados Unidos, esto representa muchas ventajas económicas-comerciales ante la recesión económica por la que actualmente atraviesa este país, pues este elemento es una de las cartas fuertes para satisfacer las necesidades que tienen hacia su interior.

Otro interés más de corte político dentro del ALCA, es aquel que pretende estimular el proceso más o menos generalizado de democratización y, por supuesto, no se debe olvidar la exigencia de una reestructuración económica profunda orientada por el mercado, la cual seguirá siendo antepuesta como condición para las negociaciones finales del acuerdo.

Pero además, en el continente americano existen, en el fondo, dos proyectos de integración que no necesariamente se complementan entre sí: el de Estados Unidos, manifestado en el TLCAN y en su interes más amplio por la creación del ALCA para el 2005 y, por el otro lado el de Brasil con el MERCOSUR, el cual retoma postulados integracionistas latinoamericanos que le sirvan de defensa ante las grandes potencias como Estados Unidos.

De acuerdo con la posición de México respecto al ALCA, éste decidió negociar por separado tratados de libre comercio, por lo que se encuentra atrapado entre los dos proyectos de integración antes referidos en el continente americano, por un lado, los inducidos por Estados Unidos a través del TLCAN y del ALCA, y por el otro, los promovidos por los países latinoamericanos dentro del contexto de la ALADI, es decir, la Comunidad Andina y el MERCOSUR.

De esta manera, la realidad apunta que aunque México tiene afinidades culturales, políticas y económicas con Latinoamerica, mantiene también una relación muy estrecha y más comprometida con Estados Unidos, lo que le permitirá finalmente a México sin vacilar, alinearse con Estados Unidos.

En realidad, el gobierno de México manifestaría su interés en lograr acuerdos con América Latina como un paso previo para arribar al ALCA, sobre todo con los países centroamericanos. En este sentido destaca el interés de México por refrendar el objetivo de los Estados Unidos de concretar una zona de libre comercio continental.

Otra reflexión pertinente es aquella sobre el Plan Puebla Panamá que actualmente promueve México, y que con la puesta en marcha del tratados de libre comercio con el Triángulo del Norte (que por su alcance geográfico) será uno de los primeros pasos hacia la conformación de una zona de libre comercio con Centroamérica. Lo cual considero, sólo traerá como consecuencia la venta casi irrestricta de nuestros recursos naturales y

humanos a trasnacionales extranjeras en condiciones muy desfavorables para nuestro país.

Lo anterior deja ver la permanencia y continuidad de las políticas económicas en México a pesar de la elección democrática de Fox en el año 2000, él cual sigue teniendo dentro de sus objetivos principales, seguir vendiendo al país al mejor postor, y en este caso, actuar según la conveniencia de Estados Unidos.

Además cabe recordar que el Plan Puebla Panamá en su dimensión más amplia significa en los hechos formar parte del proyecto geoestratégico continental e imperial de Estados Unidos, el cual será el engranaje que irá impulsando la serie de acuerdos preferenciales con miras a la cristalización del ALCA.

De esta manera, la subordinación de nuestros gobiernos a los intereses trasnacionales está propiciando una profunda crisis de dirección política e ideológica en América Latina, en la medida en que la clase dominante prefiere la asociación subordinada con el gran capital externo aún a costa de ponerse de espaldas al equilibrio de intereses internos y a los grandes problemas sociales.

Efectivamente, el Área de Libre Comercio de las Américas es algo más que una cordial invitación a participar en un negocio jugoso. Queda claro que el comercio intrarregional es un espacio de lucha de poder; se ve cada vez con más claridad que el ALCA es un proyecto estadounidense de consolidación de su hegemonía sobre el continente.

En el proceso de la integración económica, en cualquiera de sus modalidades, el problema central por superar para nosotros será asegurar la distribución equitativa de los costos y los beneficios, tanto económicos como políticos, entre miembros del ALCA, y que además las negociaciones comerciales permitan establecer una base legal que garantice bienestar social en el entendido de que lo que se busca, en este contexto de

globalización, es acceder a mejores niveles de vida y no contribuir solo al beneficio de unos cuantos monogopolios.

Por lo que es importante crear conciencia de no permitirnos deslumbrar con las virtudes de un acuerdo hemisférico que a quien mas le interesa cristalizarlo a corto plazo es a Estados Unidos, por ello, será necesario informarse y analizar a profundidad el contenido de dicho proyecto, así como escuchar a las organizaciones de la sociedad civil para así ampliar el debate a todos los sectores involucrados con el fin de elaborar un marco legal que nos permita competir en condiciones de mayor igualdad.

Es ahí, evidentemente donde puede haber una recuperación del interés popular y de la unidad latinoamericana, es decir, el planteamiento de un proyecto popular y regional propio. Herramienta necesaria para intentar negociaciones menos asimétricas que se traduzcan en beneficios reales para las naciones involucradas.

El superar este importante reto que constituye el lograr una posición más favorable y beneficiosa (con costos mínimos), la cual constituye el ALCA, está en las manos de las naciones latinoamericanas y en su capacidad de respuesta a las políticas económicas de Estados Unidos y, en general, al ambiente económico internacional adverso.

BIBLIOGRAFÍA

1. Aspe Armella, Pedro. *El camino mexicano de la transformación económica*. Ed. Fondo de Cultura Economica. Mexico. 1993
2. Avila Alvarez, J. *Politica Comercial de la Union Europea*. Ed. Pirámide Madrid, 1997.
3. Barrios, Raúl, *Politica Exterior Boliviana: Tendencias y Desafios*. Ed. UDAPEX ILDIS, México, 1998.
4. Bela, Balassa. *El desarrollo económico y la integración*. Ed. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1965.
5. Bodemer, Klaus, Marcel Vaillant (coordinadores) *Nuevos Regionalismos' ¿cooperación o conflicto?*. Ed. Nueva Sociedad, Venezuela, 1994
6. Bosch Dorn, Rudiger y Fisher Stalin, *Macroeconomia*. Ed. McGraw-Hill, España, 1998.
7. Bueno, Gerardo. *Policies on Extrange Rate, Foreigh Trade and Capital*. Ed. COLMEX, México, 1987.
8. Calva, José Luis, *Globalización y Bloques Económicos: realidades y mitos*. Ed. UAP, México, 1995.
9. Calzada Falcón, Jorge. *Teoria del Comercio Internacional*. Ed. UNAM, México, 1989.
10. Carbaugh, Robert J. Contemporaly Economics. Ed. South Western College Publishing. Canadá. 2001.
11. Castañeda, Jorge. *Limites en la amistad: Mexico y Estados Unidos*. Ed. Joaquín Mortiz/Planeta México, 1989.
12. ---------- *The EU Affairs, cinco ensayos sobre un amor oblicuo*. Ed. Aguilar Nuevo Siglo; México, 1996.
13. *Constitución Politica de los Estados Unidos Mexicanos*. Ed. Porrúa, México, 1997.
14. De la Reza, Germán, *Liberalización del Comercio en el Hemisferio Occidental*, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1998.
15. ---------- y Raúl Conde (coordinadores), *Nuevas Dimensiones de la Integración. Del TLCAN al regionalismo hemisférico*. Ed. UAM, México, 1999.
16. Delgadillo Macias, Javier, *El Desarrollo Regional de México ante los nuevos bloques económicos*. Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México , 1993
17. Dominique, Salvatore , *International Economics*. Ed. Macmillan, Estados Unidos, 1993.
18. *Estadounidense y las zonas de libre comercio*. Ed.IIEs-UNAM, México, 1995.
19. Estevadeordal, Antoni, *Las Américas sin barreras. Negociaciones comerciales de acceso a mercados*, Ed. Banco Interamericano de Desarrollo; Washington, D.C., 2001.
20. Galindo, Miguel Angel, *Los bloques económicos: Una guia básica para la Economía Mundial*. Ed. ESIC, Madrid, 1995.
21. González Casanova, Pablo, *El Estados en América Latina, Teoria y Práctica*, Ed. UNAM-Siglo XXI, México, 1990.

22. Gray, John, *False dawn: the delusions of global capitalism*. Ed. Grant Books, Londres 1998.
23. Guerra-Borges, Alfredo, *La integración de América Latina y el Caribe*. Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1991.
24. ----------Arturo Guillén Ramo, Carlos M. Vilas (coordinadores), *Nuevo orden mundial: retos para la inserción de América Latina*. Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1996.
25. Huerta, Arturo, *Economía Mexicana mas alla del milagro*. Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México 1986.
26. *Implicaciones Estadísticas de los Procesos de Integración*, Primer Seminario Interamericano, Ed CIENES, Chile, 1992.
27. K.Tabb, Wiliam "Globalization is an issue, the power of capital is the issue" en *Montly Review*, Junio, EE.UU., 1997.
28. Lerman Alperstein, Aida, "América Latina y el Caribe en la integración regional" *en Uniones Monetarias e Integración en Europa y las Américas* de Rosa María Antilón, Ed.FCPyS-UNAN, México, 2000.
29. Molina Medina, Humberto, *La política comercial en el proceso de industrialización de México: la experiencia reciente* en Industria y Trabajo en México, vo.1, México, 1990.
30. Naun Minsguburg, *El impacto de la globalización*, Ed. Letras, México, 1994.
31. Nóbile, Jorge, *La integración económica*, Ed. Columba, Buenos Aires, 1968.
32. Ojeda, Mario, *Alcances y límites de la política exterior de México*, Ed. COLMES, México, 1976.
33. Oliver Costilla, Lucio, "El Estado Latinoamericano y la integración: ¿Actor o entidad pasiva?", en Uniones Monetarias e Integración en Europa y las Américas de Rosa María Antillón, Ed.FCPyS-UNAM, México, 2000.
34. Ortiz Wadgymar, Arturo, *Comercio Exterior de México en el siglo XX*, en Textos Breves de Economía Ed. UNAM, México, 2001.
35. ---------- *Introducción al comercio y finanzas internacionales de México*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1999.
36. ---------- *La nueva economía mundial*, Ed. UNAM, México, 2000.
37. Piñón Antillón, Rosa María (coordinadora) *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, Ed. UNAM-FCPyS, México, 1999.
38. ---------- (coordinadora) *Uniones Monetarias e Integraciones en Europa y las Américas*, Ed. FCPyS-UNAM, Mexico, 2000.
39. Preciado, Jaime, Alberto y Rocha Valencia (compilado), *América Latina. Realidad, virtualidad y utopía de la integración*, Ed. Universidad de Guadalajara, México, 1997.
40. Ross, Jaime, *Mexico's Trade and Industrialiation Experience since 1960: a reconsideration of Past and Assesmente of Current Reforms*, Paris, Francia, Junio de 1991.
41. ---------- *La reforma del régimen comercial en México durante los años ochenta: sus efectos económicos y dimensiones políticas*, Ed. CEPAL, Serie Reformas de Políticas Públicas no.4, Chile, 1993.
42. Rosas, María Cristina, *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, Ed. UNAM, México,1995.

43. ---------- *México ante los procesos de regionalización económica del Mundo*, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1996.
44. ---------- *El regionalismo y el multilateralismo en la economía internacional del nuevo siglo* (tesis doctoral) Ed. FCPyS, México, 2000.
45. Sánchez Daza, Alfredo y Juan González García, *Reestructuración de la economía mexicana. Integración a la economía mundial y la Cuenca del Pacífico*, Ed. UAM, México, 1995.
46. Schettino, Mario, *TLC ¿Qué es y cómo nos afecta?*, Grupo Editorial Iberoamérica, México, 1994.
47. Serbin, Andrés, *El Grupo de los Tres. Asimetrías y Convergencias*, Ed. Nueva Sociedad, México, 1994.
48. Shoji, Nishijima y Peter H. Smith, *¿Cooperación o Rivalidad? Integración Regional de las Américas y la Cueca del Pacífico*, Ed. CIDAC, México, 1997.
49. Snider, Derbert, *Introducción a la Economía Internacional*, Ed. Uteha, México, 1975.
50. Torres, Blanca y Pamela S. Falk, *La Adhesión de México al GATT. Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos* , Ed. COLMEX, México, 1989.
51. Tugores, Juan, *Economía Internacional. Globalización e Integración Regional*, Ed. Mc-Graw Hill, Madrid 1999
52. Urquidi, Víctor L y Gustavo Vega Cánovas (coordinadores), *Unas y otras integraciones*, Ed. COLMEX, México, 1990.
53. Wee Herman van der, *Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980*, Ed. Grijalbo, Barcelona, 1986.

HEMEROGRAFÍA

54. Abella Armengol, Gloria, "La política exterior en la administración de Carlos Salinas: la propuesta de cambio estructural", en la revista de *Relaciones Internacionales* no. 14, Ed. FCPyS-UNAM, México, 1997.
55. ---------- "México: La Unión Europea ¿contrapeso a Estados Unidos?" en Uniones Monetarias de Rosa María Antillón, Ed. FCPyS-UNAM, México, 1999.
56. Adams, Willi Paul, *Los Estados Unidos de América*, Ed. Siglo XXI, México, 1988.
57. Alarcón González, Diana y Eduardo Zepeda Miramar, *Liberación comercial, equidad y desarrollo económico*, en *Documentos de Trabajo*, México,1992.
58. *América Economía*, "Las 500 mayores empresas de América Latina" revista mensual 2 de agosto de 2001, Santiago de Chile.
59. Aranda Aranda, Clara, "El sexenio salinista y la industria maquiladora" en la revista *Momento Económico. Información y análisis de coyuntura económica*, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM., Noviembre-Diciembre, México, 1994
60. Arias, Iván, *Cincuenta años de desarrollo económico en México*, en revista *Comercio Exterior* Ed. BANCOMERX, Agosto no.50, México, 2000.

61. Arriola, Carlos, "*Globalización, Modernidad y Tratados de libre Comercio. Una perspectiva amplia*" en la revista *Mercado de Valores* no.7, julio, México, 2000.
62. Aznares, Juan Jesús, "México crea el espacio centroamericano" en el periódico *El País*, sábado 23 de junio, España, 2001.
63. Banco de México, *Informe Mundial*, 1995. "Puede México perder privilegios con ALCA" en el periódico *Reforma*, 24 de Abril, México, 2001.
64. Banco Mundial, *World Bank Atlas*, Washington, EE.UU. 2000.
65. Briceño Ruiz, y José Healy, "El Mercosur, México y el caribe frente al ALCA", en la revista *Comercio Exterior*, Ed. BANCOMEXT, agosto, México de 2001.
66. Business latin America *fast track or slow train to FTAA?*, USA, abril 30, 2001.
67. CAIE, Con información del Banco de México, Ed. ITAM, México, 1998.
68. Carbonel, Mario, "El Plan Puebla-Panamá, ¿espejismo a 20 años? En la revista *Disfraz en la Política y Economía*, 25 de Abril, México, 2001.
69. Castro Escudero, Alfredo, "El Alca: ¿proyecto de integración viable?" en la revista de *Comercio Exterior*, vo.48, no.10, México, 1998.
70. ---------- El Grupo de los Tres: vicisitudes de una negociación comercial en la revista de *Comercio Exterior*, vo.44, no.7, Julio, México, 1994.
71. ---------- "Mercosur: ¿nuevo fracaso integracionista de América Latina? en la revista de *Comercio Exterior*, vo.49, no.20,México, 1999.
72. Chávez, Hugo, Globalización: la enfermedad del nuevo milenio en la revista *Foreing Affairs*, verano, México, 2001.
73. Chávez, Víctor, "Exhorta El Salvador a Fox a definir el Plan Puebla Panamá" en periódico *El Financiero*, viernes 15 de junio, México, 2001.
74. Cohen, Adam,"This time it"s different", en la Revista *Time*, Latin America Edition, vo.157, no.1, juanuary 8, EE.UU, 2001.
75. ---------- "The Road to integration" en la revista *Latin Finance*, septiembre, USA, 1997.
76. Cornejo, Sarahi Angeles, "Aspectos económicos centrales del neoliberalismo en el sexenio de Salinas", en la revista *Momento Crítico* no.76 Noviembre-Diciembre, México, 1995.
77. Dirección Ejecutiva De Promoción de la Oferta Exportable, "Sumario estadístico" en la revista de *Comercio Exterior*, vo.44, no.6, Junio, México, 1994.
78. Fadl Kuri, Sergio, "1989-1994 periodo de reversión de tendencias y establecimiento de bases para el desarrollo económico" en la revista *Momento Económico, Información y análisis de coyuntura económica*, Ed. UNAM-Instituto de Investigaciones Económicas, noviembre-diciembre, México, 1994.
79. Fazio, Carlos ,"A propósito de PPP" en el periódico *La Jornada*, lunes 25 de junio, México, 2001.
80. Fernández de Castro, Rafael, "Entre la excepción y el compromiso Bush ante América Latina" en la revista *Foreign Affairs*, México, otoño-invierno 2001.
81. Gaete Balboa, Pablo, "El ALCA: ¿más allá del punto sin retorno? En la revista de *Comercio Exterior*, no.8, agosto, México, de 2001.
82. García, José de Jesús "Plan Puebla Panamá" en el periódico *Excelsior*, Sábado, 16 de Junio, México, 2001.

83. Gerencia de Relaciones Públicas de Pemex "El comercio exterior mexicano de Petróleo y sus derivados" en la revista de *Comercio Exterior*, septiembre, México, 1979.
84. Godínez Zuñiga, Víctor, "La política comercial del gobierno de Bill Clinton, el TLCAN y el MERCOSUR ¿es posible el panamericanismo económico? En la revista de Comercio Exterior, vo.16, México, 1999
85. González Uresti, Araceli, "Las aportaciones de la teoría General de Sistemas para el estudio de las Relaciones Internacionales", en Cid, Ieana (compilación) en la revista de *Relaciones Internacionales* Ed. FCPyS-UNAM, México, 1998.
86. Guerra-Borgues, Alfredo, "Globalización de la regionalización en América Latina: un punto de vista alternativo" en la revista de *Comercio Exterior*, Núm.6, Ed. BANCOMEX, Junio, México, 1996.
87. Guillén, Arturo, "La integración de bloques regionales en Nuevo orden mundial" en la revista de *Comercio Exterior*, julio, México, 1996
88. Gutiérrez Sánchez, Pablo, "Las Maquiladoras ¿un escapa o un motor de la economía nacional?" en la *Revista Teoría y Análisis, Ecos de la Costa*
89. Hakim, Peter ,"Intranquilidad en las Américas" *en la revista Foreign Affairs*, otoño-invierno, México, 2001.
90. Hirst, Monica ,"La política de Brasil hacia América Latina" en la revista *Foreign Affairs*, vo.1, no.3, México, 2001.
91. INEGI, *El ABC de las estadísticas de Comercio Exterior de México*, vo.XXIV, no.4, México, 1994.
92. INEGI, *Estadísticas del Comercio Exterior de México*, enero-abril 2001
93. J. Valenzuela "Bush promete conseguir este año autorización del Congreso para negociar el Libre Comercio", en el periódico *El País*, domingo 22 de abril, España, 20001.
94. Josexto, Zaldúa, "La *cumbre de los pobres*, en una hotel que no llega a tres estrellas", en *La Jornada*, 18 de abril , México, 1998.
95. Loyola Campos, Alicia, "México y Costa Rica: los nuevos senderos de la integración" en la revista *Comercio Exterior*, vo.44, no.11, noviembre, México, 1994.
96. Magalhes, Neide, "Duro de armar" en la revista *América Economía*", 27 de septiembre, Santiago de Chile, 2001.
97. Martínez, José Ignacio, "La Política de Comercio Exterior. De la racionalización de la protección a la diversificación comercial", en la revista de *Relaciones Internacionales* ,no 62, Abril, México, 1994.
98. Mayoral, Isabel ,"Se redujo 30.7% el superávit comercial de México ante EU, en periódico *La Jornada*, 19 de abril, México, 2001.
99. Medina, Guillermo, "América Latina: estrategias en conflicto" en la revista *Política Exterior* no.79; vo. XV; enero-febrero, México, 2001.
100. Méndez, Sofía, "Reflexiones sobre el desarrollo económico de la frontera norte" *en Momento Económico*, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, no. 14, febrero, México, 1985.
101. Mendoza, Diana Anabell y José Carreño Figueras, "Buscarán acuerdo hemisférico de libre comercio" en el periódico *La Jornada*, domingo 22 de abril, México, 2001.
102. Michel, Wilson, "Hacia la próxima centuria americana: construyendo una nueva asociación con América Latina,", en la revista de *Relaciones Internacionales*, no. 57, Ed. FCPyS-UNAM, ene-mar, México, 1993.

103. Montemayor, Rogelio, "Apertura externa y crisis financiera" en la revista de *Comercio Exterior* no.24, Ed. BANCOMEX, México,1995.
104. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe *México: informe de la CEPAL coyuntura económica*, 3 de mayo, México, 2001.
105. NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*. México, 1995 y Banco de México. Indicadores Económicos varios años.
106. Nuñez, Ernesto, "Lanzan México y Centroamérica acuerdo" en el periódico *Reforma*, 15 de junio, México, 2001.
107. OCDE, main Economic Indicators, EE.UUU, 2001.
108. Octavio, Pineda, "Detienden democracia los líderes americanos" en el periódico *Reforma*, 22 de Abril, México, 2001.
109. OMC, "Datos estadísticos de Comercio Internacional" en J. Avila Alvarez en *Política Comercial de la Unión Europea*, Ed. Piramide; Madrid, 1997
110. Peñaloza Méndez, Andrés, *TLC México-El Salvador y Honduras* en la revista *Momento Democrático*, Ed. PRD, México, 2001.
111. Plaza Cerezo, Sergio, "La ASEAN: proyecto de integración económica en el Sudeste Asiático" en la revista de *Comercio Exterior*, México, noviembre, 1996.
112. Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.
113. *Quarterly Forecast Report 2001 (MEXICO.)* Ed. Business Monitor International EE.UU., 2001.
114. R. Mares, David, "La política comercial: racionalización, liberalización y vulnerabilidad" en *Foro internacional*, no 45 Ed. COLMES, México, 1984.
115. Ramírez Bonilla, Juan José, "Asia Pacífico: Regionalismo y Globalización" en la revista *Mercado de Valores* México, enero, México, 2001.
116. Ramírez López, Berenice, "Algunas reflexiones en torno al TLC México-Costa Rica" en la revista *Momento Económico*, no.15, México, 1994.
117. Reis Da Silva, Andrés Luiz, "Más allá de la integración del ALCA: el Mercosur y el desafío de la integración hemisférica" en ponencia del *Foro' Internacional* del COLMEX, no.1, México, enero-marzo de 2001.
118. Rocha, Ricardo, "Plan Puebla Panamá" La cintura Mesoamericana, ¿Una suma de pobres? en el periódico *El Universal*, sábado 17 de marzo México, 2001.
119. Ruiz, José Luis, "Inclusión a PPP, sólo con democracia" en el periódico *El Universal*, Sábado, 16 de junio, México, 2001.
120. ---------- "Impulsó TLC cambios en México: EU" en el periódico *El Universal* domingo 22 de abril, México, 2001.
121. Sánchez, Antonio, "Dice Castañeda ALCA no es prioridad" en el periódico *Reforma*, 5 de Abril, México, 2001.
122. SECOFI, *La política de Inversión Extranjera 1994* Comisión Nacional de Inversión Extranjera, México, 1995.
123. SELA *Apertura económica e integración regional XXI*, San Salvador, junio, 1995.
124. Sistema Económico Latinoamericano, SELA (1999), *Guía de la integración de América Latina y el Caribe, 1998*. Junio, México, 1999.
125. Solís Gómez, Cristina, "La Inversión Extranjera Directa en México" en la Revista *Teoría y Análisis*, no.8, México, 1998.
126. Torres, Blanca, *México en América* en Foro internacional, no.45, Ed. COLMEX, México, 1984.

127. *Unidad Regional. Imágenes de Nuestra América*. Publicación de la Asociación por la Unidad de Nuestras Américas, no 8, verano, 2001.
128. Venegas, Juan Manuel y Roberto Garduño. "El Plan Panamá, en la estrategia BM-BID de crear un polo de desarrollo de clase media en AL" en el periódico *La Jornada*, martes 17 de abril, México, 2001.
129. Vergara Estevès, Jorgev *Revista Estudios Latinoamericanos*, no 9, Enero-junio, Ed. FCPyS, Coordinación de Estudios Latinoamericanos; México, 1998.
130. Weintraub, Sidney ,"Las posibilidades del libre comercio hemisférico" en la revista *Foreign Affairs*, vo.1, no. 3, México, 2001
131. WTO, *World Report*, USA, 1998.

FUENTES ELECTRÓNICAS

132. http://www.elmundo.es/diario/
133. http//www.wto.org/english/res_e/etatis.pdf
134. http://www.alca-ftaa.org/FTAADraft/Spa/draft_s.doc
135. http://www.rebelion.org/economia/alca150101
136. http://www.cepal.org
137. http://www.sre.org.mx/noflash/
138. http://www.home.doc.gov/assistance/
139. http://www.presidencia.gob.mx
140. http://www.ppp.presidencia.gob.mx

ANEXOS

COMERCIO TOTAL DE MÉXICO

PAÍS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	117,198.60	140,163.10	151,993.60	185,472.50	220,045.00	242,532.60	278,365.90	340,897.00
NORTEAMERICA	90,889.50	109,539.10	123,462.90	152,025.70	180,311.20	199,991.30	231,000.40	282,575.80
Estados Unidos	88,145.50	106,435.60	120,101.20	148,110.10	176,187.50	196,182.30	225,660.20	275,205.50
Canadá	2,744.00	3,103.50	3,361.70	3,915.60	4,124.20	3,808.20	5,340.20	7,370.30
ALADI	3,767.50	4,186.00	4,267.80	5,189.50	6,009.60	5,552.70	5,002.60	6,670.70
Argentina	534.9	580.4	503.6	819.5	733.8	648.1	467.7	536.1
Bolivia	33.3	32.5	29.3	38.4	41.9	41.5	39.4	39.9
Brasil	1,493.00	1,601.60	1,365.50	1,568.60	1,572.30	1,573.30	1,528.30	2,320.30
Colombia	322.8	427.1	550.9	535.2	637.6	600.4	508	735.2
Chile	329.8	434.4	644	859.4	1,214.70	1,127.30	1,049.90	1,325.10
Ecuador	94.1	199.2	184.8	182.9	194.2	193.3	128.7	183.2
Paraguay	17.6	15.4	24.4	48.4	34.6	36.4	11.5	11.1
Perú	264.1	321.3	277.6	328	380	338.6	358.6	386.7
Uruguay	222.8	102.8	94.1	151.4	104.3	114.7	102.1	191.2
Venezuela	455	471.2	593.6	657.7	1,096.20	849.2	733.3	941.9
CENTROAMERICA	621.5	710.5	810.4	1,061.20	1,348.80	1,542.30	1,613.50	1,740.10
Belice	30.2	33.1	24.2	34.7	35	39.4	39.6	45.9
Costa Rica	121.4	122.2	157.5	245.8	298.6	369.6	441.8	466.3
El Salvador	127.1	147.8	155.6	177	238.3	243.3	262.6	264.9
Guatemala	266	301.7	361.3	436.9	578.9	672.4	626.2	625.6
Honduras	44.8	73.6	72.3	102	122.4	146.5	164	217
Nicaragua	32	32.1	39.5	64.8	75.7	71.1	79.2	120.3

FUENTE: Secretaría de Economía con datos del Banco de México.
Nota: Los datos incluyen cifras definitivas y maquila.

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO

PAÍS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	13 534.50	18 528.70	7 067.50	6 595.60	428.6	7 513.50	5 503.60	8 048.90
NORTEAMERICA	12 050.50	13 283.20	15 057.40	13 466.40	12 170.60	8 894.30	14 568.00	19 411.40
Estados Unidos	12 443.80	13 145.40	12 444.20	13 037.90	12 182.60	9 665.60	15 125.50	20,074.30
Canadá	393.3	137.8	613.1	428.4	188.1	771.3	557.5	662.9
ALADI	564.2	988.3	1 430.80	1 725.20	1 464.20	431.6	662.2	1 308.30
Argentina	30.9	85	122.2	220.2	261.4	120.9	44.4	41.3
Bolivia	0.8	5.7	19	22.4	21.3	27.6	23.8	13.2
Brasil	908.6	849.4	235	188.5	166.4	502.3	729.5	1 285.50
Colombia	154.8	185	356	341.2	389.1	297.7	147.3	188.4
Chile	69.6	125.7	335.5	517.9	469.9	73.1	31.7	462.4
Ecuador	19	20.3	42.3	58.9	91.7	53	9	32.8
Paraguay	7.6	5.7	18.9	12.1	13	13.2	5.4	8.7
Perú	75.8	100.5	80.1	94.7	96.8	52.7	2.5	33.3
Uruguay	136.2	9.3	59.2	79.8	34	53	17.8	24.8
Venezuela	1.1	123.6	165.6	189.6	253.8	242.6	139.1	97.2
CENTROAMERICA	383.1	409.9	633.3	716.8	945.2	1 099.60	980.3	1 073.90
Belice	23.3	21.7	20.3	31.7	31	36	36.2	41.6
Costa Rica	77.8	67.1	126.3	130.5	143.9	194.7	59.1	106.1
El Salvador	98.8	109.2	139.7	139.1	190	192.7	226.3	225.3
Guatemala	141.7	134.8	259.1	283.4	418	509.9	461	444
Honduras	32.1	66.5	65.1	91.7	109.6	122.5	148.1	190.4
Nicaragua	9.3	10.6	22.7	40.4	52.8	43.9	49.7	66.5

FUENTE: Secretaría de Economía con datos del Banco de México.
Nota: Los datos incluyen cifras definitivas y maquila.

EXPORTACIONES DE MÉXICO

PAÍS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	51,832.00	60,817.20	79,540.60	96,003.70	110,236.80	117,459.60	136,391.10	166,424.00
NORTEAMERICA	44,419.50	53,127.90	68,260.10	82,746.00	96,340.90	104,442.90	122,784.20	150,993.60
Estados Unidos	42,850.90	51,645.10	66,272.70	80,574.00	94,184.80	102,923.90	120,392.90	147,639.90
Canadá	1,568.70	1,482.80	1,987.40	2,172.00	2,156.10	1,518.90	2,391.30	3,353.70
ALADI	1,601.60	1,598.80	2,853.30	3,457.30	3,237.20	2,992.20	2,172.70	2,681.20
Argentina	282.9	247.7	312.9	519.8	497.6	384.5	256.1	288.7
Bolivia	17.1	13.4	24.1	30.4	31.6	34.6	31.6	26.6
Brasil	292.2	376.1	800.2	878.6	703	535.5	199.4	517.4
Colombia	238.8	306	453.5	438.2	513.3	449.1	367.6	461.8
Chile	199.7	204.4	489.8	688.7	842.3	625	366.4	431.3
Ecuador	56.5	109.8	116	120.9	143	123.2	68.9	108
Paraguay	12.6	10.5	21.6	30.2	23.8	14.8	8.5	9.9
Perú	94.2	110.4	178.9	211.4	238.4	195.6	178.1	210
Uruguay	179.5	46.8	76.7	115.6	69.1	83.8	59.9	108
Venezuela	228	173.8	379.6	423.6	675	546.1	436.2	519.5
CENTROAMERICA	502.3	560.2	721.9	889	1,147.00	1,321.10	1,296.90	1,407.00
Belice	26.8	27.4	22.3	33.2	33	37.7	37.9	43.7
Costa Rica	99.6	94.6	141.9	188.1	221.2	282.1	250.5	286.2
El Salvador	113	128.5	147.7	158.1	214.2	218	244.4	245.1
Guatemala	203.8	218.3	310.2	360.2	498.4	591.1	543.6	534.8
Honduras	38.5	70	68.7	96.9	116	134.6	156.1	203.7
Nicaragua	20.7	21.3	31.1	52.6	64.2	57.5	64.5	93.4

FUENTE: Secretaría de Economía con datos del Banco de México.
Nota: Los datos incluyen cifras definitivas y maquila.

IMPORTACIONES DE MÉXICO

PAÍS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	65.366.50	79.345.90	72.453.10	89.468.80	109.808.20	125.373.10	141.974.80	174.472.90
NORTEAMERICA	46.470.00	56.411.20	55.202.80	69.279.70	83.970.30	95.548.60	108.216.20	131.582.20
Estados Unidos	45.294.70	54.790.50	53.828.50	67.536.10	82.002.20	93.258.40	105.267.30	127.565.60
Canadá	1.175.30	1.620.60	1.374.30	1.743.60	1.968.00	2.290.20	2.948.90	4.016.60
ALADI	2.165.90	2.587.20	1.414.50	1.732.20	2.272.50	2.560.50	2.834.90	3.989.50
Argentina	252	332.7	190.7	299.6	236.2	263.6	211.7	247.4
Bolivia	16.2	19.1	5.1	8	10.3	7	7.8	13.4
Brasil	1.200.80	1.225.50	565.3	690	869.3	1.037.60	1.128.90	1.602.90
Colombia	84	121	97.5	97	124.2	151.3	220.4	273.4
Chile	130.1	230.1	154.3	170.8	372.4	552	683.5	893.7
Ecuador	37.6	89.5	68.7	62	51.3	50.1	59.9	75.2
Paraguay	5	4.9	2.7	18.2	10.8	1.6	3	1.2
Perú	169.9	210.9	98.7	116.7	141.6	142.9	180.5	176.7
Uruguay	43.3	56.1	17.4	35.8	35.1	30.8	42.2	83.2
Venezuela	226.9	297.4	214	234	421.2	303.4	297.1	422.4
CENTROAMERICA	119.2	150.3	88.6	172.2	201.8	221.5	316.6	333.1
Belice	3.4	5.7	2	1.5	2	1.7	1.7	2.2
Costa Rica	21.8	27.6	15.6	57.6	77.4	87.4	191.4	180.1
El Salvador	14.1	19.3	7.9	19	24.1	25.3	18.2	19.8
Guatemala	62.1	83.5	51.1	76.8	80.5	81.3	82.6	90.8
Honduras	6.3	3.6	3.6	5.1	6.4	12.1	8	13.3
Nicaragua	11.4	10.7	8.4	12.2	11.4	13.6	14.8	26.9

FUENTE: Secretaría de Economía con datos del Banco de México.
Nota: Los datos incluyen cifras definitivas y maquila.

GLOSARIO

ACCESO AL MERCADO: Apertura de un mercado nacional a productos y servicios de otros países.

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT): Acuerdo comercial multilateral suscrito por diversos países para liberalizar el comercio mundial y para ubicarlo sobre bases predecibles mediante arreglos en términos internacionales.

ADUANA: Recinto oficial donde se realizan los trámites necesarios para importar y exportar mercancías.

ARANCEL: Es un impuesto o gravamen que se establece a un bien cuando cruza una frontera nacional.

El establecimiento de una política arancelaria tiene varias finalidades:

1. Los aranceles se originaron como una fuente de ingreso del gobierno. Aún hoy, muchos países menos desarrollados imponen aranceles para obtener ingresos. Las naciones industriales imponen aranceles principalmente para proteger sus industrias domésticas de la competencia externa.
2. Se aplican para llevar a cabo una política económica determinada, como es el caso de restringir el nivel de importaciones (hacerlas más caras), con el fin de eliminar un deficit en la Balanza de Pagos
3. También se utiliza para compensar la práctica del *dumpling* (venta de una mercancía en el mercado extranjero a un precio inferior al costo de producción interno) aumentando el precio de importación hasta el nivel interno de costos.
4. Se imponen aranceles para ejercer represalias contra medidas restrictivas, impuestas por otros paises.
5. También se aplican para proteger una industria nueva hasta que esté bien establecida y pueda comerciar con las industrias más avanzadas de otros países.

AREA DE LIBRE COMERCIO: Acuerdo autorizado por el articulo XXIV del GATT entre dos o más países que consienten en reducir sustancialmente todas las

barreras arancelarias y no arancelarias para comerciar mutuamente, manteniendo cada uno, su propia agenda de aranceles y tarifas aduanales.

BALANZA DE PAGOS: Es el reporte de la contabilidad nacional o cuadro estadístico que sirven como instrumento básico para medir y analizar el comportamiento del sector externo de la economía. Nos presenta en forma compacta y ordenada las transacciones de crédito o débito de un país con el resto del mundo, así como con las instituciones internacionales. Registra la manera sistemática las transacciones comerciales, de servicios y de capital, realizadas entre residentes de un país con el resto de los países, en un periodo de tiempo determinado, generalmente un año. La Balanza de Pagos incluye: una balanza de mercancías y servicios (Balanza de Cuenta Corriente), que incorpora la importación y exportación de mercancías y servicios, una Balanza de Capitales (entrada y salida de divisas de un país por concepto de inversiones y préstamos); es el movimiento de la Reserva Monetaria del país; y un renglón donde se anotan los Errores y Omisiones.

BALANZA COMERCIAL: Es la cuantificación monetaria del total de las compras y ventas de mercancías de un país con el exterior, en un periodo determinado. La Balanza Comercial forma parte de la Balanza de Pagos. Se dice que la Balanza Comercial es favorable, positiva o superávitaria, cuando el total de las exportaciones es superior al valor monetario de las importaciones; por el contrario, la balanza será desfavorable, negativa o deficitaria, cuando el total de las importaciones exceda el valor monetario de las exportaciones.

BARRERAS NO ARANCELARIAS: Mediadas no gubernamentales o políticas distintas de las tarifas que restringen o distorsionan el comercio internacional. Incluyen cuotas de importación, prácticas gubernamentales discriminatorias de adquisición y estándares discriminatorias de productos.

BIENES DE CAPITAL: Estos bienes se pueden definir como el conjunto de productos que sirven como medio para elaborar o transformar otros bienes ya sea de consumo, intermedio o de capital; entre estos se pueden citar la maquinaria y el equipo de transporte, entre otros.

BIENES DE CONSUMO: Son aquellos productos que tienen como destino directo la satisfacción de una necesidad humana, se les denomina perecederos si son susceptibles de utilizarse solamente una vez, como los alimentos; en cambio, a

los bienes que pueden utilizarse o disfrutarse por más tiempo, se les llama no perecederos o duraderos.

BIENES DE USO INTERMEDIO: Son aquellos artículos que se incorporan como insumo en el proceso de producción, experimentando cambios de estado forma o composición y/o se integran a otros bienes con el objeto de crear un nuevo producto, en este grupo se pueden mencionar las materias primas que emplean la industria de la transformación.

BILATERALISMO: Sistema con el que un país equilibra sus cuentas internacionales frente a cada uno de los otros países. Los superávit ganados con el país A no pueden emplearse para superar un déficit con el país B. El bilateralismo implica de ordinario el uso extenso de controles de cambio y de restricciones cuantitativas

COMERCIO DESLEAL: Comercio subsidiario; el uso del término se ha extendido ampliamente a medida que las leyes de comercio de Estados Unidos han definido nuevas prácticas que son consideradas como atentatorias a los intereses de las exportaciones e importaciones de compañías estadounidenses.

COMPENSACIÓN O CUOTA COMPENSATORIA: Impuestos a la importación de ciertos bienes, que un país establece a otro para compensar los perjuicios que éste ha causado a sus exportaciones de otro tipo de bienes a tal país.

CONVERTIBILIDAD: Propiedad de una moneda específica que permite a los tenedores de la misma cambiarla libremente por muchas otras monedas. En suma, la convertibilidad se refiere generalmente a la ausencia de controles de cambio.

CUENTA CORRIENTE: Cuenta de la balanza de pagos donde se registran las importaciones y exportaciones de mercancías y servicios que realizan un país.

DEVALUACIÓN: Reducción de la tasa de cambio de la moneda de un país. La devaluación abarata las exportaciones de un país y encarece sus importaciones.

DUMPING: Venta de un bien importado a un precio inferior al fijado para él en el país exportador y que causa daños al mercado del país importador.

EMBALAJE DE EXPORTACIÓN: Estructura acondicionada a la naturaleza de la mercancía que permite agrupar el envase de los productos a exportar y/o

proteger al bien exportado del duro y prolongado manejo de todos ellos durante el almacenamiento, transporte y distribución.

EXPORTACIONES: Es el conjunto de mercancías y servicios que un país vende a otro. La exportación tiene lugar en principio porque ningún país produce lo necesario para satisfacer sus necesidades, en tanto que otros producen en forma excedente lo que los demás requieren. Pero, como ya se afirmó, son las ventajas comparativas que promueven el intercambio comercial.

FRACCIÓN ARANCELARIA: Es la clave (numérica) que identifica a un producto o mercancía específica, de la tarifa arancelaria de importación y exportación en vigor. Dicha clasificación se basa en el Sistema Armonizado que entró en vigor el 1° de julio de 1988 y se compone de 21 secciones, 98 capítulos, 1 241 partidas y 5 019 subpartidas; las cuales se dividen en fracciones arancelarias de acuerdo con las características particulares del comercio exterior de México.

GLOBALIZACIÓN: Entiendo por globalización al proceso universal que trasciende las fronteras geográficas. Y que estimula un proceso de liberalización económica y apertura de las economías nacionales al comercio exterior, en busca de mayor competitividad y origina así los proceso de integración . También se refiere a la internacionalización de la economía, la cual está sustentada en la difusión de nuevas tecnologías a escala mundial.

IMPORTACIONES: Es el conjunto de mercancías y servicios que un país compra a otros. La importación al igual que las exportaciones, ocurre porque ningún país produce todo lo necesario para satisfacer sus necesidades y tiene que comprar lo que quiere a otros países que lo producen en forma de excedente.

LIBERALIZACIÓN: Reducción en las barreras para el comercio internacional, que involucra medidas arancelarias y no arancelarias.

LIBRE COMERCIO: Comercio libre de restricciones u obstáculos impuestos por un gobierno.

NORMAS FITOSANITARIAS: Disposiciones oficiales que debe cumplir un producto del reino vegetal importado, cuyo objetivo es proteger la salud de las plantas del país que las emite.

NORMAS SANITARIAS: Disposiciones que debe cumplir un producto importado y en su envase, destinado al consumo humano (alimentos procesados,

medicamentos y bebidas principalmente) para proteger la salud de los habitantes del país que las emite.

NORMAS ZOOSANITARIAS: Disposiciones oficiales que debe cumplir alguna especie del reino animal importada, cuyo objetivo es proteger la salud de los animales del país que las emite.

MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN: Es una unidad económica o establecimiento que realiza alguna parte del proceso o producción final de un artículo, generalmente ensamblado. A los propietarios de este tipo de plantas les resulta más barato en cuanto a costos de producción, encomendar estas tareas a alguna empresa establecida en otro país donde existan bajos costos de mano de obra, de materias primas, impuestos y otros factores. La industria maquiladora de exportación generalmente utiliza insumos importados temporalmente, con la finalidad de ensamblarlos y exportar el producto terminado. Para esta actividad manufacturera, la maquiladora importa temporalmente partes, piezas o componentes propiedad de expresa extranjera, la cual funge como cliente de la maquilador, y efectúa la devolución de dichos materiales una vez que éstos han sido incorporados a la manufactura de exportación. Lo anterior es convenido mediante un contrato previo entre ambas empresas. Por otro lado, este tipo de instalaciones perciben reducciones de impuestos e incentivos arancelarios, y que están diseñadas para facilitar el acceso al mercado laboral mexicano a las filiales de países extranjeros. (Muchas maquiladoras mexicanas son propiedad total o parcial de compañías estadounidenses).

MERCANCÍA: Objeto que se produce con la finalidad de intercambiarse. Si una persona produce algo con el fin de consumirlo ella misma, este producto, no se considera una mercancía, sino un bien económico, cuando se produce algún objeto y se vende, entonces sí adquiere la categoría de mercancía.

MULTILATERALISMO: Sistema en el que un país balancea sus cuentas internacionales con varios países. Dentro de un sistema multilateral, los superávit ganados con el país A pueden emplearse para pagar un déficit con el país B. En el texto el multilateralismo se refiere generalmente a la idea de que todos los países se incorporarían a un sistema de pagos en el que todas sus monedas sean mutuamente convertibles.

PROTECCIONISMO: El uso o fortalecimiento de restricciones sobre las importaciones, para proteger a los productores domésticos de los efectos de la competencia internacional.

REGIONALISMO: Es la interacción económica relativamente alta o cada vez mayor en un grupo de economías como participación de la actividad económica global. Regionalismo significa institucionalidad.

REGIONALIZACIÓN: Que a diferencia del regionalismo, regionalización es un proceso que se presenta circunstancialmente y que no requiere necesariamente de la institucionalidad.

REGLAS DE ORIGEN: Conjunto de reglas usadas para diferenciar entre bienes originados en un país y los originados en otro, con la finalidad de aplicar medidas comerciales tales como las tarifas y los aranceles. Dichas reglas son muy importantes para los países que son miembros de una zona de libre comercio, para asegurar que sólo los bienes originados en uno o todos los países miembros reciban un tratamiento arancelario preferencial.

SALVAGUARDAS: Se refiere principalmente a las acciones de emergencia establecidas por el artículo XIX del GATT, en la forma de impuestos adicionales o cuotas de importación aplicadas a importaciones comercializadas que amenazan con causar daños a los productos domésticos.

SUBSIDIOS DE EXPORTACIÓN: Pagos u otros beneficios financieros proporcionados por el gobierno hacia los productos domésticos o productores que compiten para exportar.

TASA DE CAMBIO: Precio de la moneda de un país en relación con otras monedas y/o el oro. Las tasas de cambio se pueden fijar a un precio específico o se puede permitir que la moneda flote, lo cual significa que su precio está determinado por el mercado.

TRATAMIENTO DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA: Compromiso en el que cierto país extenderá a otros sus mejores condiciones en el mercado interno respecto a terceros países.