

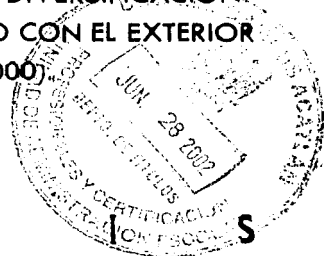
4



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ACATLAN

EL PAPEL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN LA ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACION COMERCIAL DE MEXICO CON EL EXTERIOR (1994-2000)



T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

L I N O C A M A R G O G I R O N

ASESOR: RAFAEL FLORES BAÑUELOS



JUNIO DEL 2002

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

PAGINACIÓN

DISCONTINUA

**EL PAPEL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO
EN LA ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACIÓN
COMERCIAL DE MÉXICO CON EL EXTERIOR
(1994-2000).**

ÍNDICE

Páginas

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	
Aproximación a las concepciones teóricas del comercio internacional recientes y a los procesos de regionalización e integración económica contemporáneos.	
1.1 Definición del comercio exterior e internacional.	1
1.2 Teorías del comercio internacional.	3
1.2.1 Mercantilismo.	4
1.2.2 Teoría Clásica.	6
1.2.3 Teoría Neoclásica.	8
1.2.4 Teoría Neoliberal.	10
1.3 La globalización y la política económica internacional.	14
1.4 La regionalización económica.	20
1.4.1 Contexto histórico del proceso de regionalización.	21
1.4.2 Definición de integración económica y sus diferentes instrumentos comerciales.	23
1.4.3 Instrumentos formales en los procesos de integración económica regional.	27
1.5 La actitud de los países frente a las negociaciones comerciales multilaterales.	28
1.5.1 Razones por las que los países se esfuerzan por coordinar sus políticas comerciales.	30
1.5.2 El proteccionismo: los Códigos del GATT.	31
1.6 La Diversificación Comercial.	34
CAPÍTULO II	
La experiencia de apertura comercial de México: en el periodo de 1986 al 2000.	
2.1 Contexto mundial.	40
2.1.2 Contexto económico.	40
2.1.3 Procesos de integración comercial.	41
2.2 El proceso de apertura comercial en México.	47
2.2.1 Introducción.	47
2.2.2 Proceso de política de apertura comercial: 1986 a 2000.	49

CAPÍTULO III

La diversificación de México frente a los acuerdos de libre comercio.

3.1	Introducción	56
3.2	El desempeño comercial sectorial de México en el proceso de apertura comercial.	58
3.2.1	Periodo anterior a la apertura comercial: 1980-1986 exportaciones e importaciones.	58
3.2.2	Periodo intermedio de la apertura comercial: 1987-1993 exportaciones e importaciones.	61
3.2.3	Periodo activo de la apertura comercial: 1994-2000. exportaciones e importaciones.	64
3.3	Comportamiento comercial bilateral de México en el periodo activo de apertura comercial. exportaciones e importaciones.	69
3.4	México y la relación con sus socios comerciales en el periodo activo de apertura comercial. exportaciones e importaciones.	74
	CONCLUSIONES.	87
	ANEXO 1.	90
	BIBLIOGRAFÍA.	96
	DOCUMENTOS	97
	FUENTES ELECTRÓNICAS.	97

INTRODUCCIÓN

En la actualidad establecer proyectos económicos nacionales se convierte en un asunto cada vez más complicado debido a la mayor interrelación de las economías a nivel mundial. Por consiguiente establecer una política comercial congruente con los objetivos nacionales y alcanzar estos, resulta complicado ante un contexto mundial en el que se dificulta actuar de forma autónoma.

De hecho la existencia de un organismo internacional como la Organización Mundial de Comercio, limita el actuar de las naciones aún cuando su objetivo sea crear orden comercial para el mejor desempeño de las transacciones comerciales a nivel internacional. En este sentido la "autonomía" de carácter comercial se convierte en un concepto que desarrolla una dicotomía, cuya primera vertiente es el ámbito nacional y la segunda el internacional. Sin embargo, la segunda empieza a sobreponerse sobre la primera lo cual implica un obstáculo en el establecimiento de las políticas comerciales nacionales, cuyo actuar dependerá de las tendencias que el ámbito internacional mantenga. Así, un segundo concepto surge en este medio de dificultades, pues la "dependencia" se convierte en la resultante del alcance de las capacidades comerciales que la nación tenga frente a su medio internacional; es decir, aún cuando exista o no una mayor limitación en la autonomía de las naciones dentro del contexto internacional, habrá estados que se encuentren condicionados en su actuar por una serie de variables exógenas, cuyas presencias o ausencias serán de importancia para un futuro actuar en sus relaciones comerciales.

Así, la autonomía de los gobiernos en materia comercial se empieza a reducir con la aparición del GATT en 1948, pues este organismo instaura una serie de medidas que los estados miembros tendrán que llevar a cabo para poder lograr un orden y equilibrio a nivel mundial. Asimismo, este organismo se ha venido actualizando respondiendo a las nuevas condiciones mundiales, por lo que al ser sustituido este organismo comercial en 1995 por la OMC, significó para los estados una nueva revisión de su margen de acción en el comercio internacional, lo que llevó a una actualización de sus políticas comerciales ante los nuevos lineamientos establecidos por el organismo.

Estas reglas que limitan en cierto sentido el actuar de los gobiernos, se complementan con el nivel de desarrollo económico de los estados, el cual es de gran importancia porque tal nivel determinará el margen de maniobra que el estado pueda tener en función a los lineamientos establecidos. Así, aún cuando las reglas sean favorables a su situación, estas se verán condicionadas por su propio desarrollo económico, el cual si es bajo no le permitirá crear el escenario deseado para poder establecer las políticas comerciales convenientes.

Lo anterior implica que si un estado está en dicha situación existirá un nivel de dependencia comercial que resultará desfavorable a sus intereses, lo cual no significa de ningún modo que se pierda o se gane, es simplemente una cuestión de alcance, de maniobra. Y es de importancia porque esto puede llegar a crear largos periodos de dependencia que conlleven a un retraimiento del desarrollo económico del país. En este sentido, en el comercio internacional puede haber economías con altos niveles de crecimiento, pero con niveles de dependencia altos, lo cual dificultará los objetivos para el desarrollo.

En el caso de México la autonomía comercial se ve afectada al iniciar el país un proceso de apertura comercial que desarrolla tanto a nivel bilateral como multilateral, por lo que la disminución de su autonomía al mantener compromisos con organismos internacionales y mediante el establecimiento de acuerdos comerciales, la política comercial ya adquiere un carácter específico bajo una línea de conducta preestablecida por las corrientes del comercio internacional actual.

Así la conjunción de autonomía y dependencia constituyen un doble frente que el gobierno federal ha venido identificando como dos puntos en los que el país debe de trabajar para poder encarar los retos externos que el país vive a diario. De esta forma en los sexenios presidenciales, a partir de Miguel de la Madrid Hurtado, se han venido desarrollado políticas que intentan propiciar fortaleza al país hacia el exterior y una menor dependencia comercial con su principal socio comercial. Para ello se ha establecido una política, sin mantenerse aislado de los compromisos internacionales, que otorgue margen de maniobra y presencia en su actuar en el exterior, por lo que la búsqueda de la diversificación comercial mediante el establecimiento de una serie de acuerdos de libre comercio, constituye un recurso básico en la política de comercio internacional del país, y es ésta uno de los ejes en los que el gobierno ha venido trabajando para crear las condiciones necesarias que el país requiere para su desarrollo económico.

Asimismo, es importante señalar que las economías del mundo se encuentran inmersas en un contexto internacional que limita cada vez más su área de acción, puesto que es más difícil que puedan tomar decisiones de manera totalmente independiente. Esto ha llevado a los gobiernos a considerar en mayor grado el comportamiento de los acontecimientos a nivel mundial, como son los financieros, económicos, políticos, y demás eventos internacionales. Factores que van dando pauta a nuevas medidas para replantear los proyectos políticos y económicos establecidos.

Con relación al ámbito comercial de una economía, los países difícilmente se pueden mantener al margen de dichos acontecimientos en su totalidad, por lo cual las estrategias comerciales en la actualidad se caracterizan por un replanteamiento que centra su atención a un ámbito comercial regional, ya que existe una tendencia por establecer una mayor vinculación económica con los estados más próximos. Tales contactos se encuentran definidos por una mayor interrelación de sus respectivas economías, por lo que la coordinación de las mismas se ha vuelto cada vez más relevante.

Bajo estas circunstancias, los estados han decidido establecer vínculos comerciales cada vez más estrechos, lo que ha generado una mayor integración comercial en el ámbito regional. Así, México ha reconocido la existencia de tales acontecimientos por lo que se ha sumado al grupo de países que manifiestan su disposición por colaborar en el desarrollo sano de la economía internacional mediante su participación activa en los sucesos cambiantes de la economía mundial, fomentando tanto en organismos como en foros internacionales las conductas requeridas que conlleven al bienestar.

De esta forma, el establecimiento de acuerdos comerciales con el exterior corresponde al reconocimiento de que, ante una economía globalizada es menester de los gobiernos responder a tales hechos, y en el caso del ámbito comercial, mediante una integración de las economías del mundo, con lo que se esperaría una mayor cooperación internacional que propicie nuevas formas de interactuar, dando como resultado una mayor estabilidad mundial ante los embates de la globalización. Por tal motivo, México ha firmado diferentes compromisos comerciales con el exterior, destacando entre ellos los acuerdos comerciales de libre comercio, los cuales representan para el gobierno mexicano el mecanismo óptimo del país para responder a la actual situación comercial internacional de fin de siglo.

México en los últimos años ha vivido un profundo proceso de cambio estructural que contempla la apertura comercial a los mercados internacionales, a través de una liberalización unilateral de Tratados de libre comercio. En la actualidad México mantiene tratados de libre comercio con 32 país, concentrando 12 con países en el continente americano; 19, en el continente europeo; y 1 en medio oriente. De esta forma sus exportaciones en los últimos seis años (95-99) se han triplicado, lo que la ha permitido al país establecerse como el 8° exportador del mundo y el primero en América Latina.

En 1999 el comercio total con Estados Unidos representó un monto por USA\$ 210 mil 280 millones, con la Unión Europea por USA\$ 16 mil 527 millones, en Latinoamérica USA\$ 7 mil 015 millones. Observado la composición de las exportaciones que se tenía en 1982 y en 1999, éstas se han cambiado su nivel de participación; así, en 1982 las exportaciones Petroleras y Minería representaban el 70% en el total de las exportaciones, comparado con el 7.6% en 1999. Para 1999 las exportaciones concentran su operatividad en el sector de las manufacturas con un nivel de participación del 89%, mismas que representaban el 25% en 1982 . . Bajo estos términos encontramos un México, que centra más del 80% de sus exportaciones e importaciones en un solo mercado en los últimos 5 años, y que además centra sus operaciones comerciales en una sola división del comercio internacional, el manufacturero.

En el caso de México los acuerdos de libre comercio se presentan como una alternativa formal del gobierno federal para generar una diversificación comercial - como se ha venido manifestando en los más recientes informes de gobierno, a partir de la Administración de Carlos Salinas de Gortari-. Debido a este hecho el gobierno ha implementado una serie de políticas comerciales que dan apoyo a la estrategia de diversificación económica, por lo cual es de importancia determinar si tales medidas se mantienen a fin con la estrategia anteriormente mencionada.

Considerando la información referida, el hecho de ampliar el margen de oportunidades en el exterior mediante la firma de diversos acuerdos comerciales, ¿qué podría significar para México este tipo de acuerdos de libre comercio? Para el presente estudio, los cuestionamientos a considerar son los siguientes:

- Dejará de concentrar el 80% de su relación comercial con los Estados Unidos, lo que originaría una distribución más equilibrada del intercambio comercial con los socios comerciales, o en algunos de ellos.
- Dejará de concentrar el 80% de su relación comercial en la industria manufacturera, lo que originaría una distribución más equilibrada del intercambio comercial con el resto de las divisiones comerciales, o en algunas de ellas.

De esta forma se plantea como hipótesis que: "si los acuerdos de libre comercio implementados por el gobierno federal constituyen un esfuerzo estratégico para generar un proceso de diversificación y equilibrio de intercambio con el exterior, entonces, el afianzar y practicar nuevas estrategias comerciales de libre comercio contribuirán en mayor medida a lograr el proceso anteriormente señalado".

Para cumplir la misma es menester ocuparnos de las concepciones teóricas del comercio internacional y de su situación actual, con el fin de ubicar el contexto histórico que de respuesta al porqué de las actuales tendencias de comercio internacional, dicho tema será tratado en el primer capítulo.

El segundo capítulo dará cuenta de la experiencia de la apertura comercial de México en el periodo de 1986 al 2000, para poder observar de que forma los gobiernos, a lo largo de este periodo, respondieron a dichas tendencias comerciales.

Finalmente se analizará el proceso de apertura comercial que experimentó el país, en donde se ubican 3 etapas por las que el país transita a lo largo de 20 años, para finalmente llegar a lo que actualmente se práctica por parte del gobierno mexicano como política de apertura comercial. Para ello se realizó una clasificación de 3 periodos, los cuales se clasifican como periodo anterior, intermedio y activo de apertura comercial, que van de 1980 a 1986, de 1987 a 1993 y de 1994 a 2000, respectivamente. De esta forma se observa el desempeño que mostró la apertura comercial del país en dicho lapso.

En este sentido, el estudio pretende ubicar el papel que los tratados de libre comercio han venido fungiendo en la política de diversificación comercial de México con el exterior.

CAPÍTULO I

Aproximación a las concepciones teóricas del comercio internacional recientes y a los procesos de regionalización e integración económica contemporáneos.

OBJETIVO: Sentar las bases teóricas e históricas por las cuales ha atravesado el comercio internacional, con el propósito de identificar los cambios más relevantes del mismo, tanto cualitativos como cuantitativos, marco histórico del actual sistema internacional de comercio. Así como presentar la tendencia y evolución del comercio internacional que se empezó a gestar con mayor intensidad y efectividad a nivel mundial, en la década de los noventa, la cual sirve como referencia primordial para la acción de los Estados para con el exterior.

1.1 Definición del comercio exterior e internacional.

En primer lugar hay que recordar que el comercio es una rama de la ciencia económica, por lo que es importante dar una definición de economía para ir desglosando los elementos que serán necesarios para el presente estudio. He tomado la concepción hegeliana de economía por considerar que tiene afinidad con el trabajo; él la define como: "La ciencia que estudia las leyes que rigen la producción, la distribución, la circulación y el consumo de los bienes materiales que satisfacen necesidades humanas". Bajo estos cuatro aspectos de la economía el comercio se encuentra involucrado principalmente en la distribución y la circulación, ya que el comercio significa: "comprar y vender bienes y servicios", esto es, intercambiar bienes a través de la compra y venta, del trueque o de cualquier otro mecanismo, para lo cual se requiere de la existencia de condiciones que aseguren y permitan la circulación y distribución de los mismos. Además, la definición de comercio contiene una variedad de elementos que abarcan esta actividad, de los cuales voy a retomar aquellos que son de importancia para el estudio.

Lugar físico: se refiere a la variedad de sitios dentro de los cuales se llevan a cabo la comercialización de los productos o bienes, esto es, existen diversas ubicaciones geográficas alrededor del mundo en las que se ejerce dicha actividad. Por lo que dependiendo del espacio donde se desarrolle los clasifico de la siguiente manera:

- *Regional:* será reconocido como comercio regional, aquél que se origine dentro de un espacio común, que por lo general es a escala continental;
- *Subregional:* será aquélla actividad comercial que se practique dentro un espacio específico del nivel regional, esto es, sitios determinados del continente;
- *Mundial:* este tercer nivel implica todo el espacio mundial, en condiciones de llevar a cabo dicha actividad.

Bienes: dependiendo de la ubicación geográfica se van a producir determinado tipo de artículos; estos los clasifico de la siguiente manera, conforme a su fuente de producción:

- *naturales*, son todos los bienes que dependen, para su producción, de las condiciones geográficas y climatológicas del lugar;

- *artificiales*, son todos aquellos bienes que se pueden obtener sin importar las condiciones geográficas y climatológicas, por lo que dependen principalmente del avance tecnológico de cada lugar.

Servicios: implica una serie de conductas económicas que proporcionan los requerimientos necesarios para la ejecución de una operación y mantenimiento o reparación de una actividad. Los servicios pueden ser clasificados de la siguiente manera: Servicio de construcción, servicio comercial, servicio de transportación, servicio de comunicación, servicio financiero, servicio de seguros, servicio de negocios, servicio educativo, servicio de salud, servicio de cultura y recreación, etc.¹

Mercados: este elemento implica la existencia de una variedad de lugares que permiten la comercialización, es decir, la distribución de las mercancías. A los cuales les doy la siguiente clasificación, en base a la importancia de su funcionamiento:

Primarios: son los que de una u otra manera han mantenido un contacto permanente y con un alto nivel de comercialización;

Secundario, es el que se da fuera del ámbito primario y que por consiguiente la comercialización no cuenta con una permanencia y continuidad, originando niveles de intercambio comercial muy fluctuantes.

Legislación: este elemento implica la creación de un marco jurídico que permite el funcionamiento de la comercialización; esto es, hay una reglamentación que permite llevar a cabo la circulación de las mercancías. La legislación la clasifico en dos ámbitos:

- *legislación de primera instancia*, la cual se encarga de regular el intercambio comercial que se origina tanto en el ámbito del mercado primario como del secundario, es decir, involucra a dos o más Estados sin comprometer al resto de los países bajo un mismo marco jurídico;

Legislación de segunda instancia, ésta se da cuando todos los mercados crean un régimen comercial en su conjunto, para conformar una reglamentación uniforme para todos.

Estos cinco elementos constituyen la base y medio por el cual se da el funcionamiento de la actividad comercial en la actualidad.

En este sentido, el Comercio Internacional es entendido como: "el intercambio recíproco de bienes y servicios de todos los países del mundo o entre grupos de países, regulado por el Derecho Comercial Internacional, convenciones internacionales, acuerdos bilaterales y multilaterales, así como de cooperación organizada bajo el patrocinio de la ONU, en el marco de organizaciones internacionales y extragubernamentales".²

Se diferencia del comercio exterior en que éste significa en términos generales un intercambio de bienes y servicios entre un país determinado y el extranjero. Es decir, un solo actor frente al resto del mundo. En

¹ Lewis A. Presner, The International Business Dictionary and Reference, John Wiley and Sons, New York, 1991, pp.284 - 285.

² Osmarńczyk, Edmundo Jan. Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas. FCE. Madrid, España. 1976, p.244.

cambio, el comercio internacional se contemplan las actividades comerciales realizadas por todos los países el mundo.

1.2 Teorías del comercio internacional.

La historia nos ha mostrado que los grupos de individuos se han venido conformando en agrupaciones cada vez más complejas y definidas, el último nivel institucional que alcanzó es el de la consolidación del Estados-Nación, en donde todo Estados por el hecho de estar conformado como tal, ocupa un lugar político, económico, comercial, etc. a nivel internacional. Tal hecho le atribuye ciertos derechos y obligaciones, responsabilidades y compromisos en todos los aspectos antes mencionados. Dicho lo anterior, en lo que se refiere al aspecto comercial, los países van adquiriendo a lo largo de su historia, una serie de compromisos que van fijando las distintas maneras de plantear sus relaciones con el exterior, constituyendo distintos vínculos institucionales, los cuales tienen la peculiaridad de no ser permanentes sino temporales; ya que dichos compromisos que norman las relaciones al no estar excluidas de los cambios políticos, económicos, sociales, etc. que sucede tanto en el orden internacional como en el nacional, se ven influenciados, por lo que es necesario actualizar o modificar dicho marco de responsabilidades. Es por eso que, si se llegara a asumir nuevos compromisos, éstos podrían alterar parte o todo el orden original, incluso plantear nuevas relaciones con otros países.

Como resultado de lo anterior, el comercio mundial ha sufrido una transformación en cuanto a su distribución y circulación: incrementándose y disminuyéndose, o desviándose y confirmándose hacia zonas regionales específicas, originando nuevas formas de participación y de participantes en las relaciones comerciales, esto es, conformando nuevos compromisos y responsabilidades institucionales.

El comercio internacional como cualquier actividad científica es susceptible de sufrir cambios en sus planteamientos que dan cuenta de la realidad que pretenden explicar, es por eso, que el comercio no puede mantenerse al margen de dichas transformaciones. Un hecho reciente es, la forma en que los países industrializados han venido encauzando la tecnología hacia fines productivos y de comercialización, lo que les ha permitido contar con un mayor margen de participación en el comercio internacional, y consecuentemente, influenciar en la organización mundial del mismo.

Es así que, los estudiosos del comercio internacional han tratado, en sus respectivas épocas, de explicar la lógica y formas en que se dan los intercambios comerciales entre los diversos Estados; por tal razón, existen diversas teorías que dan cuenta de dicha situación. Tales teorías se han venido desarrollando en Europa occidental, ya que es dentro de esta región del mundo, donde se han expuesto los planteamientos teóricos y, por consiguiente, han sido llevados a la práctica por dichos Estados, además que han influenciado, casi en su totalidad, al resto del mundo.

Existen cuatro concepciones teóricas del comercio internacional que se han venido planteando desde el siglo XVI hasta nuestros días; las cuales, se han venido modificando conforme la situación interna e internacional de cada Estados se los han venido permitiendo. Las teorías son las siguientes:

a) Teoría Mercantilista.	c) Teoría Neoclásica.
b) Teoría Clásica.	d) Teoría Neoliberal.

El hecho de estudiar estas teorías es debido a que, nos permitirá reconocer dos aspectos relevantes para el presente trabajo:

- Nos va a permitir entender el porqué del desarrollo del comercio, estos es, daremos cuenta de porqué se entiende, en cada época, esas distintas formas de concebir el comercio, las cuales dan origen a una serie de políticas comerciales que los Estados fueron planteando, en sus respectivas épocas, para alcanzar sus objetivos de progreso y bienestar; además,
- Establecerá un marco de referencia o antecedente, que permitirá entender y dar respuesta del porqué de las actuales tendencias del comercio internacional, en la que se encuentran involucrados todos los Estados del mundo en el presente.

Por consiguiente, empezaré por desarrollar la primer concepción teórica que corresponde al Mercantilismo, y así, sucesivamente, veremos a las demás.

1.2.1 Mercantilismo.

Es importante mencionar que el S. XVI, fue una época en la que las fricciones por parte de cada uno de los Imperios se manifestaban de manera clara, por lo que dicha situación los orilló a consolidar paulatinamente la situación interna en todos los ámbitos de la vida social, ya que la preocupación principal era la del bienestar de sus propios reinos; estos es, cada gobierno buscaba fortalecerse internamente, pero cada uno concebía bajo su propia perspectiva la forma de conseguirlo.

Así, encontramos un mundo en el que el distanciamiento hacia el exterior era la medida más propia para lograr el progreso que deseaban; es decir, entre más se dedicasen las políticas hacia el interior, se iba a poder observar el crecimiento de las riquezas del reino.

La riqueza se alcanzaba mediante la obtención de los metales preciosos, como el oro y plata. Por lo que, el incremento en la riqueza de los metales preciosos fue visto como el principal indicador de prosperidad para

aquellos Estados. Sin embargo, la forma de conducir y de tratar estas riquezas fue lo que determinó el grado de prosperidad de cada uno de los Imperios.

Durante la segunda mitad del siglo XVI se presentaban como los principales Imperios europeos el inglés y el español, seguidos del francés y holandés, los cuales ponen en práctica los postulados mercantilistas, pero bajo sus propias perspectivas.

El gobierno español concebía que para mantener dicho poderío era fundamental que el gobierno dirigiera la economía nacional y que se reservase la mayor parte de las riquezas.

Por su parte el inglés, se preocupó por coordinar e impulsar a los distintos intereses privados que surgían, como el industrial y el marítimo, mediante la fundación de la banca inglesa que tomaba parte en todos los negocios. Esta forma de concebir la manera de administrar la riqueza por parte del gobierno inglés, le permitió crear un sistema financiero que orientaba a los capitalistas privados a realizar sus operaciones monetarias hacia el interior del reino, con el propósito de apoyar al Estado permitiéndole un deslindamiento con el exterior, y fortaleciendo a su vez al propio reino.³

En Francia, la riqueza privada, fue vista como la base de la riqueza pública, por lo que orienta la política hacia el enriquecimiento de la nación. Trató de aprovechar las posibilidades industriales que se abrían en el país para asentar su potencia; y la burguesía, que podía enriquecerse sin moverse del país, volvió la espalda a la colonización; lo cual no fue así en el caso inglés que continuó con la extensión de su imperio hacia ultramar.

En el caso del capitalismo holandés, la burguesía sólo consideraba al Estado como instrumento para el logro de su prosperidad, por lo que su banca, la más importante de la época, se dedicaba a otorgar créditos a Estados extranjeros para beneficiarse con el pago de intereses. Por lo que no consolidó un poderío industrial y marítimo como los ingleses.

Así, se reconoce que en esta época el capitalismo privado se imponía sobre el del Estado, con excepción del caso español, el cual provocó una propagación de los asuntos económicos, que a su vez, favorecía el establecimiento del poderío monárquico. Bajo estas condiciones y sumando el hecho de que la monarquía concentraba diversos territorios bajo su propia autoridad, el comercio comenzó a tener un auge definitivo en cada uno de los reinos. Así, la política de imperialismo se lanza a la conquista de las rutas comerciales, mares y colonias, para asegurarse su exclusivo dominio, descubriendo nuevas fuentes de riqueza susceptibles de explotación.

Los capitalistas privados de Inglaterra y Países Bajos, no pretendían conquistar nuevos territorios, sino explotar los ya conquistados. Esto significó, que los gobiernos sólo se preocupaban por crear una base productiva sólida y permanente para sus mercados internos, que les permitiera desligarse de sus compromisos con el exterior.

³ Cabe mencionar que la guerra de España e Inglaterra no representaba solamente el choque de dos poderes políticos, sino que era también, la pugna entre dos sistemas económicos adversos: la economía de Estados contra la economía liberal.

Bajo esta corriente de pensamiento, que admitía que la riqueza reside esencialmente en la posesión de metales preciosos, los países encaminaron sus políticas comerciales hacia la adquisición y mantenimiento de los mismos. Esto condujo a los países a revisar y sostener, permanentemente, sus Balanzas Comerciales (B/C) favorables. Las medidas empleadas para conseguirlo, eran mediante la implantación de derechos de entrada y prohibitivos sobre importaciones extranjeras, concesiones a las exportaciones, privilegios a las industrias nuevas, e imposición de derechos a los navíos extranjeros que frecuentasen los puertos nacionales.

Así, podemos resumir los principales aspectos de la era del mercantilismo en los siguientes puntos:

- Abarcó del S. XVI al XVII.
- Se aconsejaba que el Estado interviniera para restringir las importaciones y promover las exportaciones.
- Siguió una política comercial que les reservaba el mercado de las colonias;
- Establecieron una relación muy estrecha entre la Balanza Comercial y el movimiento de los metales, imponiendo restricciones para mantener saldos positivos.

1.2.2 Teoría Clásica.

Bajo esta concepción de pensamiento se reconoce que el avance tecnológico conlleva a un progreso en la forma de concebir a las corrientes económicas, por esta razón, el mercantilismo es rebasado por la acción industrial, ya que con el desarrollo industrial que generaron los capitalistas privados, se obtuvieron excedentes económicos grandes que su reinversión en bancos y en sus propias industrias les proporcionaba nuevas riquezas. Es así, que se sostuvo que una nación no se enriquecía por el hecho de acumular metales preciosos, sino por la multiplicación en todo lo posible de los productos del suelo y de la industria, y dejando que la libre competencia actuará como estimulante y regulador natural.

Bajo estas condiciones, se empieza a observar un flujo de créditos entre los principales Estados, que a cambio del pago de un interés, recibían una gran cantidad de dinero que les permitía hacer frente sus responsabilidades y objetivos nacionales. Es precisamente por esta afluencia de créditos que la balanza comercial adquiere una nueva forma de ser vista y sobre todo entendida, ya que al ingresar una gran cantidad de metales, éstos generaban un Estado favorable para la balanza, lo cual no significaba un aumento de sus riquezas, ya que esas riquezas significaban un compromiso futuro al que tenían que hacer frente con el exterior. Aquí, nos encontramos en una época en la que las economías empiezan a ser un poco más flexibles para con el exterior, por lo que una balanza comercial favorable no es sinónimo de riqueza. Por consiguiente los metales preciosos ya no podían servir más como medida de riqueza nacional.

De este modo, el comercio internacional que había sido reprimido por parte de los gobiernos con la intención de consolidar y fortalecer sus mercados internos, adquiere una nueva dimensión para los imperios coloniales; mismos que se vieron presionados por las condiciones internas de sus respectivos aparatos productivos. Los Estados se dieron cuenta de que la riqueza de cada país posee como fuente la producción y el intercambio de mercancías, por lo que son más ricos cuanto más produzcan, y sus excedentes tienen

la posibilidad de intercambiarlos en aquellos lugares en los que son demandados. Por tanto, "la producción no se convierte en riqueza hasta que puede ser distribuida sin obstáculos y haya compradores".

Así, los países enfocan su comercio exterior hacia aquellas zonas que les permite conducir sus economías conforme a las exigencias nacionales. La facilidad de intercambio entre los Estados y sus respectivas colonias, determinó que la producción se fuese especializando en cada una de las regiones, conformando un mundo con Estados industrializados y agrícolas.

Pero aunado a estos factores se encuentra el gran fenómeno de la historia de la humanidad, el de la "revolución industrial", que con la aplicación del vapor, como el primer gran descubrimiento de esta nueva era, en los medios de transporte y a los factores productivos, cambia radicalmente las condiciones de vida de los hombres y de los pueblos. La industria se vio enormemente favorecida por el estímulo que le ocasionó la facilidad con que se intercambiaban las mercancías, por la facilidad de los movimientos de capital y de las personas. Esta situación genera un mayor acercamiento entre las regiones y sobre todo entre los mercados de cada uno de los imperios comerciales, que fomentó un mayor intercambio comercial y permitió un mayor abastecimiento de víveres para los Estados, lo cual fue aprovechado para concentrarse en una mayor profundización de los conocimientos científicos y tecnológicos, lo cual condujo a que su progreso influyera en todos los aspectos de la vida social.

Conforme la industria se iba desarrollando, ésta adquirió nuevos rasgos que fueron penetrando en las formas de conducir y organizar a los mercados tanto nacionales como internacionales, lo cual llevó a los países a replantear sus vínculos comerciales.

Para 1880, las industrias poseían una gran capacidad económica que les permitía organizarse conforme a sus intereses para ir eliminando o limitando a la competencia. Es así, que en los E.U nacen los trusts que son industrias que se reunían bajo un solo mando parte o la totalidad de una misma producción; y los cartels, que integraban negocios de diversa índole a fin de poder regularizar la producción y la venta, y así, impedir la competencia.

Por lo tanto, encontramos como constantes de la teoría clásica los siguientes puntos:

- El Estado debía abstenerse de interferir en el libre juego de las fuerzas económicas;
- La oferta y demanda regulaban la actividad económica;
- El capital y el trabajo son factores que generan beneficios;
- La riqueza es el producto final de un proceso que es resultado del trabajo social invertido;
- Los metales preciosos son vistos como: medidas de valor, medio de cambio, etc.
- El patrón oro⁴, permitía una fluidez en los mecanismos de pagos internacionales y en los movimientos de capital, y favorecían igualmente la expansión financiera;
- El comercio con pocas trabas (aranceles bajos, supresión de restricciones a la importación y de listas de géneros prohibidos), permitía la exportación masiva de manufacturas;
- Libertad de los mares;

⁴ Es el sistema monetario bajo el cual operaban los Estados, el cual consiste en que las monedas eran convertibles en oro a un tipo de cambio fijo. Este sistema permitía realizar los pagos internacionales sin mayor dificultades.

- La reserva de los mercados coloniales para las potencias metropolitanas.

1.2.3 Teoría Neoclásica.

Se conoce como economistas neoclásicos a los autores que reformularon el modelo clásico haciéndole correcciones y aportaciones parciales, ya que siguieron siendo fieles a los principios fundamentales de los clásicos³; esto es, los estudiosos de esta corriente de pensamiento, que predominó de 1870 hasta el advenimiento del Keynesismo a partir de 1936, simplemente revisaron con mayor profundidad los planteamientos teóricos que ya habían sentado los estudiosos de la corriente clásica, antes mencionada, por lo que se interpretaron de distinta manera ciertos elementos o factores que formaban parte de la práctica comercial, de los cuales solo mencionaremos algunos⁴

- Le quitaron exclusividad al factor trabajo como generador de valores económicos, para asociarlo con el capital: desde el siglo XIX la organización económica sufría modificaciones, puesto que el productor independiente desaparecía paulatinamente y era sustituido por el empresario que empleaba trabajadores a cambio de un salario.
- En el aspecto productivo: el problema económico consistió en "obtener el máximo provecho neto de una dotación determinada de recursos productivos", y el cometido de la política económica consiste en lograr la mejor asignación de dichos recursos. La política óptima estriba en conceder amplia libertad a los empresarios en cuanto a la decisión de qué y cuánto producir, a los trabajadores qué salario motivaba la dedicación al trabajo y a los consumidores cuáles eran sus preferencias. El equilibrio se lograba por sí mismo gracias a la libre competencia entre los empresarios, teniendo como guía la libre elección de los consumidores. Además, el precio ocupó el centro de la escena como guía en las decisiones de los empresarios, de los asalariados y de los consumidores.
- Otra de las aportaciones la realizan Eli F. Heckscher y Bertil Ohlin que empiezan a corregir a los clásicos al considerar que el comercio no debe explicarse a partir de los costos comparativos, sino en la diferente dotación de factores productivos en cada país o región. Por ello hicieron hincapié en que las regiones se caracterizan por disponer de diferentes recursos productivos y que al estar dotados en abundancia de ciertos recursos específicos, naturales o generados por cada comunidad, están en condiciones de producir a un menor costo determinados artículos los cuales intercambiarán por los artículos que produzcan otras regiones que estén dotados de abundantes factores diferentes.
- Para los neoclásicos existe entre todas las unidades productivas y las unidades de consumo, una "interdependencia" que es resultado de la interconexión de todo el conjunto de magnitudes que determinan la estructura de los precios, dado el nivel de ingreso y el avance tecnológico.
- La desigual distribución de los recursos naturales y su consiguiente explotación condujeron a los individuos a la especialización en determinadas actividades y crear instrumentos de trabajo y técnicas

³ Tamames, Ramón. *Introducción a la Economía Internacional*, Alianza, Madrid, España. 1983, p.17.

apropiadas para la explotación de dichos recursos. Sin embargo, en la medida que la acumulación de capital y de conocimiento tecnológico se desarrollan, origina la tendencia en forma continua a depender menos de dichos recursos y cuando la humanidad avanza considerablemente surge la sustitución de recursos naturales por productos sintéticos y en ciertos casos adquiere preeminencia.

- La diferencia de oferta de factores entre las regiones geográficas-económicas determina a la localización de las actividades productivas. Esta oferta y demanda interregional determinarán que los precios de las mercancías y de los factores tiendan a nivelarse, tanto para la movilidad directa de las mercancías como por la repercusión de los precios de éstas sobre el precio de los factores.

Aún cuando hemos visto que a nivel teórico los estudiosos pretendieron perfeccionar los postulados que dan razón del cómo se deben entender y conducir las relaciones comerciales internacionales, estos argumentos no correspondieron, por lo menos al periodo que le corresponde a esta corriente de pensamiento, con la forma en que se condujo la economía mundial en la realidad, en la que se retomaron por ejemplo, algunos postulados de los mercantilistas, como lo es caso de la protección que otorga el Estado respecto del exterior, entre otros; es importante revisar la forma en cómo se dieron estas relaciones comerciales durante dicho periodo.

A lo largo de la segunda mitad del siglo XIX, el desarrollo de los medios de transporte y comunicación estaban ya transformando las relaciones entre los continentes de todo el mundo, ya que nunca antes se había visto la facilidad con que las mercancías y personas se desplazaban de un lugar a otro. Tal situación fue modificando las políticas de libre comercio⁶ que venían fomentando y apoyando los imperios coloniales a fin de poder desarrollar sus propias industrias, que para entonces la industrialización era preponderante para el desarrollo económico de los Estados, frente a la competencia creciente a la que se enfrentaban. Pero no sólo en occidente se consolidaba la industrialización, puesto que en Asia también se iba extendiendo muy aprisa, donde la existencia de mano de obra barata provocaría la baja en el costo de la producción (tal era la principal ventaja de Japón y Rusia).

Por donde quiera se abrió una larga polémica sobre libre comercio - proteccionismo, donde hubo ya movimientos para sustituir el free trade (comercio libre) por el fair trade (comercio leal), sobre una base de reciprocidad y pensando cada vez más en un sistema de preferencias imperiales.

Varios países europeos fueron adoptando políticas arancelarias más proteccionistas, empleando controles, subsidios y tarifas gubernamentales. Por parte del imperio inglés se adoptó la " Tariff Reform League de Joseph Chamberlain", que pedía la adopción de medidas proteccionistas como fuerza unificadora interna del imperio, la cual se convirtió paulatinamente en un movimiento de oposición a la libertad de comercio. Es así que bajo esta postura, tanto los E.U como las principales naciones europeas, fueron adoptando este tipo de políticas comerciales; propiciando un sistema de relaciones comerciales internacionales

⁶ Se entiende como aquella situación de las relaciones económicas en que era posible el comercio internacional sin trabas comerciales ni barreras arancelarias verdaderamente importantes, y en la cual no existían tampoco obstáculos serios para los movimientos de los factores de producción (capital y trabajo).

básicamente bilateral, motivando una serie de medidas que fueron adoptadas a nivel internacional, las cuales caracterizaron las relaciones económicas a nivel mundial.⁷

El primer instrumento del bilateralismo fue la implantación de restricciones cuantitativas (o contingentes) que se utilizaron primero como medida de represalia económica, y casi inmediatamente después como instrumento de protección más radical que los aranceles.⁸

Otro de los instrumentos del bilateralismo fue el régimen conocido con el nombre de comercio de Estado, con éste como único titular de la importación, realizada por sí mismo o por adjudicación a particulares; el primero es el caso de los países socialistas, que cuentan con empresas estatales especializadas para el comercio exterior; el segundo, es el circuito normal para las restricciones residuales de comercio de Estado en los países de economía de mercado.

El control de cambios es el tercero de los mecanismos utilizados en el bilateralismo, puede adoptar diversas formas, desde la mera intervención de sostén en los mercados de divisas a través de fondos de estabilización de cambios, hasta el racionamiento de divisas por una oficina gubernamental, a la que forzosamente se entregan todas las divisas obtenidas por cobros al exterior.

Con los acuerdos clearing, y por conexión directa con las listas de cupos o contingentes del correspondiente tratado comercial, se determinan las cantidades máximas a importar y a exportar por parte de cada uno de los dos países, generalmente por una cifra igual, a fin de evitar los pagos en oro o en divisas convertibles por razón del comercio mutuo.⁹

Un evento más que se contraponen a los postulados teóricos se origina durante la primera Guerra Mundial, pues se acabaron muchos contactos comerciales ya establecidos, la producción nacional se concentró en la elaboración de mercancías para la guerra y no para la exportación, y en ciertos casos ni para el propio consumo interno. Los mercados mundiales habían cambiado de condición y ubicación; nuevas fronteras políticas eran tanto nuevas como barreras aduaneras.

1.2.4 Teoría Neoliberal.

Finalmente se desarrolla también en el siglo XX la corriente Neoliberal, que surge como resultado de las dificultades políticas y económicas de la sociedad internacional, en un mundo que atravesó por una gran depresión económica y dos guerras mundiales.

La gran depresión, que se presentó en 1929, fue un fenómeno internacional que generó consecuencias nunca antes vistas a lo largo del globo. Este hecho generó tales cambios, que llegó a afectar la estructura económica mundial, repercutiendo directamente en los problemas de desocupación laboral, a la que enfrentaron muchos países; así mismo, estimuló nuevamente las políticas restrictivas y la intervención del

⁷ Tamames, Ramón. *Introducción a la Economía Internacional*. Alianza, Madrid, España, 1983, p. 19.

⁸ La forma más corriente de contingencia fue la bilateral, materializada en listas de mercancías anexas a los tratados comerciales, donde se fijaba un tope de valor a la importación autorizada de cada mercancía desde cada país concreto.

⁹ Acuerdo clearing o compensación significa: que los saldos acreedores que al final de un ejercicio pueda tener un país concreto no es factible emplearlos en la adquisición de productos fuera de ese país. El problema fundamental del bilateralismo -o de la falta de un sistema multilateral- es que imprime una fuerte rigidez a las relaciones comerciales.

Estado en los asuntos económicos, por lo que se empezaron a manifestar trastornos en materia de tipos de cambio, en los pagos internacionales, en el asentamiento de relaciones comerciales bilaterales, los cuales se acentuaron hasta finalizar la segunda Guerra Mundial.

Dicha situación propició que los estudios de la economía internacional se centraran en el análisis de la forma de dar respuesta a toda esta serie de problemas que padecía el mundo, en especial, el capitalista.

Así, se presenta como uno de los estudiosos más relevantes dentro de esta corriente de pensamiento el inglés John Maynard Keynes. Él observa como principales problemas de los Estados el desequilibrio de la actividad económica y el desempleo, hechos que explican el porqué de esas políticas nacionales de aplicar controles directos al comercio con el exterior. Es así que rescata ciertos postulados del mercantilismo, centrando su análisis en la explicación de las causas de los desequilibrios económicos, por lo que analiza las variables que determinan el nivel general del empleo y del ingreso.

Una de las principales aportaciones de Keynes fue aquella en la que consideró que se debía de replantear la explicación que se daba al proceso de ajuste de la "Balanza de Pagos" por lo que consideró que: "el país con superávit de importación sufrirá una depresión en su ingreso y en su empleo, que reducirán sus demandas de importaciones; para su contraparte comercial, el excedente de exportaciones que provoca incrementos tanto en el ingreso como en el empleo, demandará un aumento de importaciones."

Por lo que respecta a las variables que determinan el nivel general del empleo y el ingreso, él determina que la causa se encuentra, en ambos casos, en los cambios que suceden en los precios, las importaciones y las exportaciones. Además, centra el análisis principalmente en lo que respecta al ingreso, llegando a la conclusión de que un cambio en él afecta las utilidades, el monto del ahorro, los niveles de inversión y consumo, que a su vez influyen en el empleo, la producción, la balanza de pagos y el tipo de cambio.

De esta forma, la esencia de la nueva teoría del comercio internacional consiste en que "un hecho exógeno que pueda provocar aumento de las exportaciones de un país, también lo conseguirá con las importaciones, sin que necesariamente se opere un cambio en los niveles relativos de precios. Además, esta teoría basa la explicación del equilibrio de las relaciones económicas internacionales en la teoría de la ocupación y del ingreso, y con base en ésta explica también el desarrollo del proceso de ajuste y los límites del desequilibrio.

Otro de los representantes de esta corriente económica es el norteamericano Milton Friedman quien retomó varios aspectos de la tesis clásica.

Sus principales aportaciones son las siguientes:

- Considera que los precios desempeñaban tres funciones: transmiten información, aportan estímulo para adoptar los medios de producción menos costosos y determinan quién y cómo se obtiene la distribución de la renta del producto.

- Recupera la concepción de Adam Smith respecto al Estado, así como, los principios de las ventajas comparativas y recomienda concentrar la producción y la especialización en las ramas del mercado donde no haya dudas sobre la superioridad de las mercancías nacionales.
- Así mismo, reconoce cierta validez en favor de los aranceles: por cuestiones de seguridad nacional, en casos de industrias nacientes, en casos de protección contra posturas de fuerza y en reconocimiento de la no aplicación de la libertad de comercio.

Bajo estos postulados teóricos las políticas nacionales, tanto de los países desarrollados como subdesarrollados, se vieron influenciadas, por lo que se fueron realizando paulatinamente los ajustes estructurales necesarios para el restablecimiento del sistema internacional; dicha situación tuvo sus respectivos efectos en el ámbito mundial, creándose, por consiguiente, un nuevo orden internacional bajo el cual todas las naciones del mundo se iban a ver inmersos en el futuro inmediato.

Esta corriente de pensamiento retoma sus postulados de la experiencia vivida durante el periodo de 1929 a 1939, que se caracteriza principalmente por la ausencia de un marco legal que regulara las transacciones monetarias, que condujo a los países a reajustar sus estrategias y políticas comerciales respecto al exterior. Con el abandono del sistema de patrón oro se frustraron los pagos internacionales, lo que generó una contracción del comercio internacional, además, las monedas más fuertes se empezaron a devaluar, con el doble objetivo de: evitar las importaciones y aumentar la competitividad de las exportaciones. Esta situación que fue dificultando cada vez más las relaciones comerciales internacionales, generó el interés de los países por restablecer el orden perdido en esa época; así que, durante la segunda Guerra Mundial se empezaron a preparar ciertos mecanismos de cooperación económica para la posguerra.

De este modo, en julio de 1944 se estudiaron los grandes mecanismos económicos institucionales necesarios para la posguerra.

Por una parte, se llegaba a un acuerdo que institucionalizaba el sistema monetario internacional del mundo capitalista: la creación del Fondo Monetario Internacional. Este organismo, que se incorporó posteriormente a la Organización de las Naciones Unidas, desempeña tres clases de funciones: establece las normas del sistema monetario internacional, presta asistencia financiera en determinados casos a los países miembros, y actúa como órgano consultivo de los gobiernos. El sistema monetario internacional que se estableció consistía teóricamente en un patrón de cambios-oro. Éste venía regulado por normas específicas sobre la paridad de las monedas, reglas respecto a su modificación (devaluaciones o reevaluaciones) y especificaciones en lo relativo a las restricciones comerciales y controles monetarios.

Por otra parte, nace el interés por estudiar los mecanismos de ayuda económica internacional, en lo relativo a financiamiento, para apoyar la reconstrucción y facilitar la inversión de capitales; es así que, surge el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, BIRF.

Así mismo, la situación de los aranceles no podía escapar de esta serie de dificultades por las que atravesaba el mundo, por consiguiente, los países, al observar el truncamiento por el que pasaba el

¹⁰ Friedman, Milton y Rose D. Friedman, La Libertad de Elegir, Grijalbo, España, pp. 48-65.

comercio mundial, el cual terminaba con la época del librecambio, lograban ponerse de acuerdo para la constitución de un acuerdo que les permitiría regular las relaciones comerciales de sus signatarios, conformando de esta forma, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en 1947, más conocido por sus siglas en inglés GATT. El GATT a diferencia del FMI y del BIRF como organismos de las Naciones Unidas, es un acuerdo intergubernamental.

Es importante mencionar que el artículo XIV del GATT permite explicar el porqué de las políticas que se gestaron en Europa occidental, en materia comercial, las cuales han tenido repercusiones muy relevantes en todo el mundo

El artículo XIV, permite a los países integrarse con fines comerciales, sin que esto signifique una violación a su principio de fomento del comercio mundial. Éste permite la conformación de las siguientes formas de integraciones económicas: sistema de preferencias aduaneras, zonas de libre comercio, uniones aduaneras y uniones económicas (se explicarán con más detalle posteriormente).

Esta situación otorgaba la libertad de los Estados a continuar estableciendo relaciones entre dos o más Estados de manera exclusiva con respecto a los demás Estados del mundo, esto es, propiciaba una exclusividad de mercados, entre todos sus miembros.

La Europa occidental que una década después de los apoyos que recibió para su reconstrucción¹¹ encontró el medio necesario para poder enfrentar los grandes retos que se le presentaban, como lo era el de recuperar su papel de región protagonista en los asuntos internacionales, lugar que ocupaban los E.U, país con un nivel de prosperidad inusitado que lo colocaba como una potencia mundial. Los norteamericanos concentraron sus esfuerzos productivos hacia el interior desarrollando un potencial tecnológico que crecía a pasos extraordinarios, convirtiéndose en el prototipo del tipo de vida a alcanzar para el mundo occidental; pero Europa requería de nuevas formas de organización que logran impulsar los niveles de crecimiento y desarrollo económico deseables y que le permitieran mantener esa independencia respecto al mundo, a la cual siempre habían estado acostumbrados. Así, las integraciones permitidas por el artículo XIV, se le presentaban como una de las mejores opciones para su recuperación. El primer esfuerzo que se manifestó fue la creación de una integración sectorial, como lo era la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), creada en 1952; sin embargo, esta medida es considerada por los investigadores como una estrategia que no le permitiría a sus miembros avanzar a ritmos más convenientes, por lo que fue sustituida por la Comunidad Económica Europea (CEE) en el año de 1957 con el Tratado de Roma.

Uno de los objetivos de la CEE era formar un mercado común, reflejo de la unión económica, que reactivara la producción económica de sus participantes. Este tipo de política, fue creando las bases para nuevas formas de vinculación entre las políticas nacionales de sus integrantes, las cuales tendían a mantener un mayor acercamiento entre ellos, en todos los ámbitos de la vida social de los países.

También en esta época, se creó el Convenio de Estocolmo conocido como texto constitutivo de la EFTA, en 1959, el cual se trataba de una zona de libre comercio. Este se diferencia del anterior por el grado de

¹¹ Bajo el Plan Marshall.

integración al que se aspira, ya que éste último, significa una alianza comercial, y el primero, es la base de una unión económica.

Como una respuesta a las formas de organización capitalistas, el mundo socialista, encabezado por la URSS, reaccionó con la formación de una nueva organización en 1949: el Consejo de Asistencia Mutua Económica, mejor conocido como COMECON. A diferencia de los acuerdos del mundo capitalista, éste se centró en la conformación de acuerdos de especialización, que consistían, en que los miembros se tenían que especializar en la construcción de determinados tipos de máquinas y en diferentes ramas industriales. Bajo estas medidas conjuntas se trataba de evitar el desarrollo paralelo e independiente de los diversos países.

Por su parte en América Latina, también se vio influido por dichas integraciones, por lo que en 1948 se crea el Consejo Económico para América Latina (CEPAL). Éste surgió como organismo dedicado a estudiar los problemas económicos de la región. Sin embargo, estos esfuerzos por dicha organización se vieron frustrados en los primeros años, ya que había una ausencia de solidaridad en la región que no permitió alcanzar los objetivos. Una muestra de dicha situación, fue el hecho de que en los países se fueron constituyendo paraísos fiscales, por lo que los países aceptaron que mediante las inversiones directas se abasteciera el estrecho mercado nacional. Para contrarrestar esta tendencia, la CEPAL creó el Grupo de trabajo del mercado regional latinoamericano, dando origen a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC.

Bajo este marco de organización de la economía mundial, es bajo la cual, los Estados han venido conduciendo sus políticas nacionales en las últimas cuatro décadas, lo cual ha propiciado el surgimiento de nuevas pautas de conductas entre sus miembros dentro del ámbito comercial, ya sea por razones de cooperación colectiva o por cuestiones individuales. Dicha situación también es resultado, en gran medida, como se ha observado a lo largo de la historia, de los avances tecnológicos que el mundo ha experimentado a lo largo del siglo XIX, que a su vez, ha creado y fortalecido el actual fenómeno de la globalización económica que experimenta el mundo actual.

1.3 La globalización y la política económica internacional.

En la actualidad se escucha diariamente el término globalización, a él se le atribuye, con frecuencia, ser la causa de ciertos acontecimientos tanto de carácter positivo como negativo. También, se habla de la globalización, en todos los ámbitos, como el futuro de una nueva forma de convivencia entre las naciones a la que la humanidad debe irse acostumbrando e integrando.

Podemos referirnos a la globalización como el "conjunto de una serie de fuerzas que se le presentan, principalmente, a una serie de actores internacionales, donde tales fuerzas, van dictando la conducta de estos actores con respecto a los demás y a su medio. Así mismo, estos actores internacionales constituyen esas mismas fuerzas que se caracterizan principalmente, por el grado y la magnitud de influencia que pueden causar o transmitir al resto de los actores para modificar sus actos, afectando, por consiguiente, al resto de la sociedad internacional en su conjunto".

Como actores internacionales debemos entenderlos, como un conjunto de instituciones o personajes con alta presencia internacional, los cuales son capaces, a través de una serie de decisiones, de modificar una situación determinada de carácter político, económico, comercial, social, militar, religioso, etc., a nivel mundial.

En la actualidad los principales actores internacionales son: Estados, empresas, empresarios, inversionistas, organismos no gubernamentales, organismos internacionales, las integraciones económicas, etc

Dentro de cada una de estas formas de actores internacionales encontramos una gran cantidad de participantes, pero sólo unos cuantos de cada una de las divisiones anteriores, tienen la capacidad de influir en el resto de los demás, como nunca se había visto antes en la historia de la humanidad.

Por lo que respecta a las fuerzas a las que hago referencia, éstas se refieren al nivel y magnitud de influencia que ejercen los distintos actores internacionales, en donde dichas fuerzas se han vitalizado y fortalecido durante la revolución industrial ya que la innovación industrial que surge en esta época, propicia y permite un mayor acercamiento de los países industrializados hacia el resto del mundo, generando paulatinamente una mayor proximidad entre los miembros de la comunidad internacional. En este sentido, las sociedades en su conjunto fueron experimentando cambios en sus relaciones con la naturaleza, en la economía, en sus formas de gobierno, mentalidades y en general en todos los aspectos de la existencia social.

Este hecho significó el inicio de una nueva era, en donde uno de los principales aspectos que se propició fue el haber trascendido, con las barreras de espacio- tiempo y tiempo- productividad, que le había impedido avanzar a la humanidad a ritmos más deseables.

Bajo estas condiciones va creciendo y desarrollándose la sociedad de los países industrializados, estableciendo el ritmo bajo el cual se iban a ir dando las relaciones de la sociedad internacional. Dicho ritmo, se encontró determinado por la situación nacional e internacional de cada uno de los Estados, así como por el avance tecnológico y productivo de sus economías.

La revolución industrial propicia un acercamiento, bajo el ritmo propio de cada época, que suscita nuevas ideas, nuevos planteamientos de organización, conocimientos, crecimiento en las regiones, población y territorios de todo el mundo, así como el surgimiento de nuevos conflictos y una ardua y decidida competencia; creando las bases para la futura formación de un mundo cada vez más y verdaderamente dependiente e interdependiente.

De esta forma vemos como el fenómeno de la globalización corresponde a ese fenómeno de la industrialización; pero su novedad radica en la magnitud de sus participantes y de los niveles tecnológicos, así como del margen de aspectos que abarcan sus influencias que afectan al resto del mundo en su conjunto.

En la actualidad el ritmo y la velocidad con que una decisión o medida modifica los hechos son superiores de como se venían dando desde la revolución industrial; además, los cambios que acontecen se han vuelto aún más trascendentes, ya que, en el presente, hay pocas regiones que se encuentren libres de dichas transformaciones y cambios tan radicales; de modo que, sólo es cuestión de tiempo, relativamente corto, para que los efectos se perciban en todas partes.

En el presente existen actores internacionales que tienen una mayor participación en las relaciones internacionales, por lo que juegan un papel muy relevante en la estabilidad del sistema internacional, ya que estos actores han adquirido tal poder, que en ocasiones llegan a poner en situaciones críticas tanto a un país como a todos en su conjunto; además, su presencia llega a significar para ciertos países, que han venido presionando, directa o indirectamente, la realización de reformas, hasta de nivel constitucional, así como a establecer objetivos de política nacional para cumplir con sus intereses.

En nuestros días se han conformado como unos de los principales y más relevantes actores del sistema internacional los inversionistas y las empresas transnacionales; ya que, como veremos, sus actos tienen tal trascendencia, que llegan a modificar situaciones en cuestión de días, horas o minutos.

En el desarrollo de la globalización se reconoce como principal medio de difusión a la "Política Económica Internacional" (PEI)¹², pues en la actualidad la ésta ha adquirido un nuevo papel en el ámbito de las relaciones internacionales, al desempeñarse como el medio transmisor de todas las implicaciones de la globalización económica, ya que lo que suceda en la economía internacional (EI)¹³ (como resultado de una variedad de factores, fuerzas e influencias) es resultado de los cambios traídos a través de la globalización (expansión de la producción, comercialización, crecimiento de las empresas mundiales, internacionalización de las finanzas, etc.). Esto es, la nueva estructura de la economía internacional, manifiesta su involucramiento con la globalización, mediante las nuevas formas de producción, inversión, finanzas y comercio, los cuales son elementos esenciales para las condiciones de la globalización. Como se ha mencionado cualquier cambio significativo de alguno de estos elementos ocasionaría efectos significativos contra los gobiernos nacionales (en sus relaciones internacionales), a empresas y a nosotros mismos como individuos. Ya que su alcance en el ámbito de política nacional y economía nacional, cambiará y se influenciarán por cualquier cambio que suceda en la PEI.

La economía mundial es concebida por Bernadette Madeuf como "aquella esfera en la que las finanzas y la producción son organizadas dentro de una red de fronteras que no son afectados por las legislaciones nacionales e internacionales".¹⁴

Esta forma de concebir la economía mundial es una muestra de la incapacidad a la que se enfrentan los Estados y los Organismos Internacionales, por la falta de organización, para controlar y regular el flujo de una serie de transacciones de bienes y servicios, las cuales afectan positiva y negativamente a las naciones en su conjunto. Un ejemplo que respalda dicha situación, es el hecho de que los inversionistas en su conjunto deciden con total autonomía el lugar o lugares donde colocar sus ganancias a nivel mundial,

¹² PEI es la interacción entre las fuerzas del mercado y los Estados, e implica cómo estas tensiones y conflictos entre estos aspectos afectan el mundo. David N. Balaam and Michael Veseth. *Introduction to International Political Economy*. Prentice Hall, Washington p. 10.

¹³ Economía Internacional (EI) es la suma total de las relaciones económicas dentro y fuera de los Estados-Nación.

¹⁴ Amin, Ash. *Globalization, Institutions, and Regional Development In Europe*. Oxford University. United Kingdom. 1996, p45.

propiciando cambios en el desarrollo económico de los lugares en donde se ubican, tanto de carácter positivo como negativo (como es el caso de los crackes financieros que se han originado).

Es así que bajo este marco, las empresas transnacionales e inversionistas han venido desarrollando sus estrategias, para poder cumplir con sus objetivos económicos; esto es, para aumentar su capacidad tecnológica y productiva, causado un impacto en las relaciones comerciales internacionales.

Una de las principales estrategias que han venido practicando estas empresas, es la de trasladar filiales a ciertos espacios regionales para poder fragmentar los procesos productivos; en tales lugares, imponen el tipo de actividad que debe desarrollarse, para cumplir los objetivos de producción. Esta forma de operar, es resultado de su avance tecnológico y del volumen de capital que manejan, por lo que ya no demandan primordialmente materias primas, sino mano de obra barata, para poder enfrentar tal fragmentación de los procesos productivos que han venido difundiendo.

Esta situación es lo que James H. Mittelman identifica como un cambio en la división internacional del trabajo (DIT), la cual se manifestó con mayor fuerza en la década de los sesenta en la región de los llamados países de reciente industrialización.¹⁵

De esta forma la DIT adquiere un aspecto distinto de la tradicional forma de especialización de los países, la cual implica ahora, ofrecer un servicio determinado a tales empresas, por parte de los países, para cumplir con sus objetivos productivos.

Esta forma en la que se ha conducido el capital, ha resultado benéfica para ciertos países, ya que representan una fuente de ingresos muy importante para poder resolver ciertos problemas de carácter nacional como lo es el desempleo. Esta situación ha permitido que el capital adquiera tal fuerza, que llega a condicionar políticas y legislaciones nacionales, para su mantenimiento o futuro asentamiento en tales lugares.

Esto ha llevado a autores como Fröbel, Heinrichs y Kreye a considerar que "la nueva DIT es resultado de la innovación institucional del propio capital, que requiere las condiciones cambiantes de la actualidad, y no como resultado del desarrollo de estrategias planeadas por países individuales o decisiones propias de las empresas multilaterales"¹⁶.

Bajo esta perspectiva del capital, ellos consideran que las estrategias nacionales y las políticas de dichas empresas son consecuencia y no una causa de la forma de como se conduce el capital actualmente; por el contrario, el capital que se va desplazando a lo largo del mundo se convierte en la causa y no en la consecuencia de dichas estrategias.

Dejando a un lado la discusión de qué factor determina a quien, es importante retomar de este punto que, el capital es reconocido ya como una fuerza que fluye a lo largo del mundo, afectando directamente el curso de los hechos mundiales.

¹⁵ Mittelman, James. International political economy yearbook. volume 9' Globalization, critical reflections'. Washington, D.C.1996.p.4.

¹⁶ Mittelman, James. International political economy yearbook. volume 9' Globalization, critical reflections'. Washington, D.C.1996.p.5.

Por otra parte, bajo un mundo en el que el único sistema predominante es el capitalista y en el que el peso de demostrar su efectividad no sólo corresponde a los gobiernos de cada Estado, sino también, ahora, debido a la gran magnitud que ha alcanzado la competencia internacional, a las grandes empresas transnacionales, las cuales concentran gran parte de su interés en mostrar que sus empresas son las más indicadas a seguir por parte de los consumidores y trabajadores de todo el mundo, por la forma en que conducen al propio sistema. Esto es, el sistema capitalista ha confirmado su presencia, ahora le toca demostrar su efectividad para mejorar y garantizar los mejores niveles de vida en la sociedad. Este nuevo rasgo del sistema capitalista es planteado por Herbert A. Henzler quien defiende al eurocapitalismo argumentando que éste ofrece mayores ventajas que el capitalismo norteamericano y japonés, para enfrentar los cambios económicos, sociales, políticos, etc., de los años venideros.

Considera que "bajo el contexto de la actualidad, la competencia en el sistema y la aplicación de medidas adecuadas para el éxito no deben ser limitadas por el flujo comercial, los tipos de cambio y el mejoramiento de la producción, entre otras, sino que el principal aspecto debe centrarse en cual de los tres sistemas capitalistas puede ofrecer a su gente los mejores niveles de vida y la más completa preparación para el futuro".¹⁷

Él plantea que esta nueva situación se origina por el hecho de que los empresarios tienen que relacionarse con empleados de varias nacionalidades, lo que exige, no sólo una cohesión en el interior de la misma empresa, sino en la sociedad misma en la que se encuentran. Ya que se espera que logren, tales empresas, un equilibrio de las necesidades económicas con el bienestar del ambiente natural y social de los países en los que operan. Es importante mencionar que Herbert A. Henzler se refiere principalmente a las empresas europeas en donde el flujo migratorio no tiene limitantes, además de ser un lugar en el que coexisten personas de muy diversas nacionalidades en un espacio geográfico cada vez más estrecho.

Herbert A. Henzler distingue las tres formas en las que se desenvuelve el capitalismo en las empresas estadounidenses, japonesas y europeas, y en general él hace énfasis en el compromiso que tienen las empresas con sus trabajadores y con el resto de la sociedad. Bajo este nuevo ambiente del sistema capitalista, se podría esperar para los países subdesarrollados mejores condiciones, debido a esta nueva manera de enfrentar la competencia.

Un aspecto que trasciende de esta nota, es que se observa una gran confianza para el sistema capitalista que se desenvuelve en un ambiente libre de barreras para su desarrollo; por consiguiente y bajo este ambiente, la competitividad descansará en un nuevo plano de fricciones, esto es, el de la mentalidad con que enfrenten las estrategias cada una de las esferas capitalistas para tratar de mantener el sistema en niveles superiores del resto de los demás competidores.

Dentro de este contexto general es bajo el cual se desenvuelve la actividad política, económica, social, comercial etc., del mundo; desde aquí, los países subdesarrollados parten para elaborar sus políticas nacionales e internacionales. Los países se enfrentan cada vez más a muy diversas exigencias, por lo que

¹⁷Kenichi, Ohmae. The Evolving Global Economic: Making Sense of the New World Order, Harvard Business Review Book, United States of America, 1995, p.4.

tienen el compromiso de ofrecer ambientes mucho más atractivos para el exterior, puesto que sólo así, en los años venideros podrán crear las condiciones necesarias para un crecimiento sostenible. Así lo confirma Kenichi Ohmae quien afirma que " el crecimiento económico es posible sólo cuando las regiones son realmente abiertas y responsables para el real flujo de la actividad económica en la actualidad". Esto es, el capital sólo se dirige a los lugares que se consideren atractivos, hacia aquellos lugares que le ofrezcan mejores costos de mano de obra, buenas condiciones tributarias, bajos costos y disponibilidad de financiamiento, oportunidades de exportación, legislaciones ecológicas atractivas, protección de las inversiones, etc.

Como resultado de la situación anterior, los países han venido desarrollando una serie de medidas de orden económico, dentro de las cuales se encuentran las siguientes: apertura económica, creación de Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, integraciones regionales, etc., esto es, cambios en la política comercial y económica, principalmente.

Todas estas estrategias se realizan con el fin de obtener niveles económicos estables y superiores; además, tales medidas son vistas como el medio por el cual se puede alcanzar la modernidad y la integración a la economía mundial, llena de oportunidades y amenazas, por lo que el reto de los países será explotar los aspectos positivos y benéficos de esta nueva realidad.

Es un mundo en donde la tecnología va anulando las barreras de las transacciones comerciales y financieras, de la producción de materias primas, de los movimientos migratorios, etc., entre países y regiones. Por lo que cada vez más se va profundizando una dependencia e interdependencia en las relaciones de los Estados y del mundo en general; creando nuevas formas de organización para enfrentar las dificultades diarias que surgen por este mismo fenómeno que adquieren dimensiones difíciles de controlar (como el narcotráfico, tráfico de armas, enfermedades, problemas ambientales, movimientos étnicos y xenofóbicos, etc.).

La globalización invita a los países a que no permanezcan al margen de los cambios, que por el contrario, luchen, esto es, que crezcan y desarrollen cambios estructurales y ambientes más favorables, necesarios para su más fácil y pronta integración a la economía global, como la alternativa más viable para el bienestar.

Por último mencionaré a manera de conclusión las fuerzas que involucran a la globalización:

- Replanteamiento de conceptos, ideas, mentalidades, instituciones, políticas, estrategias, etc.
- El capital sólo se dirige a los lugares que considere atractivos;
- La competitividad descansa en un nuevo plano de fricciones, esto es, el de la mentalidad con que enfrenten las estrategias cada una de las esferas capitalistas para tratar y mantener el sistema en niveles superiores del resto de los demás competidores;
- Una de las principales estrategias que se replanteó por parte de las empresas, es la de trasladar filiales a ciertos espacios regionales para poder fragmentar los procesos productivos;

- El capital es reconocido ya como una fuerza que fluye a lo largo del mundo, afectando directamente el curso de los hechos mundiales.
- Velocidad con que ciertos acontecimientos suceden;
- La tecnología va anulando las barreras;
- Se ha trascendido, con las barreras de espacio-tiempo y tiempo-productividad, que había impedido avanzar a ritmos más deseables.
- Superación del ritmo de las relaciones de la sociedad internacional que se encontró determinado por la situación nacional e internacional de cada uno de los Estados, así como del avance tecnológico y productivo de sus economías.
- Mayor grado de sensibilidad de los países ante los hechos mundiales, tanto positivos como negativos.
- La magnitud de sus participantes, así como el margen de aspectos que abarcan sus influencias llegan a poner en situaciones críticas al resto del mundo en su conjunto.
- Los principales y más relevantes actores del sistema internacional son los inversionistas y las empresas transnacionales, ya que, sus actos tienen tal trascendencia, que llegan a modificar situaciones en cuestión de minutos.

1.4 La regionalización económica.

Junto con el fenómeno de la globalización se ha venido desarrollando un proceso económico internacional¹⁸ conocido como "regionalización de las economías". La regionalización es un concepto que denota la concentración de algo en un espacio geográfico común, separado y distinto del resto del conjunto. Por lo que en este estudio se pone atención en la regionalización que involucra la actividad económica de los países. En este sentido, la "regionalización económica" supone la concentración de actividades económicas de distintos países en un espacio geográfico común, separado y distinto del resto de las demás regiones del planeta. Asimismo, la palabra "proceso" hace referencia a un evento que se encuentra en estado de formación, en el que para su constitución se requiere de una serie de instrumentos que ayuden a su consolidación.

Esta concentración de las actividades económicas es uno de los cambios que se ha percibido en el comercio internacional, ya que involucra un cambio tanto de forma como de fondo, esto es, se está gestando una evolución en el sentido de que los Estados se empiezan a retirar de la tradicional forma de encarar sus negociaciones con el exterior. Por lo que ahora los países dejan de enfrentar al mundo como

¹⁸ Es internacional porque se desarrolla entre un cierto número de naciones; por lo que no es mundial porque no implica a todas las naciones sin distinción, como lo sería el caso de la globalización, la cual sí es a nivel mundial.

unidades autónomas, pasando a constituir unidades colectivas, es decir, un número determinado de países se vinculan con mayor profundidad, lo cual implica necesariamente empezar a coordinar sus estrategias económicas y comerciales.

Si bien esa evolución aún se encuentra en proceso, esa es la tendencia que se observa y se ha venido observando en los últimos 40 años. Los estudiosos de éste fenómeno internacional esperan que se origine como resultado de este proceso, la consolidación de "bloques económicos". En este último punto se debe de entender como bloque, el establecimiento de una alianza entre un grupo de países, localizados dentro de una misma región, que se encuentran vinculados por compromisos de carácter jurídico, en el orden económico y político. Lo que puede llegar a suponer, que las instituciones nacionales sufrirán una reestructuración como resultado de los intereses de las partes involucradas, y que los llevaría a ver como una alternativa la conformación de instituciones de carácter supranacional, esto es, instituciones que superarían a las propias nacionales en cuanto a sus facultades. En este sentido, en el momento en que llegasen a consolidarse los bloques económicos, empezaría a dirigirse éstos al exterior como unidades colectivas, dejando atrás a las anteriores formas individuales.

Este proceso económico, aún cuando su existencia podría darse al margen de la globalización (ya que para su formación sólo se requiere de la voluntad de las partes por participar en la realización de una serie de objetivos, como lo es la cooperación y la integración económica regional) la aparición de bloques económicos han coincidido con la globalización, la cual le ha permitido a los Estados acelerar sus procesos de regionalización económica para alcanzar los objetivos planteados dentro de ellas. Aún cuando la globalización ha sido un factor determinante para la formación de este tipo de procesos económicos, también ha sido fundamental el contexto internacional que los países han experimentado en el siglo XX; el cual ha experimentado condiciones suficientemente costosas, para que los Estados hayan considerado a tal proceso como una estrategia idónea para superar sus condiciones políticas, económicas, sociales, etc.; es decir, las principales economías han venido buscando a través de una serie de etapas consolidar una situación económica que les garantice su superioridad y bienestar, por lo que han encauzado sus políticas económicas nacionales al ámbito regional.

1.4.1 Contexto histórico del proceso de regionalización.

La historia muestra que la regionalización económica es un fenómeno reciente ya que en el pasado las relaciones internacionales no habían experimentado un hecho tan fuerte en el que las economías de distintos países se concentrasen dentro de un espacio común para conjuntar sus intereses económicos en bien de la región en que se encuentran.

Este cambio de la economía mundial, no fue una casualidad, sino que es resultado de las severas crisis que experimentó el mundo en este siglo (como lo son las 2 guerras mundiales que fueron resultado de las distintas diferencias por crisis políticas, económicas, políticas, sociales, religiosas, comerciales, territoriales, ideológicas, étnicas, etc.). Este tipo de experiencias tan dramáticas que han sucedido en el mundo las ha padecido principalmente el continente europeo, continente en el que surge la cultura occidental - creadores de los sistemas políticos y económicos, fundadores de la ciencia y la tecnología, etc.- por lo que no es una

casualidad que dichas experiencias los haya llevado a responder de tal manera frente a esas crudas realidades del pasado.

La Europa de los años cuarenta y cincuenta es una Europa totalmente desgastada por los choques bélicos, políticos, económicos, sociales, etc., que enfrentaron. Esto los llevó a solicitar el apoyo de la única potencia occidental, los EUA, pero no sólo para su reconstrucción, el cual era el objetivo del Plan Marshall, sino para poder recuperar su posición frente al mundo que venían conduciendo desde que iniciaron su expansión por todos los rincones del globo, posición que no iban a ceder con facilidad a los EUA, ni a la naciente potencia oriental de la URSS.

Pero Europa occidental no sólo se enfrentaba al problema intracontinental, también reconocía que el ámbito internacional había sufrido cambios muy profundos, como lo fue la división del mundo en países socialistas y capitalistas, así como del surgimiento de dos potencias mundiales, que por la experiencia reciente podían llevar al mundo a otra catástrofe mundial. Bajo este contexto Europa empieza a ceder posición frente a los EUA, negociando la estructura bajo la cual los países se conducirían en el ámbito internacional; esto es, se buscaba organizar las relaciones internacionales de los Estados, necesaria para restablecer la confianza y seguridad perdida en la posguerra, por lo que aceptan crear un organismo internacional, la ONU, y una serie de organizaciones internacionales referentes a los distintos aspectos de la vida social internacional (FMI, OTAN, GATT, etc.).

En lo referente a la división del mundo en dos esferas ideológicas, (una que consideraba al sistema económico capitalista, integrada por occidente, y por otra parte, los que se inclinaban por el sistema económico socialistas), es importante señalar también que, Europa occidental se encontraba en el momento del reconocimiento de esta división, en la frontera del mundo socialista, lo que representaba una amenaza militar, social, política, ideológica y económica, para sus habitantes.

Ante este hecho, como ya mencionamos, Europa enfrentó dicha situación cooperando en el ámbito internacional, pero no sólo en ese ámbito, sino también, en el Interior del continente surgieron los primeros movimientos de cooperación contundentes entre los Estados, los cuales no se habían observado nunca.

Estas iniciativas de cooperación llevaron a los Estados europeos aceptar que este sería el medio por el cual podrían lograr su recuperación. Así, se iniciaron una serie de acercamientos que fueron llevando a los países a lograr una serie de entendimientos en todos los ámbitos. Acuerdos que son resultado de una voluntad real, voluntad que se ha podido constatar en la serie de acuerdos que han podido alcanzar, y que se manifiestan en la realidad que han podido crear en el continente.

Por lo que respecta a la materia económica, la Europa occidental encontró como complemento de la fórmula de cooperación para la reestructuración de sus pueblos, la necesidad de crear acuerdos que fueran paulatinamente integrando a la región continental en materia económica y comercial.

De esta forma y conforme a los lineamientos del GATT (actualmente la Organización Mundial de Comercio - OMC-) en su artículo XIV, los países de Europa occidental aprovecharon los "instrumentos comerciales formales" - porque implica un acuerdo jurídico e institucional entre los gobiernos -, permitidos por el GATT;

lo cual no sucedió con EUA o con Japón. En el caso de la URSS, sí se llegaron a formalizar los acuerdos pero estos no fructificaron como en el caso de Europa occidental.

Dicho éxito que han experimentado los países de Europa occidental llevó y está llevando a los países a reconsiderar sus estrategias de crecimiento y desarrollo económico, para ver en los procesos de integración económica un medio por el cual pueden alcanzar esos objetivos económicos, pero no sólo son vistos como alternativas sino en ciertos casos se perciben como única solución viable.

Bajo estas condiciones, los países han reconocido al proceso de integración económica y a nivel regional, como el vehículo idóneo para no permanecer al margen de la economía mundial y sobre todo para ofrecer a sus pueblos las condiciones económicas y sociales más adecuadas, así como, para enfrentar a la economía internacional inmersa en la globalización.

Dentro de este contexto es bajo el cual el "Proceso de Regionalización Económica" está ocurriendo en el ámbito internacional, es decir, la Regionalización Económica es una tendencia que se está asumiendo por los Estados en el marco de la OMC y paralelamente a la globalización de finales del siglo XX.

1.4.2 Definición de integración económica y sus diferentes instrumentos comerciales.

El proceso de regionalización económica se logra mediante la vinculación más estrecha de las actividades económicas independientes, es decir, integrando cada vez más a las diferentes economías nacionales. Esta vinculación se puede alcanzar tanto voluntariamente como involuntariamente, ya sea, como resultado de una decisión autónoma, o como una decisión impuesta por las circunstancias del exterior.

Es importante mencionar que los instrumentos comerciales reconocidos dentro del marco del GATT han sido los medios más recurridos por los países para consolidar su proceso de regionalización económica; sin embargo estos no son los únicos, como lo constan las prácticas comerciales en Asia, en las que existe una integración al margen de lo acordado por los gobiernos, mismas que se caracterizan por ser una práctica entre empresarios.

Ahora es importante revisar el concepto de integración y posteriormente el de integración económica, para observar sus implicaciones.

Para Bela Balassa, el término de "integración" denota la unión de partes dentro de un todo. Bela Balassa hace una distinción entre cooperación e integración. Por una parte la "integración" implica la aplicación de medidas encaminadas a suprimir algunas o todas las formas de discriminación - remoción a las barreras al comercio es un acto de integración -; por su parte la "cooperación", involucra acciones determinadas a disminuir la discriminación - acuerdos internacionales sobre política comercial, es un acto de cooperación.¹⁹

¹⁹Balassa, Bela. Teoría de la Integración Económica. UTHEA, New York.1980, p.1.

De acuerdo con la definición anterior el término "Integración" significa "superación de las divisiones y de las rupturas y vinculación orgánica entre los miembros de una organización. Por ejemplo, si la organización está constituida por uno o varios regímenes comerciales, programas económicos, etc., las divisiones se deben al grado de heterogeneidad entre sus políticas comerciales y económicas respectivamente"²⁰; por lo que se esperaría una adelanto mediante una homogeneidad de las mismas.

Las divisiones a las que se refiere la definición anterior, son resultado del poco o amplio vínculo que vaya surgiendo entre cada uno de los miembros. En donde tales divisiones van marcando los límites de la relación, ya que cada miembro crea sus propias estructuras y regímenes para organizar y resolver las dificultades a las que se enfrenta.

Dicha situación supone que para que haya una integración las partes han venido manteniendo, durante un periodo de tiempo considerable, diversos contactos, que constituyen una base sólida que va suscitando cierto entendimiento y correspondencia entre las formas de organización de cada miembro; por lo que el nivel de integración dependerá de los sectores particulares que se tomen en cuenta. En consecuencia, se espera que haya un "fortalecimiento y difusión de las prácticas e instituciones que aseguren, por largo tiempo, una expectativa confiable de cambios pacíficos".²¹

Un aspecto relevante que se puede rescatar del concepto anterior, es que se espera un fortalecimiento y profundización en la cooperación bajo un patrón de conducta semejante y permanente en los años venideros. No obstante lo anterior, aún continuarán expresándose diversas dificultades para lograr congruencias en las políticas, pero precisamente al irse dirimiendo las posturas de cada uno de los participantes paulatinamente se prevé que las diferencias se vayan estrechando cada vez más hasta lograr consensos más homogéneos, lo cual culminaría en integraciones comerciales más estables.

También es importante observar ciertos aspectos en cuanto al funcionamiento de la integración, ya que éstos irán indicando el nivel de profundización que la integración va alcanzando, además de permitir identificar el tipo de dificultades que puede llegar a presenciar cualquier integración.

Al respecto encontramos los siguientes parámetros que pueden medir el nivel de integración:

- Una organización está tanto más integrada cuanto más logre controlar los instrumentos coercitivos e imponer la observancia de las normas y de los procedimientos que emanan de ella;
- Cuanto más controle las decisiones concernientes a la distribución de los recursos; y,
- Cuanto más constituya el centro de referencia o de identificación dominante para los miembros de la organización misma.

Estos tres aspectos proponen que entre más se sienta la integración como una unidad, en la que los intereses de cada una de las partes converjan en una sola dirección, está va a experimentar un buen funcionamiento, que llevará a los miembros a alcanzar los objetivos planteados desde el inicio de la misma; es decir, esta situación crearía las condiciones adecuadas para el buen funcionamiento de la integración.

²⁰ Bobbio, Norberto. *Diccionario de Política*. S.XXI, Vol I. México. 1995.

²¹ Melo, Jaime de. *New dimensions in regional integration*. Cambridge University, United Kingdom, 1993, p.204.

Así, el término integración desde el punto de vista económico, es una denominación que hace referencia a los procesos de unión gradual de las economías nacionales de dos o más países con similar sistema socioeconómico, que permita una dinámica mayor de desarrollo a los países integrados; además, supone una coordinación conjunta de las políticas económicas nacionales con el propósito de eliminar las medidas discriminatorias entre sus relaciones recíprocas. Asimismo, su proceso considera la construcción de unidades institucionales superiores y más complejas que las propiamente nacionales.

Una integración económica supone un contacto directo y estrecho entre las partes que la constituyen, el cual se ha venido realizando durante un periodo prolongado de tiempo, en el que ya se han experimentado las dificultades y beneficios que se han obtenido por dicho vínculo. Bajo esta forma de integración las partes, generalmente, conocen las formas de trabajar y de colaborar entre cada uno de ellos, lo que propicia niveles de confianza que permiten profundizar en sus compromisos.

Es importante mencionar que las integraciones económicas no tienen límites geográficos para su conformación por lo que este tipo de vínculo puede conformarse por países de distintos lugares o regiones, incluso por subregiones. Sin embargo, se ha constatado, en la práctica, que se crean con mayor reiteración y mayor facilidad los acuerdos de integración regional así como los subregionales, más que en el ámbito intercontinental; no obstante lo anterior, existen casos en los que se conforman integraciones en el ámbito intercontinental, pero no han adquirido la misma importancia que se genera dentro de los regionales.

En esta línea de ideas es importante recuperar la forma en cómo concibe Carlos Rico el concepto de integración, para él la "integración" surge cuando existe un solo proceso productivo aunque el mismo esté ubicado a distintos lados de fronteras nacionales. No importa tanto en este sentido indicadores tales como el grado de concentración geográfica de los intercambios comerciales, o si los gobiernos negocian o no la formalización de este fenómeno. Cuando hay un solo proceso productivo dividido por fronteras nacionales, cuando hay producción compartida, hay integración real, hay integración de facto.

También es importante reconocer ciertos conceptos relevantes que expresan el nivel de acercamiento entre los Estados, necesario para establecer objetivos más profundos en la relación, en este caso sería la propia Integración Económica.

La cohesión es uno de los factores determinantes en las relaciones, ya que actúa como medio convocador entre las partes, asimismo, ayuda a soportar tensiones y resistir fracasos, esto es, bajo una relación de cohesión se espera que las partes tengan similares objetivos, actitudes, compromisos y colaborar en el mismo terreno. También se esperaría que bajo este tipo de relación, los integrantes lleguen a alcanzar una mayor "integración".²² De ahí la trascendencia de este concepto, que reúne los elementos necesarios para el buen funcionamiento de una relación con propósitos duraderos.

También es importante reconocer que desde antes de que se inicie una relación formal o informal, los países cuentan con un cierto nivel, ya sea político, económico, militar, etc., que les permite influenciar en el

²² La cohesión es un aspecto importante para el establecimiento de la seguridad colectiva.

establecimiento de las condiciones bajo las cuales se llevará a cabo la relación. Así, los países se encuentran dentro de un ámbito, en sus relaciones, tanto de dependencia como de interdependencia.

En este sentido la sensibilidad es un concepto también relevante, ya que mide la magnitud de los costos y riesgos de un país que se generan, ante una posición de dependencia o interdependencia.

Para Jaime de Melo la "sensibilidad" significa un riesgo de efectos costosos, impuestos desde el exterior, antes de que se pretenda realizar un cambio en las políticas ante dicha situación. Por otra parte, se refiere a la "vulnerabilidad" como el riesgo de sufrir costos provenientes del exterior después de aplicar una serie de políticas.

Estos dos conceptos nos indican el grado de riesgos y costos a los que varios o un país podrían incurrir como resultado de los compromisos adquiridos. Además refleja la capacidad y alcance de respuesta que se puede llegar a alcanzar.

Así, teniendo como base estos parámetros de riesgos, costos, capacidad y alcance de respuesta dentro de una relación dada, es importante reconocer ahora los parámetros que reflejan la posición de los participantes, en una relación determinada, frente al exterior, como lo son la interdependencia y la Dependencia.

La "interdependencia" se define como la situación en donde no sólo ambas partes dependen una de otra, sino que la adquisición de dependencia cambia en ambos lados en la misma dirección todo el tiempo. Si los cambios aumentan en uno y en el otro no, la dependencia no tiende a ser por todo el tiempo. El principal indicador para la interdependencia económica es el "comercio".

Detallando el concepto de interdependencia, Jaime de Melo identifica a la interdependencia económica institucional cuando los países deben, como una prioridad del acuerdo, conferir y alcanzar decisiones conjuntas, en materia de políticas económicas. Por lo que para él, la interdependencia implica las ideas de sensibilidad, vulnerabilidad e interdependencia institucional.

Por su parte la "dependencia" es aquella situación en la que una de las partes que conforman la relación se encuentra subordinada a otra; esto es, al haber una diferencia en cuanto a capacidades políticas, económicas, militares, etc., una de las partes requiere el apoyo de la parte más capaz.

Es importante comentar que estos conceptos fueron reunidos con el fin de ayudar a identificar la posición en la que se encuentran los miembros involucrados en los distintos procesos de integraciones económicas regionales; así como, en el caso de las mismas regiones económicas frente a sus similares.

1.4.3 Instrumentos formales en los procesos de integración económica regional.

Con relación al punto anterior que nos muestra un interés muy fuerte por parte de los países por ir superando cada vez más sus diferencias comerciales, y sobre todo, enfrentar los nuevos retos mundiales que se han venido presentando en las últimas décadas, los Estados en el seno del GATT en 1948, han institucionalizado diversos instrumentos comerciales, en donde la principal diferencia que se observa entre cada una de ellas es el grado de compromisos que se adquieren, es decir, la clasificación que se alcanzó dentro del seno del GATT, está hecha en función del papel que en la integración comercial desempeña el arancel de aduanas y el régimen de comercio, por ser los mecanismos de defensa más importantes con las que cuentan las economías nacionales frente al exterior.

Esta división se formó con el objeto de no lesionar los intereses de las demás partes y poder cumplir con los objetivos del mismo GATT, sin embargo, la realidad muestra una cara distinta, en donde este tipo de acuerdos ponen en entredicho la existencia misma de este organismo internacional.

Es importante aclarar el siguiente aspecto, de carácter terminológico: el GATT permitió a través del artículo XIV el establecimiento de instrumentos comerciales, estos instrumentos se utilizan con fines comerciales, por lo que al irse eliminando las barreras que impiden el flujo de las mercancías, van conduciendo a los Estados miembros a la conformación de una "integración comercial", siempre que se hayan eliminado en su conjunto todas las barreras de carácter comercial; igualmente, estos instrumentos forman parte del proceso que van conduciendo a los Estados a conformar una "integración económica", como resultado de la profundidad que se le imprime a la relación comercial, lo que va involucrando factores de política económica nacional. Finalmente, estas integraciones van conformando en el mismo proceso a la "regionalización económica".

En el artículo XXIV del GATT se permitió la creación de agrupaciones, siempre que cumplieran las siguientes condiciones: que los países implicados procedieran lo antes posible a la completa liberalización interna y que su arancel exterior común no sufriera de encarecimiento respecto a la situación anterior. Además, se estableció que una unión aduanera y un acuerdo de libre comercio eran compatibles con las disciplinas del GATT cuando sus disposiciones generales fueran cumplidas por dos o más territorios que establecieran un tratado; y además, que cubriese sustancialmente todo el comercio entre los países participantes con un periodo de transición razonable y aranceles para terceros países no mayores a los anteriormente vigentes y que contuvieran reglas que identificasen el origen de los bienes que se incluyesen en el acuerdo.

Ahora, se revisarán los distintos instrumentos comerciales reconocidos como las principales formas de integración:

- **Zona de Libre Comercio (ZLC):** es aquél acuerdo mediante el cual, los países miembros eliminan entre sí los aranceles y restricciones cuantitativas que obstaculizan el comercio de las mercancías, ya sea inmediatamente o paulatinamente, pero conservando cada una de las partes que la componen, sus propias tarifas arancelarias frente al exterior de la zona, esto es, los Estados mantienen sus peculiares regímenes de comercio; además este tipo de acuerdos comerciales son considerados como

formaciones que se crean con carácter transitorio y que dependiendo de su funcionamiento y de la fuerza e influencia de los hechos tanto al interior como al exterior tienden a convertirse en Uniones Aduaneras o tienden a desaparecer (su formación está regulada por el artículo XXIV del GATT).

- La Unión Aduanera (UA): es aquél acuerdo que, además de incorporar las características anteriores, todos los miembros que forman parte de ella adoptan las mismas tarifas arancelarias externas comunes frente a los países externos. Este último elemento es el que diferencia a las UA de las ZLC, donde frente al exterior subsisten los respectivos aranceles nacionales de los Estados miembros. Asimismo, supone la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de las mercancías entre los Estados que constituyen la Unión (también está regulada por el artículo XXIV del GATT).
- El Mercado Común: encima de incluir los requisitos precedentes, se permite la libertad de movimiento de los factores de la producción dentro del territorio delimitado.
- La Unión Económica (UE): combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías (libertad de bienes, servicios, de personas y capital)²³ y factores de producción, con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, con el objetivo de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas. Como se ha observado históricamente, es inevitable la aparición de una serie de problemas derivados de la existencia de diferentes sistemas monetarios, fiscales, de transporte, etc.; por esa razón, se hace necesario armonizar, paralelamente a la unión, todos los elementos anteriormente referidos; lo que en su conjunto significa el establecimiento del marco institucional de la UE. Así la UE incluye la armonización de las políticas económicas de las partes que la conforman, la cual busca evitar la discriminación que resulte de las disparidades de las políticas económicas, a través de una figura supranacional que unifique todas las políticas nacionales, esto es, una armonización de las políticas económicas, monetaria, social, fiscal, etc., cuyas decisiones tengan carácter de obligatoriedad para sus miembros.
- Integración Económica: presupone la unificación de las políticas monetarias, fiscales, sociales, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros.

1.5 La actitud de los países frente a las negociaciones comerciales multilaterales.

Como se ha mencionado en páginas anteriores el comercio internacional empezó a ser regulado en 1948 por el GATT, el cual fue creado para que funcionase como medio para promover el comercio internacional y regular el intercambio internacional, mediante un marco normativo de carácter general que rija los intercambios y mecanismos de solución de controversias, con base a tres principios fundamentales: la condena de las restricciones cuantitativas, la negociación y consolidación de las concesiones arancelarias.

²³ Aún cuando teóricamente está permitido las ventas de los bienes libremente, existen todavía barreras técnicas que pueden llegar a prevenir las ventas, tales como: la diferencia en los sistemas eléctricos, o en el sistema de volantes de los automóviles, etc. El sector servicio incluye diferentes instituciones como los bancos, centros financieros, etc. El libre movimiento de personas requiere de una armonización de las diferentes políticas migratorias. El libre flujo de capitales implica la renuncia de contar con la posibilidad de regular el flujo de inversiones al interior, como hacia el exterior; esto es, ya no se cuenta con la oportunidad de imponer controles de capital para

Dentro del mismo, se han venido realizando una serie de "negociaciones comerciales multilaterales", las cuales han ayudado a fomentar un ambiente de cooperación en materia de política comercial, mediante la armonización de dichas políticas, por parte de los diferentes signatarios del acuerdo.

Por negociaciones comerciales multilaterales (NCM) debe de entenderse un intento de las naciones por crear y modificar las reglas gubernamentales referentes a la política comercial, de los países involucrados, con el objeto de llegar a una compatibilidad tal, que se alcancen beneficios comunes para todos los miembros ²⁴

Conforme a la definición anterior es trascendental para alcanzar dicho objetivo que exista un acercamiento estrecho y continuo entre los Estados, en el que se aprecie un avance de los trabajos realizados, ya que sólo así se podrá percibir un ambiente de confianza en el conjunto, de esta manera los vínculos se podrán ir fortaleciendo a lo largo del tiempo.

Dentro de los trabajos realizados por el GATT desde su aparición se ha observado voluntad por parte de los Estados en las últimas décadas por modificar dicha situación, así lo demuestra el hecho de que, muchos países han mostrado una notable disposición mediante el desarrollo de verdaderos programas de liberalización comercial, lo cual se refleja en los siguientes aspectos:

- Reduciendo aranceles aduaneros, con el objeto de moderar la estructura arancelaria y darle más uniformidad a la misma;
- Eliminando contingentes de importación;
- Simplificando procedimientos en la concesión de licencias, controles administrativos, etc.;
- Cambiando derechos de importación a derechos ad-valorem;
- Reemplazando restricciones cuantitativas, etc.

Dicho giro en las políticas comerciales ha significado un gran esfuerzo para los países en su conjunto, por lo que para su ejecución se ha requerido de la intervención de las instituciones financieras internacionales, las cuales han apoyado a muchas de esas reformas. ²⁵ Igualmente, por lo común, los países reciben créditos por parte del GATT, después de una concesión unilateral, pero regularmente no es suficiente.

Aun cuando se ha venido realizando un gran esfuerzo en el ámbito internacional en cuanto a la armonización y la buena disponibilidad de las políticas comerciales por parte de cada uno de los países, existen todavía muchas trabas y dificultades que se han venido presentando, por una falta de voluntad política en el ámbito internacional.

Así, las dificultades para poder armonizar el sistema comercial mundial seguirán presentándose. No obstante que se haya alcanzado un nivel de liberalización en el ámbito mundial, es una realidad que el nivel de las restricciones comerciales dependerán principalmente por el poder de mercado de cada una de las naciones. Por lo que un país pequeño no podrá influenciar en los precios del mercado mundial, y perderá si

motivar la inversión interna, generar estabilidad financiera, o reducir los tipos de cambio. Estos controles, no son eliminados en la Unión Económica, pero se tienen que armonizar a tal grado que no representen barreras para la actividad económica.

²⁴ Stern, Robert Mitchell. The Multilateral Trading System: analysis and options for change, University of Michigan, United States, 1993, p.15.

llega a imponer barreras comerciales. Por su parte las grandes naciones se encontrarán en posición de poder alterar los términos del comercio a su favor, mediante las restricciones de importaciones.

Otra forma de exclusión que se presenta a escala internacional, puede ser alcanzada por medio de la formación de grupos de países en donde se otorgan concesiones mediante una negociación bilateral o plurilateral, a través de la imposición de una protección selectiva. Sin embargo, para el mundo en general, la imposición de restricciones comerciales, por una o varias naciones sólo reduce el bienestar.

Dichas políticas también han sido motivadas por la existencia de diferencias que abarcan todos los ámbitos sociales, por lo que es difícil que los países miembros del GATT se ofrezcan concesiones universales en comercio.

Como resultado de estas dificultades que se han venido prolongando, retrasando el cumplimiento de los objetivos trazados en la Carta de la Habana, en 1948, los acuerdos de la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales del GATT, en Marrakech, el 15 de abril de 1994, se firmó el acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio (en adelante OMC), poniendo fin a las prácticas del GATT, para que el 1° de enero de 1995 principien las de la OMC.

De esta forma la OMC se constituye como el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos plurilaterales surgidos en la Ronda Uruguay. El acuerdo por el que se prevé un marco institucional común que abarcará el acuerdo general y tendrá como objetivo principal incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios e impedir la adopción de las represalias unilaterales. Asimismo, administrará las normas y procedimientos por los que se rige la resolución de diferencias y el mecanismo de examen de las políticas comerciales; y tendrá que convocar a negociaciones para tratar temas laborales, sobre comercio y medio ambiente.

Dicho lo anterior, es importante identificar que es lo que motiva a los Estados a coordinar sus políticas comerciales, lo que ayudará a esclarecer las condiciones bajo las cuales se llevan a cabo las negociaciones multilaterales actuales.

1.5.1 Razones por las que los países se esfuerzan por coordinar sus políticas comerciales.

En general, la cooperación multilateral entre países se realiza a través del establecimiento de instituciones o regímenes. En este caso la OMC representa la institución que tiene como prioridad eliminar los incentivos, que posiblemente existen, de la conducta para la no-cooperación que se da mediante las restricciones comerciales.

El concepto de "régimen internacional" implica: el establecimiento de, explícitos o implícitos, principios, normas, reglas, o procedimientos de decisión en la que las expectativas de sus miembros convergen en una determinada área de relaciones internacionales. Estos principios, normas, reglas implican obligaciones,

²⁵ El Banco Mundial a través de su "programa de préstamo en apoyo de reformas de las políticas" ha contribuido a dichas reformas.

sin embargo no se encuentran bajo un sistema legal jerárquico, por lo que no tiene una obligatoriedad para los miembros. Aunque el régimen está motivado por intereses propios, refleja una muestra de cooperación entre los miembros, que reside en la existencia de intereses compartidos.²⁶

La OMC conforme al concepto anterior, al carecer de un sistema legal jerárquico, los miembros no se encuentran obligados frente a los organismos internacionales, lo que ocasiona un avance lento de las negociaciones. Igualmente, las técnicas de negociación utilizadas en las Rondas del GATT (que se explican en el siguiente punto) hacen que los gobiernos estén renuentes a reducir las barreras comerciales sin que los países con los que mantienen relaciones comerciales hagan reducciones similares.

Las reducciones por parte de un país en una negociación multilateral se considera una concesión otorgada a países extranjeros, algo que ha de compensarse con el otorgamiento por otros países de una concesión equivalente. Esto implica la posibilidad de renunciar a recibir de otros países una concesión comercial, por su parte, cuando las personas creen que las negociaciones comerciales acrecentarán las exportaciones e importaciones, se encuentran dispuestas a apoyar por lo común la liberalización.

El apoyo político de los sectores de exportación tiende también a compensar la oposición de las industrias que compiten con las importaciones. Estos grupos se ven beneficiados, y con frecuencia están bien organizados como grupo de presión.

Es importante señalar que cuando llegan a un acuerdo multilateral, éste implica enfrentar por parte de los gobiernos presiones internas, ya que en todas las naciones existen grupos de presión que tienen diferentes opiniones acerca de las medidas comerciales, y es precisamente aquí, donde la estructura de protección será resultado de la interacción entre las demandas expresadas por diversos grupos de intereses y lo ofrecido por el gobierno. Los intentos por alterar este equilibrio en el contexto de una Negociación Comerciales Multilaterales resultarán perjudiciales para aquellos grupos que temen perder por la liberalización. Además de lo anterior, el gobierno también enfrenta problemas en determinar, cómo llegar a un acuerdo multilateral, ya que existen dos caminos para la liberalización: total o parcialmente.

Las negociaciones bilaterales y multilaterales significan una oportunidad para los dirigentes políticos de lograr beneficios económicos para sus países, sin tener que superar la oposición de los grupos de intereses especiales. Además, reportan beneficios adicionales de una mayor especialización y mejores relaciones políticas internacionales. Por lo que se esperaría que, si todas las naciones siguieran una política de libre comercio, el bienestar aumentaría; es por eso que este argumento resulta un incentivo para cooperar, y no poner barreras comerciales.

1.5.2 El proteccionismo: los Códigos del GATT.

El comercio es una actividad que implica la existencia de una serie de dificultades para acceder a los distintos mercados que los países pretenden incursionar; una característica de dichos mercados es el nivel

²⁶ Stern, Robert Mitchell. The Multilateral Trading System: analysis and options for change. University of Michigan, United States, 1993, p.30.

de acceso que otorgan a los países externos - esta situación se da en el ámbito individual como colectivamente (en el caso de que se haya conformado una integración comercial) -.

Cada país va imponiendo las condiciones bajo las cuales se podrá ingresar a sus respectivos mercados. Esta situación se origina por el hecho, de que cada mercado cuenta con un número determinado de ventajas comparativas, lo cual les permite contar con un margen de acción frente al exterior. Dicho margen se encuentra determinado por el tipo y número de sectores con los que se tienen las ventajas comparativas. Así cada mercado estará dispuesto a acceder o sacrificar su situación respecto al exterior dependiendo de los intereses que tenga en ese momento, pero tomando en cuenta que toda decisión estará basada en la maximización de su riqueza.

Este tipo de conducta, en la que cada cual impone las barreras que le sean convenientes para su comercio, no resulta de una decisión unilateral de los países ya que en la actualidad existe un régimen como la OMC que regula ese tipo de conductas con el fin de mantener un equilibrio entre las distintas políticas comerciales.

Tal régimen de conducta se encuentra dentro de los códigos de la OMC, los cuales determinan la disciplina comercial o barreras no arancelarias específicas y definen en forma precisa la disciplina y las normas a seguir. Los códigos implican los principios de la OMC, sin embargo estos van más allá, en el sentido de que sus procedimientos y disposiciones son más detallados y específicos. Los códigos constituyen una forma de establecer normas internacionales y sus metas primarias son reducir las barreras comerciales y aumentar la certidumbre y transparencia mediante la formulación de normas sobre la utilización de las barreras no arancelarias.

Es así, que el proteccionismo se genera cuando hay una inserción de modalidades de restricciones comerciales, esto es, se trata de condiciones de acceso a los mercados, las cuales alteran la competitividad del producto importado. Regularmente el proteccionismo recae en productos que constituyen la base del desarrollo económico-comercial de los países. Y para que se ejecute dicha medida, se generan alianzas entre los sectores laborales y empresariales para evitar el ingreso de productos importados a su mercado, lo que se concreta en peticiones comunes a las autoridades para que apliquen restricciones comerciales.

La difusión de la protección, con el consiguiente perjuicio considerable para la economía mundial, depende de tres factores:

- Los costos y beneficios del comercio para los dirigentes políticos nacionales;
- El acceso de esos dirigentes políticos al proceso de gobierno y su control sobre ese proceso, por lo que es necesario romper la conexión entre ellos y su acceso y control del proceso gubernamental, al respecto se considera que el contrapeso adecuado sería la información pública, ya que si se mantiene informado al público de quién pierde y quién gana con la protección, los que están ahora al margen de los procesos de adopción de decisiones pueden llegar a ser políticamente influyentes. La creación de nuevos grupos con influencia política es importante en este punto; y,

- ❑ La medida en que los compromisos y las obligaciones internacionales, en lo que respecta a la política mercantil, sean considerados obligatorios por los gobiernos nacionales.

Un argumento más que se utiliza para el apoyo de esta barrera comercial es que, el productor doméstico tiene derecho al mercado doméstico y que, reduciendo o eliminando las importaciones, se producirán más bienes en el país, se crearán más empleos y el resultado será una actividad doméstica incrementada. Sin embargo, esta política no incrementa el poder de compra real; en ocasiones se pueden aplicar para subsidiar a las exportaciones como para apoyar la situación de la balanza de pagos.

Las barreras voluntarias es un mecanismo por medio del cual los países exportadores e importadores expresan su voluntad de limitar el comercio en un renglón determinado; en los términos que imponen los importadores, este mecanismo se puede aplicar al margen de la salvaguardia, presentándose bajo la forma de un arancel aduanero.

La restricción, en ocasiones en apariencia, bajo una voluntad mutua, puede convertirse en una barrera impuesta. Por lo que el país exportador acepta las condiciones del importador como única manera de no perder el mercado.

Conforme a lo anterior, es importante identificar las diferentes formas en las que se presenta el proteccionismo, así como los códigos de la OMC.

Conforme al trabajo realizado en la Ronda Tokio, se intensificó el combate a las barreras no arancelarias de los intercambios internacionales, por lo que diferentes disposiciones fueron adoptadas, dentro de las cuales se encuentran las siguientes:

1.- Acuerdos relativos al Marco Jurídico:

- a) Decisión relativa al Trato Diferenciado y Más favorable y a la Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo, mejor conocido como Cláusula de Habilitación;
- b) Declaración sobre las Medidas Comerciales Adoptadas por Motivos de Balanza de Pagos;
- c) Decisión sobre las Medidas de Salvaguardia Adoptadas por Motivos de Desarrollo;
- d) Entendimiento Relativo a las Notificaciones, las Consultas, la Solución de Diferencias y la Vigilancia.

Un marco permanente para un trato más favorable a los países en desarrollo lo otorgó el GATT mediante la Cláusula de Habilitación, la cual permite hacer un trato preferencial para los países en desarrollo sin considerar a otras partes contratantes, a pesar de la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

La Cláusula de Habilitación contempla diferentes categorías de trato preferencial:

En primer lugar se encuentra el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que es otorgado por los países industrializados a los productos procedentes de los países en desarrollo;

La segunda categoría de aplicación consiste en la aplicación de los Códigos multilaterales relativos a barreras no arancelarias;

La tercera se ha dado cuando dicha Cláusula se ha aplicado a los acuerdos regionales o globales entre países en desarrollo que pretenden reducir o eliminar medidas tanto arancelarias como no arancelarias sobre productos importados entre ellos;

Finalmente, la cuarta categoría ha autorizado a hacer extensivo el trato especial a los países que se encuentren en las peores condiciones económicas y comerciales. Tanto a los pueblos industrializados como a las naciones que se encuentren en vías de desarrollo.

2.- Seis Códigos de Conducta:²⁷

- a) el Código de Valoración en Aduana;
- b) el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios;
- c) el Código Antidumping;
- d) el Código de Normalización;
- e) el Código sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de importación y;
- f) el Código sobre compra del Sector Público.

Por lo que respecta a los Códigos de Conducta todos y cada uno han pretendido reducir o eliminar las medidas no arancelarias o sus efectos de restricción del comercio, estableciendo un equilibrio entre los derechos y las obligaciones de sus miembros, por lo que han sido reconocidos como la parte fundamental del Acuerdo.

Es importante mencionar que los seis códigos anteriores pueden ser suscritos por cualquier país sin ser miembro del GATT, puede suscribir uno o varios de ellos y beneficiarse de sus regulaciones, sin perder la soberanía de su política comercial.

1.6 La Diversificación Comercial.

La diversificación comercial será entendida como la multiplicación de puntos de contacto y de interrelaciones comerciales entre un país con el exterior.

Basándose en la definición anterior, la diversificación tiene como uno de sus principales objetivos, crear una mayor interrelación entre el mercado nacional hacia los mercados externos. Tal diversidad de contactos, pretende además, hacer que los mercados secundarios, pasen a conformarse como mercados primarios, esto es, establecer las condiciones adecuadas para que los niveles de comercialización fluctuantes que se mantienen con ciertos mercados, pasen a consolidarse como mercados que generen niveles de comercialización más regulares y altos.

²⁷ Ver Anexo 1.

Además, con la diversificación se pretende crear nuevas fuentes que suministren los requerimientos de mercancías que el mercado nacional demanda, así como encontrar nuevos lugares donde se puedan colocar los productos nacionales para sus ventas.

Asimismo, la diversificación es una política que debe buscar los mecanismos idóneos para que pueda llegar a consolidarse, ya que tal estrategia no requiere de caminos específicos para que pueda llevarse a cabo; no obstante, en la actualidad los países se han inclinado por establecer medidas específicas para poder acceder a esa multiplicación de puntos de contacto. El camino al que hago referencia se presenta en forma de consolidación de acuerdos comerciales que se caracterizan por integrar paulatinamente a las economías involucradas, ya que la integración conlleva a una serie de compromisos, que con el transcurso de tiempo se van ampliando y profundizando, pues estos inician con cierto nivel de responsabilidades de tipo comercial, y posteriormente van abarcando gradualmente otros campos de la vida económica de los países socios, pues es a lo que tienden tales acuerdos. Estos acuerdos comerciales, son los que se encuentran enmarcados dentro de los permitidos en el artículo XXIV de la OMC, a los que ya hemos hecho referencia.

Aun cuando para llevar a cabo esta estrategia de diversificación, no es necesario esa clase de convenios, pues esta podría estimularse con la simple voluntad de las partes, tales instrumentos comerciales son los que han permitido practicar tal política, y sobre todo es la de más uso en el ámbito internacional.

El hecho de que la política de diversificación se pretenda alcanzar mediante tales instrumentos comerciales, implica que se inicie un proceso de integración comercial, por lo que la diversificación retoma la misma problemática que involucra a las integraciones; así pues la diversificación se vuelve en sinónimo de integración comercial. En este sentido, la diversificación es la política que se adopta para alcanzar un objetivo, y los acuerdos son los instrumentos para consolidar dicho objetivo.

Es por eso que en la actualidad cuando se habla de diversificación comercial, inmediatamente se relaciona tal frase con la creación de nuevos acuerdos comerciales.

Por tal motivo, la diversificación tiene implicaciones mundiales, pues los países al mantener diversos puntos de contactos alrededor del mundo, se espera que conlleve a una reducción de las barreras comerciales; por el contrario se espera que la multiplicación de contactos llegue a causar fricciones, pues si las partes no cumplen con los compromisos la relación puede llegar a distorsionarse, pues hay que recordar que los compromisos, conforme transcurre el tiempo, se van ampliando en diversos aspectos: ecológicos, democráticos, sociales, laborales, etc. Además tales contactos podrían no ser muy bien vistos, por los socios comerciales iniciales, pues la ampliación de mercados tiende a crear cierta desviación de comercio.

Por otra parte, la diversificación a través de los instrumentos comerciales puede llegar a permitir que los socios involucrados vayan aprovechando las oportunidades que les van ofreciendo sus contrapartes al servir como puentes, que permiten incursionar en otros mercados con los que se mantiene una relación comercial directa.

El hecho de que la diversificación vaya de la mano con la integración comercial no es del todo una casualidad, pues al haber una tendencia de integración comercial internacional, orilla a los países a

aprovechar los nuevos escenarios que se le van presentando, lo que les podría permitir afianzar sus posiciones comerciales ante la perspectiva de una posible pérdida de competitividad interna.

La búsqueda de mercados dónde colocar y comprar productos, así como atraer inversión, se ha constituido la pauta a seguir para insertarse lo mejor posible a la dinámica económica internacional.

La diversificación es una forma de enfrentar los cambios del proceso de regionalización comercial que se están presentando a nivel internacional, así también como por la globalización. La globalización de la economía mundial, que cada vez más dificulta y pone en riesgo a las economías nacionales es una de las fuerzas que ha motivado a dichas economías a replantear sus conductas tanto al interior como al exterior, ya que se ha aceptado por parte esos gobiernos que, el hecho de mantenerse al margen de esas nuevas corrientes lesionarían los intereses nacionales de sus Estados.

Dicha política de apertura pretende responder ante los diferentes problemas que se manifiestan como resultado de los efectos que ocasiona la economía mundial actual: diferencias de desarrollo económico, bajos niveles de crecimiento, eliminación de conflictos de carácter comercial; asimismo, pretende motivar el acercamiento de los Estados, necesario para el perfeccionamiento de las negociaciones multilaterales, entre otras. Por tales razones los países se han comprometido en una serie de acuerdos tanto de carácter bilateral como multilateral para disolver, paulatinamente, las diferencias y problemáticas que han venido enfrentando.

La diversificación como estrategia comercial, implica un reconocimiento por parte de los gobiernos de una serie de condicionantes, las cuales exigen cambios radicales en la organización y estructura de los países en materia económica y comercial, con sus respectivas repercusiones en lo político, social, ecológico, etc.

Con la diversificación se pretende crear mercados más amplios que puedan segregar varias funciones de una industria, y que pudiesen constituir nuevas industrias gracias a que con un espacio económico más amplio se puedan albergar más y mejores industrias, y que éstas, a su vez, mediante el fortalecimiento de su producción, contribuyan al desarrollo y crecimiento del mercado.

Ejemplo de lo anterior se encuentra el hecho de que las empresas han fragmentado los procesos productivos para elaborar sus artículos. Esta nueva estrategia se presenta ante los países subdesarrollados como una oportunidad para resolver ciertos problemas económicos (como el empleo), ya que estas empresas con grandes capitales, se empiezan a desplazar a lo largo del globo; tal situación, conduce a los países a ofrecer condiciones estructurales más idóneas para ese tipo de inversiones. Frente a este medio de movimiento de capitales, los acuerdos sirven como una carta de presentación muy fuerte, ya que otorga una imagen distinta para atraer no sólo a tales capitales, sino crear condiciones para formar parte de otros acuerdos, de modo que dicha situación ofrece oportunidades para las propias empresas y países en general.

Además, mientras un número mayor de economías nacionales se incorporen a los acuerdos alcanzados podrían especializarse una mayor cantidad de sectores económicos, que en escalas óptimas de operación aportarían beneficios a las economías nacionales. En este sentido se estima que las aportaciones científico

- tecnológicas pueden rendir mayores frutos económicos en un mercado mayor y más diversificado, en el que supuestamente la integración se encargaría de difundir el conocimiento entre las industrias interesadas de los diferentes países.

Un factor más que lleva a los países a mantener una preferencia de intercambio comercial con sus países vecinos, y el cual se da de manera natural, es precisamente su acercamiento geográfico, el cual les permite generar menores costos de transporte.

Este hecho provoca que haya bienes más baratos para la zona respecto al resto del mundo. Así los términos de intercambio se encontrarían en mejores condiciones, por el ahorro en los costos de transporte, y en consecuencia aumenta el entendimiento y bienestar. Pero es importante considerar, que no sólo por los bajos costos de transporte originados por la cercanía que existe entre los mercados, se propicia una inclinación de comerciar con el vecino, pues en ocasiones los costos arancelarios o de cualquier otra barrera al comercio orilla a los países a incursionar en mercados distantes. De hecho existen mercados que son de gran importancia para su desarrollo y crecimiento económico, en donde dichos mercados se van ir ampliando o reduciendo dependiendo del nivel de cooperación y beneficios económicos que se vayan manifestando entre cada una de las partes integradas.

Hay que señalar que los mercados no son eternos y que estos van sufriendo una transformación con el transcurso del tiempo, es decir, hay mercados que están surgiendo o imponiéndose, hay otros que se están desvaneciendo, también los que cuentan con un periodo de vida todavía considerable para su explotación y por último, los que se espera se constituyan en un futuro no muy lejano. Es así que los países cuentan con un número determinado de mercados que incluyen una de las características anteriores, pero no sólo eso, sino que el acceso a ellos es cada vez más difícil tanto para los grandes como para los chicos. De este modo observamos cómo los mercados van sufriendo de limitaciones y alcances, dependiendo del grado de interdependencia y dependencia que vayan desarrollando con sus socios comerciales.

También es importante señalar un punto que concierne a la política comercial en cada uno de los Estados, como lo es, considerar el papel que juegan los distintos grupos de poder económico en la conformación de las distintas negociaciones comerciales. Es importante reconocer que la determinación de la política comercial tiene dos momentos distintos e interconectados.

En primer término, existe un juego interno en los países: aquí encontramos un conjunto de fuerzas económicas, que impiden a los gobiernos contar con la libertad completa para elaborar las estrategias de comercialización que se plantean. Es así que tanto estos grupos económicos y el gobierno entran en un proceso de negociación para la culminación de ésta; por lo tanto, los países no determinan su política comercial con el objetivo de maximizar el bienestar colectivo sino que ésta es resultado de un conflicto de intereses que permiten llegar a un cierto balance, expresión de una cierta ecuación de poder política en un determinado momento.²⁸

²⁸ Bizzozero, Lincoln. Nuevos regionalismos: Cooperación o conflicto?, Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela, 1994, p.75.

La presión que ejercen los grupos económicos o políticos, es resultado de su buena organización, que puede llegar a afectar de cierta manera algunos aspectos del sistema, lo que los ayuda a influir en la toma de decisión cuando se ven afectados por la política comercial que se llega a adoptar. En contraste, el interés general de la sociedad se encuentra disperso y su peso en la política comercial se ve diluido. No obstante esta situación, un arreglo regional implica mercados de mayor tamaño y mayor diversidad y cantidad de agentes; por lo tanto, una menor influencia de los grupos de interés organizados en el contexto ampliado de la región integrada.

En segundo lugar, después de haber sentado las bases para un arreglo en el interior, los países realizan una negociación comercial con otras economías para determinar, en forma recíproca, la modalidad de acceso a los mercados. Esta negociación, puede tener como rasgo una posición agresiva por parte de uno de los integrantes, haciendo uso de su capacidad de amenaza para alcanzar una mayor liberalización del comercio. Dichas negociaciones llegan a trascender lo meramente comercial y se extienden a otras áreas de la intervención de los gobiernos.

Este fenómeno de hecho implica una reducción de la autonomía de los gobiernos en relación con la institucionalidad que abriga la integración regional, la cual es aceptada en virtud de los beneficios esperados y de la mejora en los resultados económicos que esta nueva situación se espera provoque.

Bajo este esquema de negociación, no es remoto esperar que dichos procesos de integración sean entendidos por parte de los socios más fuertes como una oportunidad para importar esquemas institucionales y comportamientos deseados para sus vecinos, más que como acuerdos comerciales destinados a intensificar el intercambio y la especialización.²⁹

Sin embargo, la aceptación de una pérdida de oportunidades por parte de algunos países, en general los líderes, simultánea con el movimiento hacia una mayor liberalización comercial de los otros socios, se puede sustentar en el hecho de que la apertura y la corrección de las metas económicas pueden ser vistas como un bien colectivo.

Ahora bien, ya que se ha descrito el significado e implicaciones de la diversificación económica, es importante mencionar cómo puede llegar a medirse el funcionamiento de la misma.

El primer elemento que permite vislumbrar la existencia de diversificación, es la existencia de acuerdos con una variedad de socios comerciales, éste en realidad es el indicador inicial pues lo que se pretende es hacer múltiples los contactos con el exterior. Pero no por mantener compromisos comerciales con muchos países significa que la diversificación esté funcionando correctamente. Por lo que resulta necesario identificar aquellos elementos que permitan observar el comportamiento de la diversificación, así como apreciar si los acuerdos han contribuido o no en la misma.

Para ello es importante delimitar cuáles serán los aspectos que se tomarán en cuenta para estudiar la diversificación. Por ejemplo, uno puede observar la diversificación desde la perspectiva de los productos, esto es, qué tanto se han ampliado o cambiado la base de productos durante un periodo determinado, o

qué tanto se han diversificado las fuentes oferentes de tales productos; lo mismo se podría realizar por sector. Ambos casos, por cierto muy útiles, resultan muy específicos e implica una cantidad enorme de datos, por tal motivo he decidido enfocarme desde una perspectiva un poco más general, pero no por eso menos relevante, la cual consiste en estudiar las Balanzas Comerciales. Este estudio implica el análisis de la misma, retomando varios aspectos de la propia balanza y profundizando en el significado de sus resultados.

Tal profundización consiste en analizar el comportamiento de la Balanza Comercial observando tanto crecimientos como proporciones respecto a la serie de datos que se analicen. Estos datos ayudarán a identificar cuál ha venido siendo el comportamiento de México tanto en sus compras como en sus ventas. Es importante hacer un paréntesis aquí, puesto que la diversificación al implicar tanto ventas como compras, tendrá que especificar hacia qué lado el país ha venido diversificándose con mayor fuerza, o si esta se ha venido realizando en ambos sentidos.

²⁸ Bizzozero, Lincoln. Nuevos regionalismos: Cooperación o conflicto?, Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela, 1994, p.80.

CAPÍTULO II

La experiencia de apertura comercial de México en el periodo de 1986 al 2000.

OBJETIVO: Presentar las medidas comerciales que el gobierno mexicano ha implementado para dar respuesta a los acontecimientos mundiales de finales del siglo XX. El estudio pretende identificar los eventos económicos mundiales más sobresalientes en dicho periodo, con la intención de explicar el porqué de las políticas comerciales que se han llevado a cabo.

2.1 Contexto mundial

2.1.2 Contexto económico.

No cabe duda que uno de los acontecimientos que generó un gran impacto en el desarrollo del comercio internacional contemporáneo fue la II Guerra Mundial. Dicho evento trajo consigo una serie de dificultades y fricciones en todo el orbe mundial que fue orillando a las naciones a enfrentar sus problemáticas internas y externas. En el ámbito económico dichas problemáticas no fueron la excepción, ante ello Estados Unidos realizó grandes esfuerzos para mantener la estabilidad económica de sus socios comerciales (principalmente los europeos). Así, Estados Unidos orientó una gran cantidad de dólares hacia Europa, con la intención de generar una reactivación económica que condujera hacia el crecimiento. Pero la cuestión de productividad no era la única cuestión a aliviar, también era necesario establecer un nuevo orden en el sistema monetario internacional, el cual perdió credibilidad a nivel mundial. Otra situación que se presentó dentro de este contexto de problemática económica es el hecho de que a principios de los 70 como resultado de la guerra árabe - israelí, la OPEP triplicó el precio del crudo para ubicarlo en 12.80 dólares el barril. En ese mismo periodo se profundiza en el escenario internacional el fenómeno llamado "estancamiento", recesión con inflación. Con lo que el comportamiento de la inflación sufre de incrementos fuertes, contra niveles de crecimiento del producto interno bruto negativos.

Ante dichas problemáticas de carácter económico, se generaban consecuencias inmediatas en materia comercial, entre ellas se observan cambios en los flujos mundiales de manufacturas, mayor competencia y desajustes monetarios, lo que dio origen a la implantación de medidas neoproteccionistas en el comercio mundial, tales como el acuerdo de multifibras, las cuotas y derechos compensatorios al acero, los acuerdos de restricción voluntaria en la industria automotriz. En cuanto a los cambios observados en los flujos mundiales de las manufacturas, se observó que ante la pérdida de competitividad de los países desarrollados, los nuevos países industrializados adquirieron ventajas comparativas en ciertas industrias y productos electrónicos, lo que los llevó a incrementar su participación en el total de las exportaciones de manufacturas.

Por lo que respecta al comercio internacional, la liberalización arancelaria alcanzada a través de diversas rondas de negociaciones tuvo como contraparte el incremento del comercio regulado por medio del neoproteccionismo, nulificando avances dentro del GATT. En este contexto, la cobertura de los organismos

multilaterales para la liberalización del comercio tiende a perder eficacia por las prácticas restrictivas, tanto reglamentarias como de hecho

Los países desarrollados asumen una doble postura, ya que al tiempo que presionan para abrir acceso a sus productos en los mercados de los países en desarrollo, aplican acuerdos de restricción voluntaria, cuotas, impuestos compensatorios, medidas fitosanitarias, que discriminan los productos de los países débiles.

Este entorno motivó a los países industrializados a realizar importantes procesos de modernización tecnológica y ajustes en sus estructuras industriales, apuntando a una multiplicidad de objetivos: activar el crecimiento económico, dinamizar la actividad industrial, atacar la inflación y el desempleo, recuperar competitividad en los mercados internacionales, entre otros. En este sentido, la reestructuración industrial surgió en todos los países desarrollados como una necesidad imperativa de rehacer su sector industrial para recuperar competitividad, tanto internamente como en los mercados mundiales.

Bajo este contexto se vinieron registrando cambios de gran significación en la economía internacional:

- a) transformaciones tecnológicas intensas nacidas en gran parte de los adelantos científicos de la posguerra;
- b) distintas capacidades de los países de alta industrialización para aprovecharlas con fines productivos y de comercio;
- c) fuertes fluctuaciones en la oferta y la demanda de productos básicos, reflejados en sus precios y en los abastecimientos (petróleo, cobre, cereales, azúcar, café, etc.); y
- d) las dinámicas financieras y monetarias que las economías industrializadas han seguido, con efectos recesivos en ciertos periodos, en especial sobre las economías en vía de desarrollo.

2.1.3 Procesos de integración comercial.

Para abordar este punto mencionaremos algunas de las experiencias más sobresalientes de integraciones comerciales que se han gestado después de la segunda Guerra Mundial. Dichas medidas son resultado de los acontecimientos económicos anteriormente descritos, y se empezaron a manifestar de manera muy inmediata a lo largo del mundo, así como a extenderse por muchas regiones. Tales experiencias han resultado en muchos casos un éxito que ha llegado a presionar al resto de los países, para reconsiderar sus formas de conducir las políticas comerciales, y así crear medidas y objetivos comerciales semejantes.

En este sentido se verán algunas de las experiencias que empezaron a manifestarse durante la posguerra.

A) China y la integración económica subregional en el este asiático.

Nos encontramos que a finales de la década de los setenta China Popular se encontraba inmersa en una situación política y económica en transición por su situación interna, por lo que se vio en la necesidad de

emprender una serie de reformas que pudieran restablecer su situación. En lo que respecta al ámbito económico se reconoció que los sectores de la economía estaban fuera de balance, por lo que el gobierno chino estableció una política en la que se tenía que alcanzar el crecimiento de las fuerzas productivas, conocida como las cuatro modernizaciones, que correspondían a los siguientes sectores: agricultura, industria, defensa nacional (militar) y ciencia y tecnología. En esos momentos se encontraba en vigencia la "política de la economía planificada del modelo soviético", la cual perdió vigor en 1978, año en el que existía un consenso sobre la necesidad de adaptar la economía a la competencia de mercado, no en la planeación central rígida. La zona de influencia china comprendía los territorios de Hong Kong, Macaú, China Taipé y China. Desde que China comenzó a reformar sus políticas económicas en 1979, se empezó a intensificar el flujo de comercio y de inversiones entre sus miembros, convirtiéndose en una subregión muy dinámica con impactos substanciales en el comercio mundial y las inversiones.

Esta integración subregional económica de facto, es el tipo de proceso de integración en el este asiático, en donde dicha realidad representa un proceso muy complejo de producción compartida. La segunda manera de cómo se integró el este asiático fue en base al surgimiento de zonas económicas subregionales, esto es, la idea de que entre países limítrofes hay regiones que tienden a articularse crecientemente entre sí, muchas veces a despecho de lo que pase en el resto de esos propios países, o de lo que decidan sus respectivas autoridades.

De esta forma encontramos que China enfrentó tres procesos centrales para la gestación de las formas que asume la integración en Asia:

- Creación de zonas económicas subregionales;
- Incorporación de países socialistas a la lógica del mercado;
- El papel de una serie de grupos no gubernamentales, que desde Taiwán, Hong Kong, Singapur, etc., condujeron a un proceso de integración.

B) La Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático.

El ASEAN -por sus siglas en inglés y más frecuentemente conocido- es un acuerdo de cooperación, integrado por Filipinas, Malasia, Tailandia, Indonesia y Singapur, que posibilita el fomento y desarrollo económico, fortalecimiento del progreso social y cultural y adopción de medidas tendientes al mantenimiento de la estabilidad y seguridad de los territorios que componen la asociación, al abrigo de toda injerencia exterior.

Inicialmente el ASEAN no fue creado con fines económicos, por lo que durante los primeros diez años de su existencia se observaron muy pocas acciones para la promoción de la cooperación económica, concentrándose principalmente en la cooperación política.

El Acuerdo de Comercio Preferencial (ACP) del ASEAN fue introducido en 1977, seguido por tres esquemas de cooperación industrial:

- El proyecto industrial;

- Esquema industrial de empresas conjuntas; y,
- Un esquema de complementación de marcas.

Sin embargo, estos esquemas no alcanzaron los resultados deseados dentro de la Asociación, por lo que la asociación se vio en la necesidad de buscar nuevas fórmulas que permitieran reanimarla en materia económica. De hecho, su situación fue reconsiderada como resultado de una serie de factores que la condujeron a establecer el Acuerdo de Libre Comercio del ASEAN, las cuales se mencionan a continuación.

La asociación enfrentó la llegada de la década de los noventa con una serie de presiones externas que los llevaron a reconsiderar la cooperación económica. Así, se enfrentaban con las negociaciones del GATT para la desmantelación de las barreras comerciales mundiales, así como, con una Comunidad Económica Europea que trabajaba duramente para el establecimiento de un Mercado Único.

Además, los E.U y Canadá habían ya firmado un acuerdo de libre comercio, quienes velan la posibilidad de ampliar la integración subregional con México, para la formación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Así mismo, el presidente George Bush anunciaba su voluntad por conformar la Iniciativa de las Américas. Ante este doble frente de integraciones económicas, se reafirmaba la necesidad de la cooperación económica para los países del ASEAN.

Otro factor externo a considerar fue el paso de las economías de China, India y Vietnam del estatismo al capitalismo. Por lo que una falta de respuesta significaría, ante dichos cambios, una serie de pérdidas de oportunidades importantes; como lo demuestra el hecho de que con el bajo costo de mano de obra de estos países, podrían alejar a sus industrias de la fuerza laboral intensiva del ASEAN.

C) La Unión Europea.

La historia de Europa ha sido dominada, a lo largo del siglo XX, por guerras, depresiones y revoluciones. Estos eventos le han servido de experiencia para reconocer los costos que les ha traído la falta de cooperación en los asuntos políticos y económicos; así como el peligro que enfrentaban ante las políticas comerciales de las grandes potencias en un continente pequeño.

Es así que, después de la segunda Guerra Mundial, el Plan Marshall (1948) fue el primer paso de la posguerra para la construcción de la integración económica europea (IEE). El general George Marshall (secretario de Estado del presidente norteamericano Truman) propuso a las naciones europeas conformar un amplio mercado económico a nivel continental, como el gran mercado para los Estados Unidos de Norteamérica, por lo que dicho plan contemplaba como principal objetivo, la recuperación económica europea mediante el ofrecimiento de recursos económicos.

Ante dicha situación, se empezaron a expresar diferentes líneas de pensamiento en cuanto al destino de Europa occidental. Para Churchill era fundamental la creación de los Estados Unidos de Europa; por su parte el político francés, Jean Monnet, seguía una línea menos amplia, pero no menos ambiciosa, como lo fue su propuesta de crear una zona de libre comercio uniendo a las regiones industriales más importantes, que ampliaran la frontera francesa y alemana; así, se logra constituir la Comunidad Europea del Acero y el

Carbón, en 1950. Este acuerdo fue visto como un gran suceso que serviría como modelo para los esfuerzos de integración en Europa occidental.

Esta experiencia llevó a tomar una medida más amplia de integración económica al formar, con el Tratado de Roma, la Comunidad Económica Europea (CEE), en 1957. Se establecía la unión aduanera que integraban los países de Italia, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos y Alemania. Esta unión de los seis fue un gran éxito, ya que estos países se conformaron como socios comerciales naturales, lo que les permitió explotar sus especialidades y aumentar la calidad de sus productos.

La CEE cambió su nombre en 1967, para convertirse en la Comunidad Europea que (CE). Este cambio tenía como propósito ir más allá de la pura cooperación económica. El proceso por el cual ha pasado la Unión Europea ha sido largo, así lo demuestra el hecho de que tuvieron que pasar veinte años para lograr cambios trascendentales en su estructura, de 1973 a 1993 (la CE se amplió en todos los aspectos - geográfica, económica, social y políticamente).

Atin cuando los esfuerzos dentro de la CE han sido grandes, en la década de los setenta la liberalización comercial no progresó con mucho éxito, ya que con la entrada de naciones pobres saltaron una serie de tensiones dentro de la CE. En todos los casos los beneficios que se alcanzaron se originan por la ampliación de la comunidad; además, se observó un crecimiento en el comercio intracomunitario hasta 1990.

No fue hasta la década de los ochenta que se empezaron a establecer las bases institucionales que permitirían reanimar los objetivos de la CE. Es así que con Jacques Delors, el nuevo presidente de la Comisión Europea, se implementó una política que recogió un mayor compromiso dentro de la CE; dicha política incluía un sistema monetario común, un sistema de defensa común y política exterior, así como medidas para la unidad y cooperación. Todas estas medidas con el propósito de fortalecer a la CE. Por lo que en 1985 crea el Libro Blanco que tenía como principal objetivo la creación de un mercado común para 1992. Bajo esta política, se alcanzaba un cambio trascendental en la organización y funcionamiento de la CE. Alcanzándose los objetivos del mercado único en 1993, la Comunidad Europea pasó a conformarse como la Unión Europea (UE), con ciertas reformas incluidas en el Tratado de Maastricht para la unión económica y política; asimismo, la UE se amplió en 1995 con la integración de Finlandia, Suecia y Austria.

Ante estos hechos, se requirieron respuestas que generasen resultados adecuados para la integración; es así que con el logro del mercado común, el panorama que se venía observando en los primeros años de la década de los noventa se empezaron a gestar después de la complementación del mercado único. En este sentido, el Tratado de Maastricht fue la respuesta esperada para los alcances deseados, mediante el establecimiento de los calendarios y las condiciones necesarias para el establecimiento de la Unión Monetaria Europea (UME) para finales de la década de los noventa. La UME representa el último paso para la integración económica europea, esto es, el paso del "mercado común" a la "unión económica". Esta etapa es considerada como una condición necesaria para la unión política, como último objetivo de la integración europea. La UME esencialmente significa, el establecimiento de una política monetaria, simbolizada con la emisión de una moneda única, por parte de un Banco Central independiente y común. Asimismo, se espera que los miembros reduzcan los costos de transacción dentro del flujo comercial de la

UE, así como el establecimiento de políticas de disciplina presupuestal, para lograr una mayor eficiencia de la economía europea.

Por otra parte, dentro del área de acción de la UE se encuentran distintos grupos de países con los que se han realizado acercamientos para alcanzar una mayor integración económica con la Unión dentro de los cuales encontramos los siguientes:

- El Área Económica Europea;
- La Asociación Central y Este Europeo -Polonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Rumanía y Bulgaria; los cuales gozan en la actualidad de un área de libre comercio industrial con la UE; los cuales aún mantienen dificultades en materia agrícola;
- Turquía, Malta y Chipre (quienes mantienen una Unión Aduanera con la UE).

Además de este círculo de grupos, la UE mantiene relaciones con otro grupo de países con los que está intensificando su integración económica, así lo demuestra la declaración respecto a la nueva estrategia que se pretendía llevar a cabo con el Mediterráneo en 1994. La UE intenta alentar un mayor grado de regionalismo con estos países, mediante la conformación de un área de libre comercio con el Mediterráneo.

D) Integración Regional en Latinoamérica.

La integración latinoamericana es una estrategia que promueve sus primeros acercamientos al finalizar la segunda Guerra Mundial, la cual no genera un intercambio comercial intrarregional de importancia. Una de las razones más contundentes para su formación, resulta del hecho de que en esos años los países mantuvieron políticas proteccionistas.

América Latina ha sido escenario de múltiples proyectos de integración económica desde la década de los sesenta, los cuales se empezaron a considerar como una alternativa relevante para sus pueblos. La naturaleza de estos proyectos ha cambiado en la medida en que el contexto internacional y las necesidades de los países participantes han ido modificándose.

Los siguientes acuerdos marcan la evolución de los proyectos de integración en América Latina:

- Mercado Común Centro Americano (MCCA, 1960);
- Pacto Andino (PA 1969);
- Mercado Común de la Comunidad del Caribe (Caricom, 1973).
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, en 1980);
- Surgimiento de agrupaciones subregionales al margen de la ALADI (TLCAN, el G-3, Mercosur, etc., desde 1986).

Tres factores han ejercido una influencia fundamental en la evolución de estos proyectos, como lo son los cambios en las políticas económicas de los países de la región, la transición a gobiernos democráticos, y finalmente el contexto internacional.

Un rasgo sobresaliente a considerar como parte de la estrategia de integración, es que hasta antes de 1986 los acuerdos seguían una política de sustitución de importaciones por región y por país (lo que ocasionó una pérdida de diversificación comercial, misma que creció a nivel regional), la cual fue apoyada por los especialistas tanto del interior como del exterior, quienes consideraban que las ventajas de la política proteccionista eran favorables para aquellos.

Las estrategias no liberales hacia las integraciones económicas, permitieron prácticas discriminatorias y regulaciones complejas, y amplió la arbitrariedad del poder en esas negociaciones comerciales y en la implementación de los acuerdos, esto es, las decisiones sobre comercio y producción fueron planteadas en un ambiente muy distorsionante.

Esta situación iba a tomar nuevos aires con la presencia de la crisis de la década de los ochenta, la cual empujó a los países a reconsiderar sus estrategias de integración económica que se venían practicando, para poder revitalizar las mismas. Así en primer lugar se reconocía el persistente estancamiento de la economía que vivía la región, lo que orilló a los países a la necesidad de realizar reformas económicas nacionales.

Como medidas paralelas a los esfuerzos de reformas unilaterales, se empezaron a promover nuevos acuerdos de integración regional que fueron encauzados con una visión más subregional dentro del continente; por consiguiente, se planteó la posibilidad de conformar la zona de libre comercio para las Américas para el año 2005.

Es por ello que en la década de los noventa ha resurgido un nuevo interés por las integraciones económicas, pero a nivel subregional, en donde la tendencia de la creación de acuerdos comerciales preferenciales en América ha sido notable. Así, se tiene que dentro de las principales explicaciones del dicho resurgimiento se encuentran:

- La ampliación y profundización de la comunidad económica europea;
- La decisión de los EUA por explorar otras regiones (Israel 1985);
- Los temores que encierra el destino del sistema comercial multilateral;
- La percepción popular de que la economía mundial está siendo cada vez más regionalizada;
- Los acuerdos de integración regionales son vistos como los mecanismos o instrumentos que avanzarán la integración económica más allá de la liberalización tradicional mediante la promoción de integraciones más profundas (liberalización del comercio en servicios, la armonización de los regímenes, coordinación de las políticas macroeconómicas).
- Algunos países continuarán sus procesos de integración regionales por temor al surgimiento de prácticas proteccionistas (comercio desleal, antidumping);
- Los acuerdos de integración regional son vistos como instrumentos que establecerán las reformas económicas que fortalecerán la credibilidad de los nuevos regímenes comerciales;
- Los alcances de la globalización.

Así, América Latina es escenario del surgimiento de nuevos proyectos de integración al margen de ALADI, los cuales, cuentan con plazos y metas mucho más ambiciosas de las establecidas en los proyectos originarios, y que no se han hecho extensivos a todos los países de la región.

2.2 El proceso de apertura comercial en México.

2.2.1 Introducción.

Uno de los efectos comerciales que trajo consigo la Segunda Guerra Mundial, fue el hecho de que indujo a los países atrasados a cubrir la demanda interna con su propia producción, estimulando así el proceso sustitutivo de importaciones, la cual representaba un proceso continuo de diversificación de la actividad económica (estructura productiva y de la industria nacional) y de políticas de protección, fomento y regulación industrial. Bajo el modelo de sustitución de importaciones México pasó de agrícola-minero a país industrializado de nivel intermedio y de servicios. En el que se apoyó a la producción de bienes intermedios y de capital, lo cual se logró mediante la eliminación de impuestos a la importación de maquinarias y equipo, fomentando el desarrollo industrial del país. En este período el sector privado realizó una serie de demandas como medidas de apoyo, entre las que sobresale una mejor protección arancelaria y de permisos frente a la competencia internacional. En los años de posguerra, los aranceles fueron las principales herramientas de la protección. El proteccionismo que los industriales demandaban al gobierno en aranceles y permisos a la importación de bienes de consumo final, partía del supuesto de que los países industrializados habían atravesado esa etapa, y que ésta era colateral. Para resolver los desequilibrios externos se recurrió a la devaluación como mecanismo de ajuste, siendo el "permiso previo" el principal instrumento de la política proteccionista. Asimismo, el arancel se elevó con el fin de aligerar presiones sobre la balanza de pagos. Tales medidas se aligeraron en la medida en que la corriente de capitales extranjeros destinados a la industria aumentó.

Bajo este contexto México inicia una serie de medidas que respondían a las necesidades de esa época, así por ejemplo, con el propósito de sustituir las importaciones de productos industriales que se consumían en las franjas fronterizas, fortalecer los nexos económicos entre esas zonas y el resto del país y alentar el turismo desde el exterior, se estableció en 1961 el Programa Nacional Fronterizo. En lugar de la liberalización comercial se inició la racionalización gradual del proteccionismo.

Sin embargo, desde inicios de los setenta México había considerado necesario modificar gradualmente la política de protección para superar las condiciones de ineficiencia prevaleciente en diversos sectores de la economía. De esta forma a finales de los setenta se inició un proceso de racionalización de la protección que avanzó posteriormente hacia sectores específicos.

A partir de 31 de agosto de 1976 se anunció el cambio de paridad del peso y la política de flotación de la moneda. Después de 22 años de un régimen de tasa de cambio fija (desde 1954), México devaluó su moneda de 12.5 a 19.70 pesos por dólar.³⁰ Después de la devaluación de 1976, México suscribió un

³⁰ Las razones aducidas para la devaluación fueron que, ante la relativa inflexibilidad para aumentar las exportaciones y reducir las importaciones, el tipo de cambio hasta entonces vigente amenazaba la situación de la balanza de pagos.

Convenio de Facilidad amplia con el Fondo Monetario Internacional, que tuvo vigencia de 1977 a 1979, conduciendo a la instauración de políticas de ajuste al desequilibrio externo. En el convenio se establecía la limitación al déficit global del sector público, al crecimiento de la deuda externa y a la emisión primaria de valores. Se contempló la liberación del mercado interno, mediante la eliminación de subsidios y controles a los precios; la liberación del comercio internacional, disminuyendo los aranceles a las importaciones y subsidios a las exportaciones; y la reducción de la participación del Estado como agente económico. México no implantó las medidas típicas de ajuste monetarista del FMI debido a que las ventas al exterior de hidrocarburos abrieron nuevas perspectivas para el financiamiento de la brecha externa. A través del empleo de las divisas generadas por la exportación de petróleo y del crédito externo como instrumentos de financiamiento se pudo tener más autonomía en las decisiones de política económica.

De esta forma, en el periodo de 1977 – 1981 se inicia una etapa de transición de la política económica de nuestro país. Se pasó de instaurar una estrategia de industrialización sustitutiva, que había derivado en la devaluación y crisis de 1976, a una basada en la consolidación del sector petrolero exportador como pivote del acelerado crecimiento económico. Esto condujo al país a la petrodependencia externa y a la sustitución de importaciones. Dicha petrodependencia implicaba una dependencia externa financiera, comercial y fiscal; es decir, los recursos provenientes de tales actividades económicas provenían en gran medida de lo generado por el petróleo.

En lo referente a las exportaciones, se siguió la política de reducir los impuestos y eximir del permiso previo. En forma paralela se reinstaló el sistema de Certificados de Devolución de Impuestos con el fin de fomentar en forma adecuada las exportaciones de manufacturas.

En síntesis, el programa de liberalización comercial se aplicó con un enfoque de racionalización de la protección, tanto en importaciones como exportaciones.

El hecho de que México haya dependido en buena medida de los ingresos petroleros para reactivar la economía, lo condujo a una nueva modalidad de dependencia externa, al sustituir un proceso y política de industrialización y comercio exterior eficiente por una política subordinada al petróleo.

Cabe mencionar que el proceso de liberalización comercial tuvo un avance lento, además de que se intentó equiparar la protección arancelaria a la protección del control cuantitativo. Esto es, la sustitución del permiso previo por el arancel tuvo poco efecto sobre la dinámica de las importaciones, ya que el arancel mantuvo la misma protección equivalente a la del permiso

Para la década de los ochenta el proceso de industrialización tardía y la estrategia de sustitución de importaciones que emprendió México, provocaron un problema estructural fundamental: una desarticulación de bienes (rezago de los bienes de capital y falta de integración con los bienes intermedios de consumo), e intersectorial (de la industria con la agricultura, con la minería, etc.), que llevaron a una inadecuada articulación de la industria con el comercio exterior, generando un desequilibrio externo permanente y creciente.

Así, en el periodo de 1983-1985 se establece una estrategia de ajuste macroeconómico, que en el marco del comercio exterior implicaba una inserción externa más competitiva.

2.2.2 Proceso de política de apertura comercial: 1986 a 2000.

Con la administración de Miguel de la Madrid Hurtado se empezó a reconocer la necesidad de modificar la línea de conducta que había seguido hasta ese momento el país, para poder alcanzar los objetivos económicos necesarios. Situación que implicaba la existencia de una serie de problemas estructurales como desequilibrio en el aparato productivo, insuficiencia del ahorro interno, escasez de divisas, baja competitividad de los productos nacionales y aguda dependencia de las importaciones y de las exportaciones del petróleo, contracción de la producción agrícola; etc.

Para dar respuesta a dicha situación se consideró como elemento fundamental al comercio exterior, para inducir la competitividad del aparato productivo interno, ya que con lo experimentado en la política de protección, se pensó que la apertura comercial sería el camino adecuado para las correcciones económicas.

Dentro de las estrategias para impulsar el desarrollo económico a través de la política comercial, en primer lugar se reconoció que la política de aliento al comercio exterior se iba a sustentar en tres elementos básicos:

- La política comercial;
- Promoción interna; y,
- Negociaciones internacionales.

En materia de política comercial, se avanzó en la racionalización del proteccionismo eliminando las restricciones cuantitativas y sustituyéndolas por aranceles. Sin embargo, era en ese momento imperativo que para ese tipo de políticas comerciales se otorgara la reciprocidad adecuada por parte de los socios comerciales, para que los esfuerzos desembocarán en un trato equitativo.

Por lo que respecta a la promoción interna, se pretendía consolidar una plataforma exportadora nacional.

En cuanto a las negociaciones internacionales, el gobierno buscó una mayor participación en los foros de negociación comercial, tanto multilateral como bilateralmente.

Para el cumplimiento de la política de aliento al comercio exterior se realizaron una serie de programas, en donde sobresale el Programa Nacional de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX) creado en 1985, con el fin de fortalecer el impulso a las exportaciones y hacer más fructífera la actividad exportadora, mediante una serie de incentivos para las empresas grandes, medianas y pequeñas.

Con la instrumentación de éste programa se pretendía promover la diversificación de mercado y productos, estimular la fabricación de nuevas líneas de productos de exportación, incrementar la producción, y asegurar la regularidad del abasto en la cadena productiva y de bienes exportables.

Asimismo, se promulgó la Ley de Comercio Exterior, la cual apoya al programa de racionalización de la protección; otorgando un marco jurídico para la ejecución de la política en este sector. Además, con dicha ley se regularon los aspectos más relevantes de la política comercial, como lo son: aranceles, permisos de importación, cuotas compensatorias y exportación de mercancías. Dicha regulación permitió combatir las prácticas desleales de comercio internacional.

La Ley de Comercio Exterior, configura un sistema de fomento al comercio exterior y de defensa de la industria nacional. Igualmente, fueron creadas las Leyes de los Impuestos Generales de Exportación e Importación en 1988. La trascendencia de ambas leyes radica en el hecho de que se introduce el sistema armonizado.

Así, el replanteamiento de la estrategia de comercio exterior se basó en cuatro puntos principales:

- La racionalización de la protección: se pretende dar un nuevo giro a la estrategia de comercio exterior bajo dos etapas: sustitución de permisos de importación por aranceles y reestructuración de niveles arancelarios; y desgravación arancelaria.
- Fomento de las exportaciones no petroleras: el objetivo de esta política era apoyar la reconversión industrial y diversificar la estructura de las exportaciones, mediante el establecimiento de un marco macroeconómico favorable e incentivos específicos para empresas exportadoras.
- Las negociaciones comerciales internacionales: el objetivo era alcanzar una estrategia íntegra a través de tres niveles: bilateral, regional y multilateral; para de esa manera defender intereses comerciales del país, así como diversificar mercados para exportaciones no petroleras.
- Franja fronteriza: se busca utilizar la frontera como plataforma de exportación.

Estos cuatro puntos son el reflejo de la clara intención por incrementar la competitividad de la plataforma productiva nacional y de las exportaciones mexicanas en los mercados internacionales, así como de reducir los niveles de protección, permitiendo con ello las importaciones necesarias para la industria y apoyar el desarrollo de la industria maquiladora. Al mismo tiempo se adopta una política más flexible en torno a la inversión extranjera y se aceptan proyectos con una mayor participación de capital foráneo.

El acto más relevante que se llevó a cabo en el ámbito de las negociaciones multilaterales fue la adhesión de México al GATT, la cual planteaba al país la necesidad de continuar con su programa de desgravación arancelaria. Ya que para México era muy importante participar en el principal foro multilateral de negociaciones comerciales, en vista de que en él se discuten los grandes cambios por los que atraviesa el comercio internacional. Se consideraba que mantenerse al margen de ellos hubiera significado un mayor rezago de nuestra economía respecto de la economía internacional. Además el creciente neoproteccionismo (prácticas no arancelarias, métodos artificiales de valoración aduanera, barreras técnicas al comercio, etc., que alteran el comercio internacional) utilizado principalmente por los países industrializados, destaca la importancia para países como México, de que se respeten plenamente las negociaciones comerciales multilaterales.

Sin embargo, como lo señala la evolución de la historia en el contexto de la relación bilateral de México-EU, el país no obtuvo lo que pretendía con su adhesión al GATT. Por tal razón no se logró consolidar el marco jurídico, que supuestamente asegurarla el acceso al principal mercado para las exportaciones mexicanas.

Por lo que respecta al periodo de la administración presidencial de Carlos Salinas de Gortari, el país empezó a acelerar y a llevar a cabo el proceso de transformación económica; si bien es cierto que Miguel de la Madrid Hurtado inicio la reestructuración de la política comercial, Carlos Salinas de Gortari pretendía consolidar dicho proceso a nivel internacional, mediante el establecimiento de una serie de instrumentos comerciales que le permitieran poner en práctica la línea de conducta que se había establecido desde la administración anterior, para enfrentar los cambios e incrementar la participación en los mercados mundiales. Por su parte a nivel nacional, se continúa el aceleramiento de la implantación de una política comercial mucho más flexible para con el exterior, además se sigue con el fortaleciendo del apoyo al fomento a las exportaciones.

Con respecto al ámbito interno, el país inició un proceso de privatización de las empresas debido al hecho de que el Estado debía de empezar a reconocer prioridades en sus responsabilidades ante la nación, una de ellas se encuentra en el espacio económico, ya que al encontrarse abrumado de empresas paraestatales ocasionaba una distracción en sus actividades. Dicha medida pretendía crear las condiciones para poder fortalecer al Estado, ya que se pensaba que con menos asuntos que atender este se vigorizaría. Además, ante la apertura económica, se contaría con las condiciones adecuadas para atender y defender los intereses de los mexicanos. Asimismo, la desincorporación de las empresas permitiría fortalecer financieramente al sector público, disminuyendo el saldo de su deuda externa e interna.³¹

Por lo que respecta a la modernización del sector industrial y el comercio exterior, fue una tarea encomendada a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Dichos objetivos se llevaron a cabo a través de dos frentes: internamente, se continuó promoviendo la calidad y competitividad del aparato productivo nacional, a través de la mayor productividad del trabajo; externamente, se impulsaron negociaciones internacionales mediante la promoción de las exportaciones no petroleras y el establecimiento de acuerdos comerciales que permitieron mayor libertad al flujo de mercancías.

En este sentido la presente administración condujo una nueva política industrial y comercial con la participación de amplios sectores productivos para impulsar un proceso de cambio y modernización económica en un contexto de apertura comercial. Además, se fortaleció la concertación de programas sectoriales de competitividad para integrar en forma eficiente las cadenas productivas, impulsar la productividad y profundizar el proceso de reconversión industrial, especialmente de la micro, pequeña y mediana empresa, a través de adecuaciones en el marco regulador de la actividad económica y el aliento al desarrollo tecnológico, la capacitación y la inversión nacional y extranjera.

La política comercial se orientó a consolidar la apertura comercial y dar mayor transparencia a las operaciones del comercio exterior. Como parte del proceso de apertura comercial se han realizado diversas

³¹ De las desincorporaciones más importantes se encuentran la bancaria y la de Teléfonos de México (TELMEX).

modificaciones a las Tarifas del Impuesto General de Importación (TIGI) y exportación (TIGE), a fin de modificar y simplificar las operaciones de comercio exterior.

A través del sistema mexicano contra prácticas desleales, se fortaleció el combate a las prácticas desleales de comercio internacional, mediante el cual se aseguran bases equitativas de competencia en el marco interno, y se garantiza, sin caer en proteccionismo, la defensa justa y eficaz de los intereses de la planta productiva nacional ante sus competidores foráneos.

Por su parte, los exportadores fueron objeto de un mayor involucramiento en los asuntos comerciales internacionales al acompañar a la delegación mexicana en el foro internacional del GATT. Asimismo, se puso atención a la demanda de los exportadores porque se les pusiera mayor atención en los asuntos concernientes a su circunscripción, por lo que el gobierno estableció la Comisión Mixta para la Promoción de la Exportación para cumplir dicho objetivo.

Igualmente el comercio exterior continuó recibiendo la atención necesaria para proseguir con el proceso de racionalización de la protección. Por lo que se mantuvo la eliminación de permisos previos de importación y exportación; además, se presentó una iniciativa para armonizar la clasificación arancelaria con la práctica internacional, con lo que se facilita la operación aduanera. Asimismo, como respuesta para enfrentar las dificultades de competencia desleal, se fortalecieron los mecanismos contra las prácticas desleales de comercio.

Para consolidar el papel del comercio exterior como factor de cambio y modernización de la economía, ha sido necesario promover la competitividad del país, brindar confianza y seguridad jurídica a los agentes económicos que participan en el intercambio comercial, y contar con un ordenamiento acorde al desarrollo actual del país. Al respecto, en junio de 1993 se promulgó la nueva Ley de Comercio Exterior, la cual contiene nuevas modalidades para promover las exportaciones, se perfeccionaron los mecanismos de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional, y se establecieron normas y principios que permiten llevar a cabo acciones de salvaguarda.³²

Como parte de la política de diversificación de las exportaciones, las exportaciones de la producción manufacturera, representadas por la micro, pequeña y mediana empresa, recibieron especial atención, por lo que se renovaron los esquemas de financiamiento, promoviendo la creación de uniones de crédito y el acceso a programas de Nacional Financiera (Nafin). Igualmente se creó la Comisión Mixta para la modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, que tiene como propósito promover la organización de estas empresas.

Por su parte la industria maquiladora se continuó fomentando en aquellas regiones del territorio nacional que ofrecen mayores ventajas para impulsar sus actividades, con el propósito de fomentar el desarrollo regional, apoyar la descentralización industrial y la generación de divisas.

Al exterior, desde el inicio de su gestión, Carlos Salinas de Gortari estableció como el principal instrumento para fortalecer la soberanía nacional a la política exterior, lo que llevó al gobierno a establecer contactos y

fortalecer vínculos en el exterior en materia económica y comercial, tanto para facilitar la relación como para promoverla y fortalecerla.

En un inicio la principal preocupación del gobierno se centraba en la renegociación de la deuda externa, para ello el presidente realizó una serie de contactos con los jefes de Estado de las naciones más industrializadas. De esta forma el gobierno alcanzó los acuerdos necesarios, con el Fondo Monetario, el club de París y el Banco Mundial, para llegar a un arreglo con los bancos acreedores. Dicho acuerdo le daba al país una oportunidad vital, al crearle las condiciones adecuadas para reactivar su aparato productivo.

Para mejorar y ampliar el acceso de los productos mexicanos a los mercados internacionales y diversificar las relaciones económicas y comerciales con el mundo, México inicia una serie de acercamientos, para atraer más la atención de los Estados y extender la presencia del país, por lo que se desarrolló una intensa actividad en materia de negociaciones comerciales.

Frente a EUA se negoció el TLCAN que establece las bases para consolidar la integración comercial, que permitiría ser más competitivos como economía y como país, al abatir los costos y aprovechar las ventajas comparativas para modernizar el aparato productivo y generar más y mejores empleos. Asimismo, ha creado para el país una posición privilegiada en términos geográficos. El TLCAN es visto como el instrumento con el cual Norteamérica tendrá la capacidad de competir y enfrentar los desafíos del siglo XXI.

En Europa se negoció un acuerdo que permite reconocer más a las partes para contar con un mayor acceso a los respectivos mercados, por lo que, se celebraron consultas para revisar los impuestos antidumping aplicados a las exportaciones mexicanas. Además, el mercado europeo ofrece posibilidades de diversificación comercial, inversión y tecnología para apoyar el desarrollo nacional.

Con Japón y los países asiáticos se pretende participar con mayor profundidad en los acuerdos de la Cuenca del Pacífico, ampliar los contactos comerciales y de inversión con las potencias emergentes en la región.

Por su parte en América Latina, el país ingresó a la Corporación Andina de Fomento, como una muestra de la voluntad de México por promover la integración en la región. Con Chile se firmó un Acuerdo de Complementación Económica. Se firmó el Acuerdo Marco Multilateral entre México y Centroamérica, que comprende los principios normativos fundamentales que deberán incluir las negociaciones bilaterales entre México y cada uno de los países centroamericanos; en el marco del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela) se suscribió un Tratado de Libre Comercio; con Bolivia se avanzó en la definición de un marco normativo para el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio.

Por su parte en las relaciones con el GATT, se fijó la posición de México frente al foro al manifestar el Presidente: "el final de las interpretaciones unilaterales, el desmantelamiento de las barreras no

³² Quinto Informe de Gobierno. Carlos Salinas de Gortari. 1º de noviembre de 1993 Anexo, Poder Ejecutivo Federal. pag. 87.

arancelarias, el reconocimiento a las diferencias de desarrollo y, en particular, la reciprocidad a la apertura de México".³³

La conclusión en diciembre de 1993 de la Ronda Uruguay y del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), abrió el camino para establecer reglas claras, generales y permanentes de competencia, que facilitarán el flujo de las corrientes comerciales y garantizarán que los procesos de cambio estructurales hacia el logro de economías más eficientes que realizan diversas regiones, no se vean obstaculizadas por el surgimiento de nuevas barreras proteccionistas.

Los tres grandes beneficios para México son: a) reciprocidad por su apertura unilateral; b) diversificación por el acceso a nuevos mercados, y c) certidumbre por el fortalecimiento del sistema multilateral de comercio.³⁴

Finalmente, con la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León, el gobierno realiza una serie de acciones que le permiten al país establecer un mejor ambiente de negociaciones, abrir nuevos mercados externos y crear las condiciones para establecer una planta productiva más competitiva a nivel internacional. Así, lleva a cabo una política industrial y de comercio exterior con base al Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PPICE), con el que se pretende promover la actividad exportadora y alcanzar un mayor número de mercados para los exportadores nacionales.

Con la aplicación de dicha política se empezó a observar un dinamismo desde 1996 en el sector manufacturero principalmente. Tal sector ha incrementado su impacto en el crecimiento del PIB total, observando tasas de crecimiento importantes.

En materia de política industrial el gobierno puso en marcha una serie de programas en el que se incorporaban a la micro, pequeña y medianas empresas a la cadena productiva de las grandes empresas del país. Mismas a las que se otorgó el apoyo mediante la coordinación entre gobierno federal, estatal y las organizaciones empresariales, lograr un mejoramiento de la capacidad competitiva de dichas empresas. Para lo cual se pusieron una serie de sistemas que otorgaban orientación para la realización de evaluaciones de sus empresas, autodiagnósticos, orientación tecnológica, administrativa, etc.

Con relación a la promoción de las exportaciones, el sector externo del país ha sido apoyado a través de una serie de programas en donde se alienta la incorporación de las empresas en la actividad exportadora y promueven la diversificación de los productos exportables y de los mercados de destino. Para ello, se otorgaron una serie de incentivos en materia de asesoría jurídica, orientación de oportunidades de mercado, encuentros empresariales, apoyos financieros, etc.

Asimismo, para la promoción de los mercados externos y la diversificación de destinos de las exportaciones se fomentó una política de emprender nuevas negociaciones comerciales internacionales. Tales negociaciones, como los de libre comercio, son instrumentos comerciales que pretenden generar certidumbre a los productores tanto nacionales como extranjeros para llevar a cabo sus operaciones

³³ Segundo Informe de Gobierno. Carlos Salinas de Gortari. 1º de noviembre de 1990. p.18.

³⁴ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Informe de Ejecución 1993. Poder Ejecutivo Federal. p.208.

comerciales. En este sentido, durante dicha administración entraron en vigor los siguientes tratados de libre comercio:

- Tratado de libre Comercio con Costa Rica, entra en vigor el 1 de enero de 1995;
- Tratado de libre Comercio con Colombia y Venezuela, entra en vigor el 1 de enero de 1995;
- Tratado de libre Comercio con Bolivia, entra en vigor el 1 de enero de 1995;
- Tratado de libre Comercio con Nicaragua, entra en vigor el 1 de julio de 1998;
- Tratado de Libre Comercio con Chile, entra en vigor el 1 de agosto de 1999;
- Tratado de libre Comercio con la Unión Europea, entra en vigor el 1 de julio de 2000;
- Tratado de libre Comercio con Israel, entra en vigor el 1 de julio de 2000.

Asimismo, con la intención de continuar con su estrategia de diversificación en el ámbito multilateral, México ha intensificado las relaciones comerciales con las economías del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), donde mantiene como objetivo principal alcanzar un régimen de comercio e inversión libre y abierto en la región para el año 2010.

CAPÍTULO III

La diversificación de México frente a los acuerdos de libre comercio.

OBJETIVO: Determinar los avances de diversificación comercial que el país ha logrado con los acuerdos de libre comercio vigentes.

3.1 Introducción.

El presente capítulo requiere de una serie de aclaraciones metodológicas debido a la forma en como se estructura, con la intención de fundamentar y entender el sentido del mismo.

Así, este análisis está dividido en "tres periodos de estudio":

I: de 1980 a 1986 se analiza el periodo anterior a la apertura (se considera hasta 1986 porque fue el año en que el país inició su proceso de apertura comercial formal con su ingreso al GATT).

II: de 1987 a 1993 se analiza el periodo intermedio de la apertura, ya que en este lapso se inician los preparativos para la creación del primer acuerdo de libre comercio (TLCAN).

III: de 1994 a 2000 se analiza el lapso de apertura comercial activa, ya que es en estos años cuando se ponen en práctica los acuerdos de libre comercio.

La intención de esta clasificación de periodos es con el propósito de establecer un orden que permita apreciar con mayor claridad el comportamiento comercial del país; así, se podrán visualizar momentos específicos en contextos distintos.

Cabe mencionar, que al desarrollar dicho estudio se podrá definir con claridad el nivel de diversificación comercial que se ha generado en el país por sector de origen. Pues con la información contenida se identificarán las diversas alternativas de compras y ventas que el mercado nacional ha establecido a lo largo de dicho periodo. Esto es, podremos apreciar si la planta productora del país se ha venido especializando, en cierto tipo de sector o de bien, o si éste muestra sesgos de alternativas diversificadas de exportación, lo mismo para la planta importadora del país.

El análisis de este capítulo contempla tres áreas de estudio:

- El desempeño sectorial del comercio;
- El desempeño bilateral; y,
- El desempeño con los socios comerciales.

Para desarrollar este análisis se consultaron dos fuentes de información electrónicas del gobierno federal de México, la página de internet del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (www.inegi.gob.mx)³⁵ y de la Secretaría de Economía (SE) (www.se.gob.mx).³⁶

Debido a que las fuentes de información no presentan información completa sobre los tres periodos de estudio y de las distintas áreas a analizar, se tomó de cada fuente la información más completa.

Así, de INEGI se obtuvo la información correspondiente al "desempeño sectorial del comercio" y de la SE el "desempeño bilateral" y el "desempeño con los socios comerciales".

De la información que presenta el INEGI se logró conseguir información para los tres periodos de estudio, con la cual se analizó el punto 3.2 de este capítulo.

Por su parte la información contenida de la SE se logró conseguir información solamente para el tercer periodo de estudio, con la cual se analizaron los puntos 3.3 y 3.4 de este capítulo.

También es importante señalar que si bien la información de ambas dependencias gubernamentales no tienen una coincidencia total en las cifras que se manejan, estas finalmente provienen de las fuentes de información más confiables. Así, aun cuando no se logró conseguir la información completa para realizar una cobertura total del análisis, la información que se obtuvo permite cumplir con el objetivo del presente capítulo.

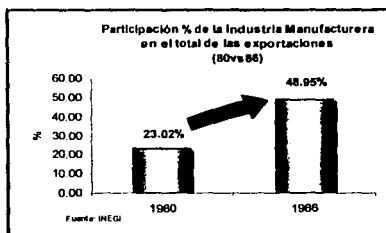
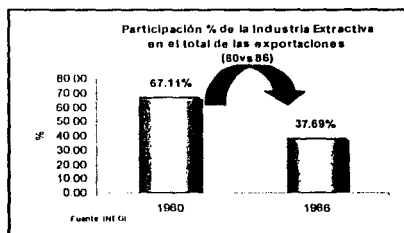
³⁵ Ingresar a la siguiente ruta: Banco de Información Económica (BIE), Consulta al BIE y Sector Externo.

3.2 El desempeño comercial sectorial de México en el proceso de apertura comercial.

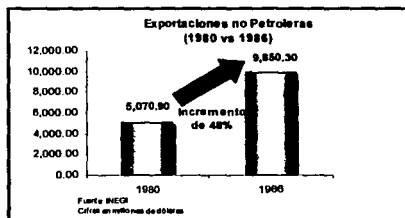
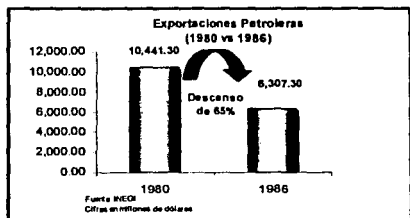
3.2.1 Periodo anterior a la apertura comercial: 1980-1986.

Exportaciones.

Las exportaciones por sector en México de 1980 a 1986 sufrieron un incremento de 4.16% al pasar de \$15,511.8 millones de dólares a \$16,157.7 millones de dólares, como resultado de una reducción en las exportaciones de la industria extractiva de 41.5%, dato que es significativo, ya que en 1980 las exportaciones de dicha industria representaban el 67.11% del total de las exportaciones y para 1986 tal nivel de participación fue de 37.69%.³⁷ En contraste con lo anterior el sector exportador que inició un importante crecimiento en dicho periodo fue el de las manufacturas, al pasar de un 23.02% de participación en 1980 a 48.95% en 1986, lo que significó un crecimiento para dicho periodo de 121.47%.



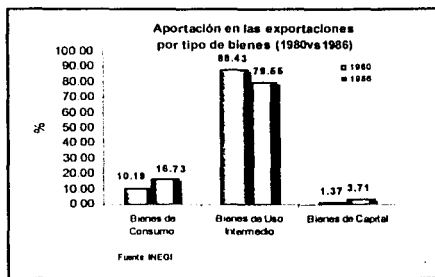
Desde el punto de vista de las exportaciones petroleras y no petroleras, nos encontramos que las primeras sufrieron de una reducción del 65%, mientras que las segundas registraron un crecimiento de 48%, lo que significó que el nivel de participación dentro del total de las exportaciones sufriera un cambio en su composición, ya que las exportaciones petroleras representaron en 1980 el 67.31% y para 1986 el 39.03%. Por su parte las exportaciones no petroleras incrementaron su nivel de participación al pasar de 32.69% en 1980, a 60.96% en 1986.



³⁶ Ingresar a la siguiente ruta: Lo más consultado, Tratados comerciales, Estadística, Sistema de información comercial vía internet (SICVI).

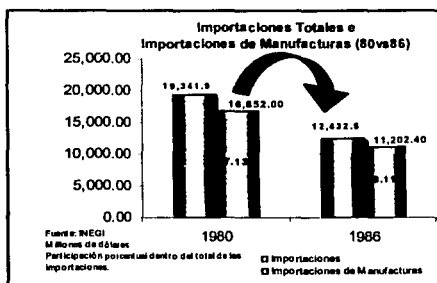
³⁷ En 1982 el nivel de participación en el total de las exportaciones fue de 78.20%.

Por lo que respecta a las exportaciones por tipo de bien de destino, México concentró sus exportaciones en los bienes de uso intermedio al representar este tipo de exportaciones el 88.43% respecto al total en 1980. Sin embargo, dicha representación se vio modificada ligeramente, pues para 1986 dicho nivel de participación se redujo a 79.55%. Por su parte las exportación de bienes de consumo, incrementó su nivel de aportación al pasar de 10.19% en 1980 a 16.73% en 1986. En tanto que las exportaciones de bienes de capital mantuvieron un nivel de participación inferior al 4%, en ambos años.

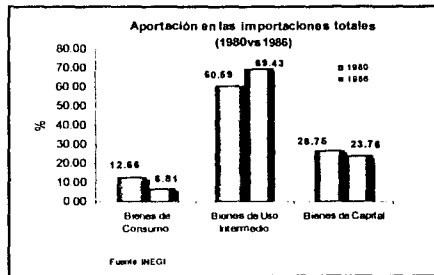


Importaciones.

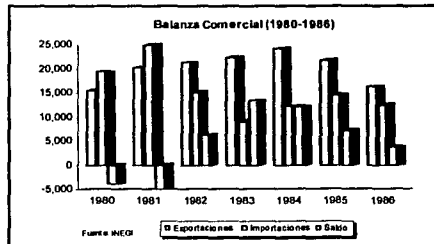
Con respecto al comportamiento de las importaciones por sector, éstas sufrieron un retroceso de 35.72%, al pasar de \$19,341.9 millones de dólares a \$12,432.5 millones de dólares. Tal descenso es resultado de un menor nivel de compras en el sector manufacturero, ya que estas representaban en promedio el 90% de las importaciones totales, para dicho periodo.



Si bien la estructura de las importaciones por tipo de bien es muy semejante a la de las exportaciones, el comportamiento que asumieron éstas fue contrario a la de las exportaciones, puesto que las importaciones de bienes de uso Intermedios se incrementaron, y en el caso de las de bienes de consumo y de capital disminuyeron en ambos casos.



Bajo esta tónica la balanza comercial de México en dicho periodo fue en un inicio deficitario, para después ser superavitaria con una clara tendencia descendente, por el menor volumen de operación que se registró en esos años, propiciando niveles de crecimiento bajos.



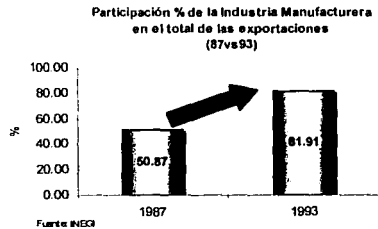
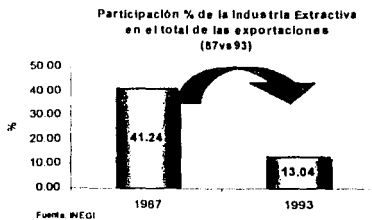
En este sentido para el periodo 1980-1986, el comercio exterior en México inició un proceso de cambio en su estructura comercial al haber una reorientación de las exportaciones por tipo de industria, ya que se empezó a registrar mayor relevancia en las exportaciones de la industria manufacturera y al comenzar a comercializarse hacia el exterior productos no petroleros con mayor fuerza.

Por su parte las importaciones mantuvieron un comportamiento estable en cuanto a su estructura.

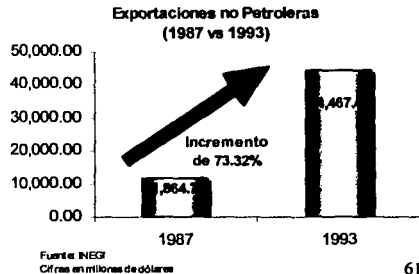
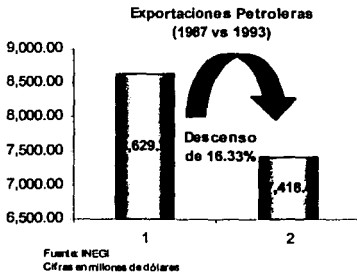
3.2.2 Período Intermedio de la apertura comercial: 1987-1993.

Exportaciones.

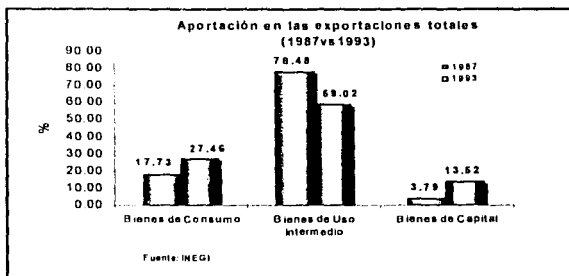
Las exportaciones por sector en México de 1987 a 1993 sufrieron un incremento de 153.17% al pasar de \$20,494.6 millones de dólares a \$51,886 millones de dólares, debido a una mayor participación de las exportaciones manufactureras en el total de las exportaciones, ya que en 1987 tanto las exportaciones de la Industria Extractiva como la de Industria Manufactura representaban en conjunto el 92.12%, participando con el 41.24% y 50.87%, respectivamente. Sin embargo esta situación no se mantuvo en 1993, ya que la composición se concentró con mayor profundidad en las exportaciones de la Industria Manufactura, pues estas mantuvieron un nivel de participación del 81.91% en el total de las exportaciones. Por su parte, las ventas al exterior de la industria extractiva registraron un descenso del orden del 19.98% y su nivel de participación se redujo a un nivel del 13.04%.



Desde el punto de vista de las exportaciones petroleras y no petroleras se observa que si bien hay un descenso por parte de las exportaciones petroleras, éstas no son tan pronunciadas como en la etapa anteriormente señalada. Por su parte las exportaciones no petroleras mejoraron su presencia al registrar un incremento de 73.32%. Tal comportamiento originó que las primeras registraran un descenso en su nivel de participación en el total de las exportaciones al pasar de 42.1% a 14.3%, en tanto que las segundas aumentan su participación de 57.9% a 85.7%.

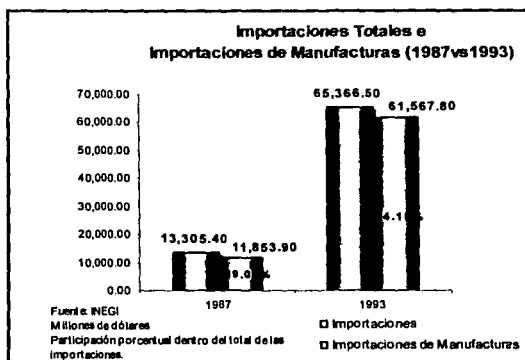


El comportamiento de las exportaciones por tipo de bien registró en este lapso una serie de cambios un tanto significativos, ya que si bien en el periodo anterior las exportaciones de bienes de uso intermedio mantenían una presencia dominante en el total de las exportaciones, no lo es así para los años siguientes. Esta situación se fundamenta por el hecho de que éstas disminuyen de manera relevante su aportación en el total de las exportaciones al pasar de 78.48% en 1987 a 59.02% en 1993. En tanto que los otros rubros incrementan su nivel de aportación en un 10% aproximadamente cada uno, para con ello mantener un nivel de 27.46% por parte de las exportaciones de bienes de consumo en 1993, mientras que las correspondientes a las exportaciones de bienes de capital se incrementan a 13.52%.

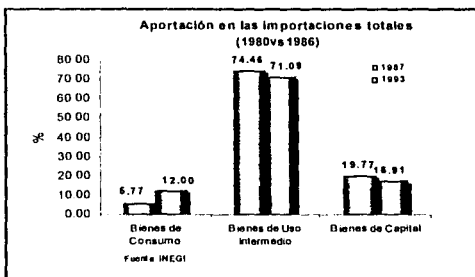


Importaciones.

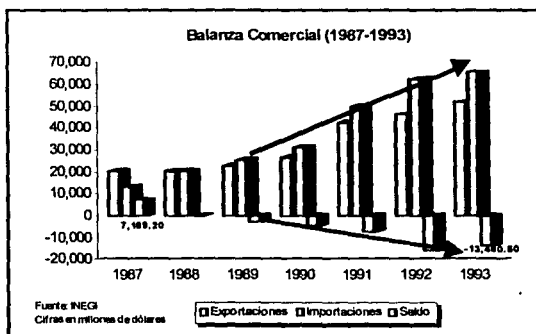
Si bien las exportaciones registran un crecimiento mayor al 150% en el periodo de referencia, las importaciones lo hacen en un 391.28%, manteniendo y confirmando la estructura de las compras por sector de origen. Así, el sector de manufacturas es el que domina el sector de compras a escala nacional, al representar para 1993 el 94.19% del total de las importaciones. De esta forma, el sector manufacturero registró un crecimiento de 419.39%.



Las importaciones por tipo de bien conservan su nivel de aportación en las compras de bienes de uso intermedio al ser superiores al 70%. Por su parte las importaciones de bienes de capital reducen su aportación al participar con el 16.91%, cuando llegó a aportar hasta el 26.75% en 1980, lo que ha generado que el nivel de aportación por parte de las importaciones de bienes de consumo hayan recuperado casi a los mismos niveles que en 1980, pues para 1993 su aportación fue del orden del 12.00%.



Como resultado de un mayor crecimiento por parte de las importaciones frente al crecimiento de las exportaciones, la balanza comercial de México en dicho periodo pasó a ser deficitaria con una tendencia de déficit comercial creciente a partir de 1989. Así, en 1993 se registró un déficit de \$13,480 millones de dólares, de un superávit de \$7,189 millones de dólares en 1987.



Con la información presentada se puede inferir que el comercio en México tuvo un crecimiento tan fuerte que superó crecimientos mayores al 100% por parte de las exportaciones, mientras que del lado de las importaciones se registraron niveles superiores al 390%, tales niveles de crecimiento superan por mucho los observados en el período que consideramos aquí como el lapso anterior a la apertura comercial. En tanto que en el período intermedio de apertura comercial en el ámbito de las exportaciones tenemos que las ventas en el sector manufacturero confirmaron su presencia en la actividad comercial del país, pues este sector concentró el 80% de las transacciones de exportación del país. Lo mismo sucede cuando se clasifican las ventas al exterior en petroleras y no petroleras, siendo las últimas dominantes en las operaciones con los mercados externos al representar más del 85%. Al clasificar las exportaciones por tipo de bien, se observa que las ventas de bienes de uso intermedio sufrieron un descenso junto con las de capital, sin embargo las primeras siguieron siendo las dominantes; en tanto que las exportaciones de bienes de consumo se incrementaron en mayor medida.

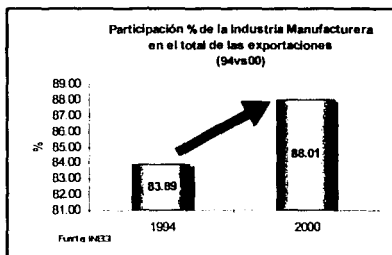
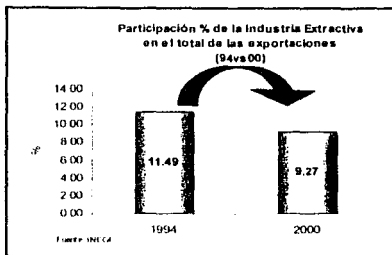
Por lo que respecta a las importaciones éstas simplemente terminaron por confirmar que el tipo de productos que la economía nacional iba a requerir eran las compras de productos manufacturados, pues del total de las compras al exterior el 94.13% de ellas son del sector manufacturero para 1993. De estas, las compras se concentraron en las importaciones de bienes de uso intermedio en un 70%, ganando un poco más de presencia las compras en bienes de consumo; sin embargo, se mantuvieron en segundo lugar de importancia las correspondientes a las de bienes de capital, las cuales descendieron ligeramente en dicho lapso.

De esta forma la balanza comercial del país comienza a observar niveles crecientes de déficit comercial a partir de 1989, por la mayor demanda de productos extranjeros a nivel nacional. Si bien las importaciones registran mayores niveles de crecimiento, tanto éstas como las exportaciones consolidan una tendencia creciente de operaciones con el exterior con lo que se empiezan a registrar niveles históricos de operación con el exterior.

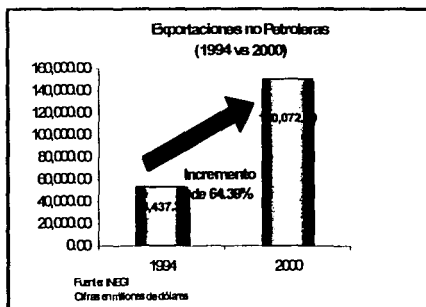
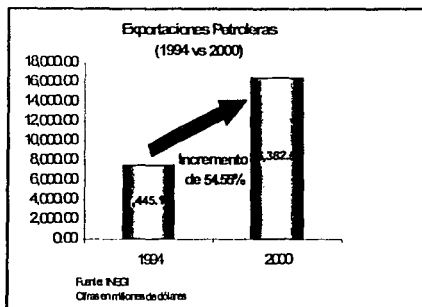
3.2.3 Período activo de la apertura comercial: 1994-2000.

Exportaciones.

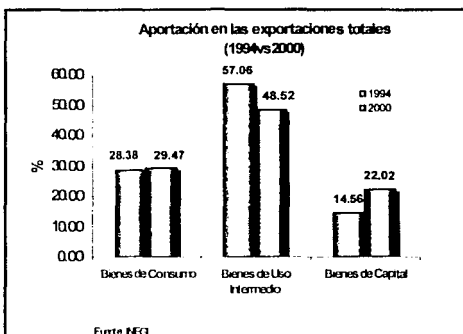
En esta última fase del proceso de apertura comercial en México las exportaciones por sector mantienen la tendencia creciente que se observó en la fase intermedia, como lo muestra un crecimiento de las exportaciones del orden del 173% en el período de estudio. No obstante, el crecimiento de la industria manufacturera si bien es alto, de 186.8%, ya no resultó en niveles superiores a 300% de crecimiento. A su vez, las exportaciones de este sector mantuvieron su nivel preponderante en cuanto a la aportación en el total de las ventas al exterior, al mantenerse dentro de un margen de entre 83% y 88%. Por lo que respecta a la industria extractiva, este sector disminuyó su nivel de aportación en las ventas totales al exterior al pasar de 11.49% a 9.27% en el 2000, aún cuando generó un crecimiento en dicho período de 120.57%, al pasar de \$6,994.4 millones de dólares en 1994 a \$15,427 millones de dólares en 2000.



Con relación a las exportaciones petroleras, se registró en el periodo de referencia un incremento de 54.55% y las no petroleras aumentaron 64.39%. Aún cuando no se había registrado un crecimiento en las exportaciones petroleras en los periodos anteriores, tal resultado contrasta con la tendencia creciente del nivel de aportación en el total de las exportaciones por parte de las no petroleras, ya que estas participan con el 90.15% en el 2000, cuando en 1994 lo hacían con el 87.77%.

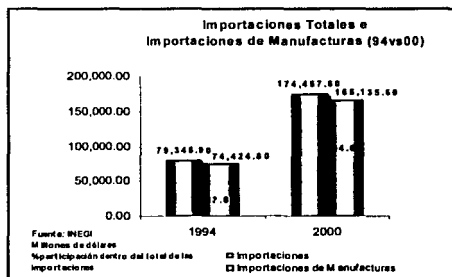


El comportamiento de las exportaciones por tipo de bien continúa con el mismo patrón del periodo anterior, pues los bienes de uso intermedio disminuyen con mayor profundidad en el periodo en cuestión. De esta forma su nivel de aportación se reduce a niveles inferiores del 50%. Tales cambios son cubiertos por una mayor venta de bienes de consumo, al representar casi el 30% de las ventas al exterior por este concepto. Lo mismo sucede cuando se observa el comportamiento de los bienes de capital, los cuales se incrementan para representar el 22.02% de las ventas totales al exterior.

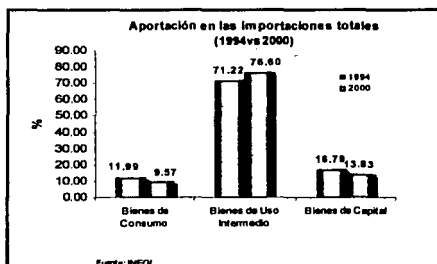


Importaciones.

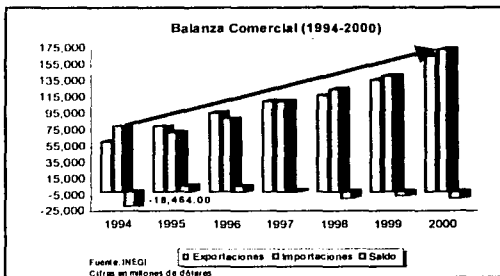
Las importaciones totales registraron un crecimiento de 119.87%, mientras que las importaciones de manufacturas lo hicieron en un 121.88%. Estos resultados han venido generando un perfil muy definido de las compras del exterior al ser las manufacturas las que mayor demanda muestran, al representar ya en el 2000 el 94.66%.



Las importaciones por tipo de bienes en este periodo simplemente confirman la tendencia ascendente por la demanda de bienes de uso intermedio y la consiguiente reducción en los otros dos segmentos.



Este periodo de estudio muestra que los resultados de la balanza comercial registran resultados mixtos, sin embargo, se observa en 1994 un déficit histórico de \$18,464 millones de dólares, nivel que no se había observado con anterioridad. Asimismo, el volumen de comercio exterior del país establece una tendencia ascendente, lo cual ha llevado a alcanzar niveles históricos. Para el año 2000 el volumen de comercio exterior fue de \$340,912 millones de dólares, cuando en 1980 era de tan sólo \$34,853 millones de dólares, lo que representa un incremento de 878%.



Conclusiones.

Bajo la tónica del análisis anterior se pueden sacar varias conclusiones que permitirán identificar la línea de conducta del comercio exterior del país a lo largo de los tres periodos de estudio. Por lo que la lectura se debe centrar con el objetivo de determinar la orientación que el comercio exterior en nuestro país ha tenido.

Sobre la base de lo anterior, nos encontramos que en la primera parte de estudio que denominamos como el periodo anterior a la apertura comercial, de 1980 a 1986 (debido a que el país no había formalizado en el ámbito internacional su intención de impulsar el libre comercio en el ámbito mundial) se tiene que es un periodo en el que se presentan una serie de cambios relevantes:

- El inicio de un cambio en la estructura de exportación del país, al exportar productos de la industria extractiva a exportador manufacturas.
- Las exportaciones no petroleras se constituyen como la primer fuente de exportación.
- Las exportaciones de bienes de uso intermedio inician en este periodo una tendencia descendente. Por el contrario las exportaciones de bienes de consumo entran en un proceso ascendente.
- Las importaciones sufren de un descenso marcado durante dicho periodo.
- Las compras de manufacturas representan la principal demanda de importación del mercado nacional. Y los bienes de uso intermedio mantienen su dominio en las compras al exterior.

- ❑ Las crecientes exportaciones y los menores niveles de importaciones propician una serie de superávits comerciales.

Por lo que respecta a la segunda etapa, a la que se le identifica como la etapa intermedia (ya que en este periodo se encuentra inmerso el país en compromisos de liberalización comercial y en la que se empieza a negociar el primer tratado de libre comercio) se concluye que:

- ❑ Se va consolidando la tendencia del periodo anterior en las exportaciones del sector manufacturero, al generar niveles de crecimiento y de participación en las exportaciones totales nunca antes vistos. Lo mismo sucede con las exportaciones no petroleras.
- ❑ Las exportaciones de bienes de uso intermedio mantienen su tendencia descendente, y las de bienes de consumo por el contrario ascendente.
- ❑ Las importaciones registran un repunte récord al registrar un crecimiento de 390% en lapso de referencia, siendo las compras del sector manufacturero las de mayor importancia.
- ❑ Las compras del exterior de los bienes de uso intermedio se mantiene en primer orden.
- ❑ La balanza comercial cambia de giro al entrar en un proceso de déficit comercial, como resultado de las mayores importaciones realizadas, proceso que inicia en 1989.

Finalmente en la última etapa del estudio, en donde se ponen en práctica los instrumentos de apertura comercial, como lo son los acuerdos y las negociaciones internacionales de libre comercio, el comercio exterior continuó con su tendencia de crecimiento en los volúmenes de operación totales, con una serie de resultados mixtos en la balanza comercial durante dicho periodo, de tal comportamiento se concluye lo siguiente:

- ❑ Las exportaciones por sector continuaron creciendo, pero de forma menos drástica comparada con la etapa anterior. Además, el sector manufacturero simplemente ratifica su presencia como principal fuente de exportación del país.
- ❑ Lo mismo sucede con las exportaciones no petroleras al representar el 90% de las exportaciones totales.
- ❑ Asimismo, nos encontramos que las exportaciones de bienes intermedios continúan con su tendencia descendente de aportación, ya que para el 2000 representan menos del 50% de las exportaciones totales.
- ❑ Las importaciones confirman, igualmente, su tendencia ascendente. Hecho que sucede en la misma dirección en las manufacturas y la importación de bienes de uso intermedio, al ser el sector y el bien respectivamente, con mayor demanda de compra para el mercado nacional.

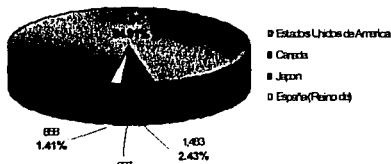
3.3 Comportamiento comercial bilateral de México en el periodo activo de apertura comercial.

Exportaciones.

Durante el inicio del periodo de apertura comercial activa (1994) los países con lo que se realizaban mayores niveles de intercambio comercial eran Estados Unidos de América, Canadá, Japón y España. Cada uno de estos países participó en el total de las exportaciones con el 84.9%, 2.4%, 1.6% y 1.4% respectivamente. Cabe mencionar que el resto de los países registraron niveles inferiores al 1%, de ahí su poca trascendencia.

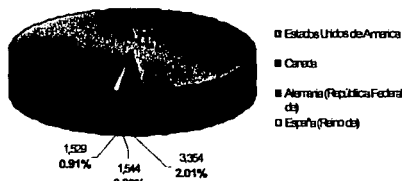
Este comportamiento se deteriora en términos de diversificación para el año 2000, ya que tales aportaciones se ven más concentradas en el caso de Estados Unidos y en el resto de los países se disminuye, lo que implica una mayor dependencia de exportaciones hacia el mercado estadounidense. Así, este mercado representa para el 2000 el 88.7% de las ventas al exterior del país, en tanto que en el caso de Canadá, Alemania y España es de tan sólo 2%, 0.92% y 0.91% respectivamente. Como se observa Japón deja de figurar entre los de más importancia e ingresa Canadá, ya que los niveles de comercialización en ese año son inferiores al 1%, lo que denota una complicación en la política de diversificación comercial del país.

Principales países de exportación 1994
(miles de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía
condatos de Banca.

Principales países de exportación 2000
(miles de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía
condatos de Banca.

Debido a la gran preponderancia que registró el mercado estadounidense como importador de productos provenientes de México, se analizará el comportamiento de los productos que se adquirieron.

De acuerdo con cifras proporcionadas por la Secretaría de Economía, en 1994 las principales ventas se concentraron en 11 productos (ver tabla 1), los cuales participaron en el total de las las ventas hacia éste país con el 34.5%, siendo el de la fracción 27090001, "Aceites crudos de petróleo", el de mayor importancia colaborando con el 9.4%, seguido del producto de la fracción 852810 "Aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o de grabación o reproducción de sonido o imagen incorporados; videomonitores y videoproyectores", con el 5.1%. El resto de los productos de este grupo, lo

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

hicieron en un rango de 4.6% y 1%. Mientras que los demás de la totalidad, mostraron niveles inferiores al 1%.

Tabla 1.
Principales productos de exportación - Estados Unidos de América
Valor anual 1994 en dólares americanos

Fracción	Descripción	Exportaciones	%
27090001	Aceites crudos de petróleo	4,869,002,378	9.43
852810	Aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o de grabación o reproducción de sonido o imágenes incorporados	2,677,569,092	5.18
870321	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³	2,399,690,219	4.65
854430	De cilindrada superior a 1,000 cm ³ pero inferior o igual a 1,500 cm ³	1,029,453,004	3.16
870322	De cilindrada superior a 1,000 cm ³	1,463,459,424	2.83
840734	De cilindrada superior a 1,000 cm ³	1,196,142,491	2.30
852990	Las demás	1,056,722,433	2.05
870431	a 5 l	737,904,289	1.43
854441	Proyectos de piezas de conexión	661,647,485	1.28
852739	Los demás	617,845,953	1.20
847330	Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71	517,829,161	1.00
		17,817,265,919	34.60

Fuente: Subcomité de Comercio Exterior de Aduanas

Al revisar el comportamiento de estos productos integrados por capítulos,³⁸ tenemos que el capítulo 85³⁹ significó en el total de las exportaciones el 27%, mientras que el capítulo 27⁴⁰ el 8.6%, en tanto que el resto de los capítulos lo hicieron con niveles inferiores al 8%. De esta forma los productos de los capítulos 85 y 27 representaron en 1994, el 35.7% de las ventas realizadas al mercado norteamericano.

Cabe mencionar que el artículo de la fracción 27090001 constituyó el 92.1% del total de las exportaciones del capítulo 27, lo que deja ver la existencia de una alta concentración en la comercialización de este bien en dicho capítulo. Por su parte el producto de la fracción 852810, lo hizo en su caso con tan sólo 16.2%, lo que habla de la existencia de alternativas de comercialización en el capítulo 85.

Para el año 2000 se registra un incremento en los productos que mantienen participaciones superiores al 1%, al llegar en este año a 17 (ver tabla 2). De estos, ninguno mantiene una participación superior al 8%, siendo el de mayor comercialización el de la fracción 27090001, "Aceites crudos de petróleo", nuevamente. Sólo que para este año disminuye su presencia en el total de las transacciones, al pasar a 7.7%, seguido del artículo de la fracción 870323 "De cilindrada superior a 1,500 cm³ pero inferior o igual a 3,000 cm³", con el 6.3%. El resto de este conjunto de productos se encuentran entre 4% y 1% de participación. En este sentido este grupo de productos constituyeron en el total de las ventas hacia el mercado norteamericano, en el 2000, el 39.6%.

³⁸ Cabe mencionar que los primeros 2 dígitos de la fracción de los productos, representan el capítulo al que forman parte.

³⁹ "Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos".

⁴⁰ "Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales".

Tabla 2.
Principales productos de exportación - Estados Unidos de América
Valor anual 2000 en dólares americanos

Fracción	Descripción	Exportaciones	%
27090001	Acabes crudos de petróleo	11,377,906,875	7.71
870372	De cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior o igual a 3,000 cm3	9,428,930,523	6.39
852812	En coilsitas	5,680,997,049	3.85
870324	De cilindrada superior a 3,000 cm3	4,537,359,287	3.07
854430	Juegos de cables para bujas de encendido y demás juegos de cables del tipo de los utilizados en los medios de transporte	3,607,697,678	2.44
847100	Unidades de entrada o salida, aunque incluyan unidades de memoria en la misma estructura	3,077,935,815	2.08
870431	# 5.1	2,539,131,229	1.72
847330	Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71	2,473,499,684	1.66
852520	Integrado	2,468,337,582	1.67
849100	Pistas	1,974,894,704	1.34
852990	Las demás	1,802,633,243	1.22
870421	# 5.1	1,759,528,082	1.19
	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portátiles, de peso inferior o igual a 10 Kg, que estén constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador	1,712,581,264	1.16
847130		1,552,237,184	1.05
840734	De cilindrada superior a 1,000 cm3	1,550,072,694	1.05
870829	Los demás	1,512,787,164	1.02
920347	De algodón	1,497,474,815	1.01
851750	Los demás aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital	58,652,114,844	39.46

Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Borealis

De todas las exportaciones realizadas a Estados Unidos, el capítulo que mayor presencia tuvo fue el 85 con el 28.5%, seguido de los capítulos 87, 84 y 27, con el 16.9%, 11.58% y 9.65% respectivamente. En su conjunto estos capítulos representaron el 68.6% de las ventas hacia ese país.

Importaciones.

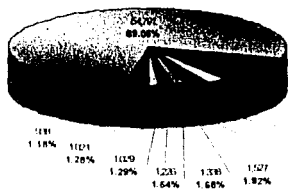
Las compras que se realizaron en 1994 estuvieron concentradas principalmente en 10 países, los cuales contribuyeron en las importaciones totales con más de 1%. De estos mercados, a Estados Unidos se importó el 69%, de Japón el 6%, de Alemania 3.9%, de Canadá 2% y en los restantes 6 países los niveles de importación fueron inferiores al 2%.

Para el año 2000 las importaciones provenientes de los países que contribuían con más del 1%, se redujeron a 9, en donde Francia y España dejaron de figurar en este grupo. Para este año Estados Unidos incrementó su participación a 73.1%, y el resto de los países, si bien, mostraron participaciones mixtas, ninguno registró un nivel superior al 4%.

También destaca que las importaciones con este grupo de países sumaron la misma proporción en 1994 contra el 2000, al registrar el 89% de las operaciones con esos mercados, y el 11% con el resto del mundo. No obstante, las compras de estos países, sin incluir a Estados Unidos, disminuyeron al pasar de 20.8% en 1994 a 16.3% en el 2000.

Estos resultados contrastan con el ritmo de crecimiento de las compras en estos mercados, pues si bien las importaciones mostraron crecimientos mayores al 90%, tales niveles no fueron suficientes para distribuir las compras del sector externo de manera más equilibrada.

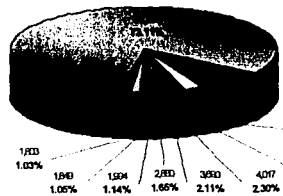
Principales países de Importación 1994 (miles de dólares)



- Estados Unidos de América
- Japón
- Alemania (República Federal de)
- Canadá
- Francia
- España (Reino de)
- Brasil (República Federativa de)
- Taiwán
- Italia
- Corea del Sur

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco

Principales países de Importación 2000 (miles de dólares)



- Estados Unidos de América
- Japón
- Alemania (República Federal de)
- Canadá
- Francia
- España (Reino de)
- Brasil (República Federativa de)
- Taiwán
- Italia
- Corea del Sur

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco

Así se tiene que las importaciones de México registraron un alto nivel de concentración en el mercado estadounidense, por tal motivo se analizarán las compras provenientes de dicho mercado.

En 1994 los productos importados que representaban más del 1% sólo fueron 5, que constitulan el 13.1% de las compras totales (ver tabla 3). Ninguno de estos productos mantuvo un nivel de participación superior al 5%, siendo el más alto al correspondiente a la fracción 98030001 "Partes y componentes para el ensamble de automóviles, cuando se cuente con la autorización específica de fabricación por parte de la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, excepto las partes y componentes comprendidos en los listados de incorporación obligatoria y de fabricación nacional publicados por dicha Comisión", con el 4.6%.

Por capítulo, el de mayor relevancia en el total de las compras fue el 85, con el 20.1%; después el 84 con 12.7% y el 98 con 9.3%, los que representaron el 43% de las compras a ese mercado en 1994.

Tabla 3.
Principales productos de importación - Estados Unidos de América
Valor anual 1994 en dólares americanos

Fracción	Descripción	Importaciones	%
98030001	Partes y componentes para el ensamble de automóviles, cuando se cuente con la autorización específica de fabricación por parte de la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, excepto las partes y componentes comprendidos en los listados de incorporación obligatoria y de fabricación nacional publicados por dicha Comisión.	2,524,703,384	4.61
98030002	Partes y componentes para el ensamble de camiones, autobuses integrales y tracto-camiones, cuando se cuente con la autorización específica de fabricación por parte de la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, excepto las partes y componentes comprendidos en los listados de incorporación obligatoria y de fabricación nacional publicados por dicha Comisión.	1,072,099,840	3.60
39269099	Los demás.	1,131,141,063	2.06
73269099	Los demás.	872,872,925	1.59
87032401	De cilindrada superior a 3,000 cm ³ .	692,195,587	1.26
		7,489,912,799	13.33

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco

Las compras provenientes de Estados Unidos que registraron una participación superior al 1% se incrementaron a 8 productos (ver tabla 4), pero ninguno tuvo un nivel superior al 3%, y estos en su conjunto representaron el 12.3% de las compras totales. Además, los productos que predominaron fueron los pertenecientes a los capítulos 85 y 87. Tales capítulos junto con el 39 y 84, sumaron el 70.2% de las compras procedentes de Estados Unidos. El capítulo 85 fue el de mayor importancia al intervenir con el 36.2%, seguido del 87 con el 13.4%, el 84 con 13.2% y el 39 con 7.2%. El resto de los capítulos enlistados en el total de las importaciones se mantuvieron por debajo del 4% de participación.

Tabla 4.

Principales productos de importación - Estados Unidos de América
Valor anual 2000 en dólares americanos

Fración	Descripción	Importaciones	%
85423009	Los demás circuitos integrados monolíticos.	3,456,619,278	2.71
39269009	Los demás.	2,521,226,896	1.98
85401103	Reconocibles como concebidos exclusivamente para pantalla superior a 35.56 cm (14 pulgadas), excepto lo comprendido en la fracción 8540.11.01 y los tipo proyección.	1,929,621,326	1.51
73269009	Los demás.	1,817,210,246	1.42
87032401	De cilindrada superior a 3,000 cm ³ .	1,772,435,846	1.39
870699		1,510,002,149	1.18
85339009	Los demás.	1,443,540,072	1.13
870829		1349000027	1.057
		15,799,666,639	12.39

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

En este periodo de apertura comercial activa las transacciones comerciales bilaterales mostraron fortaleza en cuanto a los altos crecimientos que registraron los intercambios comerciales con los principales socios comerciales, al mantener tasas de crecimiento superiores al 100%, en la mayoría de los casos. Sin embargo, las contribuciones de dichos mercados en el total de las transacciones externas de México, fueron insuficientes para reducir su concentración con el mercado estadounidense.

Por lo que se refiere al intercambio comercial de los productos, se observa una tendencia por comercializar bienes principalmente de los capítulos 85, 87 y 84 entre México y Estados Unidos, los cuales promediaron un nivel superior al 60% de las operaciones totales.

Con relación a las exportaciones, al interior de dichos capítulos solamente el producto de la fracción 870323 "De cilindrada superior a 1,500 cm³ pero inferior o igual a 3,000 cm³", mantuvo una participación del 40%, en tanto que el resto de los capítulos tuvieron una mayor distribución en la participación de los productos comercializados.

Las importaciones por su parte, no registraron un predominio por un producto en específico, mostrando una diversidad de alternativas de compras al interior de dichos capítulos.

Por lo que respecta al resto de los capítulos, que son 95, estos no manifestaron indicios de mejorar sus niveles de participación, lo que habla de que con los productos de 3 ó 4 capítulos, el país basa en gran medida su actividad comercial.

3.4 México y la relación con sus socios comerciales en el periodo activo de apertura comercial: exportaciones e importaciones

En el periodo que corresponde a la parte activa de la apertura comercial de México que va de 1994, año en que entra en vigor el primer tratado de libre comercio, al 2000, el país contaba ya con ocho tratados de libre comercio en vigor, además de que ya se habían firmado el TLC México - AELC y el TLC México - Triangulo del Norte. Estos acuerdos comerciales como se ha mencionado son la herramienta principal que el gobierno empezó a instaurar para promover la diversidad de las relaciones comerciales de México con el exterior. En este sentido se analizará el nivel de eficacia que han mostrado dichos instrumentos comerciales para el cumplimiento de la política comercial del país en materia de diversificación comercial.

En primer instancia la diversificación del país a través del logro de una serie de acuerdos comerciales se puede apreciar con el número de acuerdos que el país ha suscrito con el exterior en el periodo de referencia. Los acuerdos comerciales son los siguientes:

TLC de América del Norte integrado por Estados Unidos y Canadá (entró en vigor el 1 de enero de 1994);
TLC México - Grupo de los Tres integrado por Colombia y Venezuela (entró en vigor el 1 de enero de 1995);

TLC México -República de Costa Rica (entró en vigor el 1 de enero de 1995);

TLC México -República de Bolivia (entró en vigor el 1 de enero de 1995);

TLC México -República de Nicaragua (entró en vigor el 1 de julio de 1998);

TLC México -República de Chile (entró en vigor el 1 de agosto de 1999);

TLC México -UNION EUROPEA (entró en vigor el 1 de julio de 2000);integrado por:

El Reino de Bélgica,

El Reino de Dinamarca,

La República Federal de Alemania,

La República Helénica,

El Reino de España,

La República Francesa

Irlanda,

La República Italiana,

El Gran Ducado de Luxemburgo,

El Reino de los Países Bajos,

La República de Austria,

La República Portuguesa,

La República de Finlandia,

El Reino de Suecia.

El Reino Unido de Gran Bretaña,

e Irlanda del Norte.

TLC México – Israel (entró en vigor el 1 de julio de 2000).

En un lapso de siete años el país alcanzó establecer ocho acuerdos de libre comercio que contemplaba a 23 países localizados en el Norte, Centro y Sur América; en Europa Occidental y el Medio Oriente.

En estos siete años se desarrollaron una serie de estrategias de política comercial con la intención de lograr niveles de diversificación adecuados. Esta intención de alcanzar una mayor diversificación comercial surge de la concentración comercial que el país ha experimentando con su vecino del norte, Estados Unidos. En este sentido se determinó que la conformación de nuevas alternativas de mercados en el exterior podrían servir como contrapeso a la marcada dependencia comercial con Norteamérica, y fomentar un margen de maniobra mayor en el comercio exterior, y menos dependiente de un solo mercado.

Tal situación de dependencia se aprecia si se mide el nivel de participación que ha mantenido Estados Unidos en el total de las operaciones comerciales de México con el exterior. De 1990 a 1993 años en los que no existía un acuerdo de libre comercio, el mercado estadounidense promedió en dicho lapso el 75% de todas las transacciones que México tuvo con el exterior. Con la entrada del tratado libre comercio en 1994 tal situación se pronunció y se incrementó a un nivel de 79% en promedio, de 1994 al 2000.

Bajo esta tónica se analizará el comportamiento del comercio exterior del país desde la entrada del primer acuerdo de libre comercio que se instrumentó hasta el 2000, con la intención de tener un juicio más preciso sobre el desempeño que ha tenido la política comercial de diversificación.

Exportaciones.

En 1994 la actividad exportadora del país se concentró con sus socios del TLCAN, con quienes realizaron el 87.35% de sus operaciones. Esta tónica se profundizó ya que en el 2000 tal nivel se incrementa a 90.72%. Así, las cifras muestran que en dicho periodo la concentración comercial de México con la parte norte del continente americano se incrementó con la ayuda en gran parte de la entrada del tratado de libre comercio.

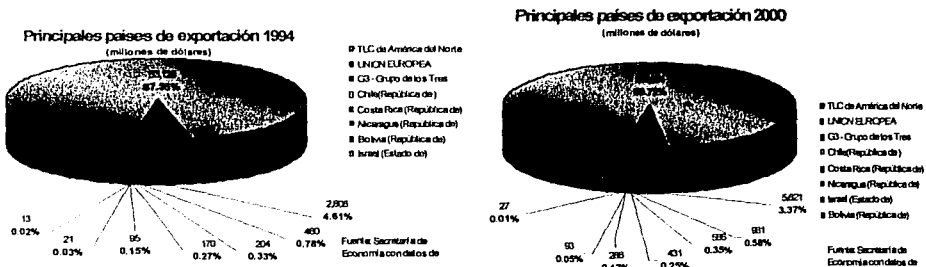
En 1994 México no contaba con un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, y en ese momento México destinaba 4.61% de su producción exportadora, para el año 2000 cuando entra en vigor el TLC tal nivel se reduce a 3.37%. El tratado que entró en vigor hasta el 2000, año en que se exportaba 3.37% del total. Esta reducción, es en parte porque el país ya había firmado el TLCAN, pero también por la ausencia de los mecanismos adecuados para fomentar la relación comercial del país con esa región del mundo.

Los datos muestran que la Unión Europea constituye la segunda opción de las operaciones exportadoras del país, pero aún se mantiene muy alejada de la primera opción que es el mercado del TLCAN, cuyos diferenciales de niveles se mantienen aún muy distantes.

Al observar el comportamiento en las otras regiones con los que México cuenta con TLC la situación se visualiza más complicada, ya que si tomamos por ejemplo a los acuerdos que entraron en vigor en 1995 (los TLC de Costa Rica, Bolivia y el G-3) nos encontramos que el nivel de relevancia como alternativa clara para los exportadores mexicanos nos es suficiente. Ya que si bien sus niveles de participación, en las exportaciones totales del país se han incrementado, de 1994 contra 2000, estas cifras no alcanzan el 1%, lo que manifiesta la poca presencia de los productos mexicanos en esos países.

Esta situación no cambia para el resto de los países con los que se mantienen acuerdos comerciales, para dicho periodo. Pues sus niveles de participación, si bien han aumentado, estos no son trascendentes al ser inferiores al 1%. tal es el caso de los acuerdos que entraron en vigor en 1998, 1999 y el 2000 (TLC Nicaragua, Chile e Israel, respectivamente).

El aspecto rescatable para este periodo del proceso activo de apertura comercial, es que con dichos países y grupo de países las tasas de crecimiento de las exportaciones registraron niveles muy altos, superiores en todos los casos al 100%, lo que habla de un cambio que implica la existencia de nuevas oportunidades de mercados para los productores nacionales. Obviamente, tales niveles de crecimiento si bien no son suficientes por el momento, éstas han iniciado un proceso que mantiene la dirección correcta, aún cuando el ritmo de dicho cambio sea un tanto lento.



Bajo esta serie de observaciones de cómo las exportaciones se comportan una vez que inicia el proceso de apertura comercial activo en México, el análisis se limita a la observancia de los dos mercados de mayor relevancia para los exportadores Mexicanos, el TLCAN y el TLC de México- UE.

Ahora bien la diversificación comercial también puede tener una connotación en un ámbito más delimitado. En este caso sería observar lo que ha pasado con el tipo de productos que el país vende a nuestros socios, para determinar si las alternativas comerciales se extienden no sólo al nivel de los mercados, sino al de los productos que en esos mercados se venden.

TLC de América del Norte.

En la tabla 5 se presentan solamente aquellos productos que participan con más del 1% de las exportaciones totales hacia los socios comerciales. Así, en 1994 el producto de mayor venta hacia el exterior es el correspondiente a " Aceites crudos de petróleo", el cual representó el 9.3% de las exportaciones totales hacia los miembros del TLCAN. A este producto le siguen nueve productos más, que participan cada uno de ellos con menos del 5.5%. Estos resultados indican que 10 productos concentran el 34.14% de las ventas, pero si lo llevamos a nivel de capítulo comercial se encuentra que entre los productos que se presentan en la tabla predominan los del capítulo 87 y 85.⁴¹

Al considerar la importancia de las exportaciones por capítulos, nos encontramos que el producto de la fracción 2709001 representa el 92% de todas las exportaciones realizadas del capítulo 27⁴², y en el total de las exportaciones, este capítulo representa el 10.1%.

El producto de la fracción 870323 representa el 38.1% de todas las exportaciones realizadas del capítulo 87, y el total de las exportaciones de este capítulo representa el 14.5%.

En tanto que las exportaciones del producto de la fracción 852810 representa el 16.2% de todas las exportaciones realizadas del capítulo 85, y el total de las exportaciones de este capítulo representa el 31.2%.

Al sumar las participaciones de cada uno de estos capítulos tenemos que suman el 55.7% de todas las ventas realizadas a esos países, siendo el capítulo 85 el de mayor importancia.

Además podemos observar que los productos de los capítulos 87 y 85 no mantienen ese nivel de concentración que tiene el producto de la fracción 2709001 en el capítulo 27, lo que habla de una gama de opciones de exportación más clara.

Tabla 5

Principales productos de exportación a socios del TLCAN
Valor anual 1994 en dólares americanos

Fracción	Descripción	Exportaciones	%
27090001	Aceites crudos de petróleo	4,957,690,692	9.3721
870323	- De cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior a igual o 3,000 cm3	2,933,941,470	5.5724
852810	Aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o de grabación o reproducción de sonido o imagen incorporados, y videocintas y videoproyectores	2,677,652,541	5.04
854430	- Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables del tipo de los utilizados en los medios de transporte	1,629,541,671	3.0872
870323	- De cilindrada superior a 1,000 cm3 pero inferior a igual o 1,500 cm3	1,483,439,424	2.7545
849224	- De cilindrada superior a 1,000 cm3	1,408,283,731	2.6489
852999	- Las demás	1,059,767,220	1.9899
870431	- De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t	737,904,289	1.3889
854441	- Provisiones en piezas de conexión	663,125,815	1.2481
852730	- Las demás	611,645,953	1.1609
		10,139,213,052	34.14

Fuente: Estadística de Comercio Exterior de México

⁴¹ 87: Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios. Ingresar nombres.

85: Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.

⁴² 27: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales.

Llevando esta serie de información al año 2000 se observa que continuó la preeminencia del producto de la fracción 2709001 que representó el 7.7%, nivel inferior al de 1994. Asimismo, se incrementa el número de productos que mantienen una participación superior al 1% al pasar de 9 a 16 en el 2000 (ver tabla 6), lo que lleva a que estos productos tengan mayor representatividad en el total de las ventas al registrar un nivel de 39.18%. En este año surge la presencia del capítulo 84, junto a los ya observados en 1994, lo cual habla de la existencia de nuevas alternativas de exportación.

Considerando al producto de la fracción 2709001, éste mantuvo su nivel de participación en el total de las exportaciones del capítulo 27, sin embargo el capítulo 27 en su conjunto sufrió una reducción en el total de las exportaciones al pasar de 10.1% a 8.3%.

Por su parte los productos de las fracciones 870323, 852812, 847160 representaron dentro de sus propios capítulos el 39.5%, 12.2% y 15.3% respectivamente. En tanto que individualmente los capítulos 87,85 y 84⁴ significaron el 17.8%, 30.7% y 13.2% en el total de las exportaciones, respectivamente.

En este sentido al sumar las participaciones de los capítulos mencionados nos encontramos que representan el 70.2%, y sin incluir el capítulo 27, el 62%, lo que indica una alta concentración del tipo de productos que se venden a esos mercados de tales capítulos.

Tabla 6
Principales productos de exportación - ILCAN - TLC de America del Norte
Valor anual 2000 en dólares americanos

Fracción	Descripción	Exportaciones	%
2709001	Aciles. Eudos de pñjñmo	1,039,164,823	7.703
	-- De cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior a 3,000 cm3	10,663,281,811	7.882
870223	En cellosos.	5,888,012,229	3.787
870224	-- De cilindrada superior a 3,000 cm3	4,704,321,527	3.115
854420	-- Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables del tipo de los utilizados en los medios de transporte.	3,815,478,453	2.827
847160	Unidades de entrada o salida, aunque incluyan unidades de memoria en la misma estructura	3,078,227,859	2.329
870431	-- De peso total con carga máxima inferior o igual a 2 t	2,549,357,880	1.893
	-- Partes y accesorios de máquinas de la partida 847320	2,463,843,098	1.848
852320	aparatos emisoros con aparato receptor	2,480,818,838	1.847
840180	Partes	1,873,278,121	1.398
	-- Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portátiles, de peso inferior o igual a 10 Kg, que estén constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un impresor.	1,825,888,832	1.275
852880	Las demás	1,808,780,241	1.167
	-- De peso total con carga máxima inferior o igual a 2 t	1,751,528,082	1.101
847234	-- De cilindrada superior a 1,000 cm3	1,720,484,251	1.132
870828	Las demás	1,558,351,834	1.038
870323	-- De cilindrada superior a 1,000 cm3	1,517,850,287	1.003
		69,187,292,883	39.18

Fuente: Tratado de Comercio con los Estados Unidos

En base a la información referida se establece que las ventas de los productos mexicanos al mercado estadounidense y canadiense, se concentraron en capítulos muy específicos (87,85,84 y 27) y que el resto de los capítulos no tuvieron una participación relevante al mantener niveles de participación muy bajos. Si bien el producto de la fracción 2709001 es el de mayor importancia, por capítulo no lo es, incluso manifiesta una falta de opciones de exportación en su interior. Por su parte los capítulos de mayor importancia son el 85, 87 y 84 los cuales en su interior si mantienen una diversidad de alternativas de ventas, mientras que a nivel general tales capítulos mantienen una concentración muy alta en las exportaciones del país hacia sus socios comerciales

TLC México -UNION EUROPEA

Por lo que respecta a la Unión Europea, segundo socio comercial de mayor relevancia para México, los exportadores en 1994 realizaron el 61% de sus operaciones en 9 productos (ver tabla 7), los cuales cuentan con más del 1% de participación. El producto de mayor actividad comercial fue el de la fracción 2709001 correspondientes a "Aceites crudos de petróleo", que representó en ese año 34.84% de las ventas totales hacia esos países. El otro producto de importancia que se vendió fue el de la fracción 840734 correspondiente a "De cilindrada superior a 1,000 cm³", con una participación de 10.89%. Los capítulos que corresponden a estos dos productos, el 84 y 27, participan con el 18.7% y 36.1% del total de las exportaciones hacia esa región, lo que significa que tan sólo dos capítulos concentran una participación del 54.8% de las transacciones comerciales.

Tabla 7

Principales productos de exportación a la UNIÓN EUROPEA

Válida anual 1994 en dólares americanos

Fracción	Descripción	Exportaciones	%
2709001	Aceites crudos de petróleo	977,735,430	34.84%
840734	- De cilindrada superior a 1,000 cm ³	306,572,307	10.89%
740000	Cobre sin refinar, áncoras de cobre para refinado electrolítico	141,871,195	5.05%
870000	- De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³	66,118,841	2.36%
847330	- Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71	63,668,556	2.26%
901100		50,319,236	1.79%
260000	Minerales de zinc y sus concentrados	37,921,491	1.36%
710891	- En bruto	36,941,111	1.29%
71320	- Carbón	33,640,150	1.19%
		1,712,788,336	61.00%

Afuente: Secretaría de Economía con datos de Birevo

⁴³ 84: Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.

Para el año 2000 el comportamiento de las ventas sufre de ciertos cambios, destacando que, el número de productos que se venden hacia esa zona se incrementa a 14 con una participación de 56.8% de las exportaciones hacia esa región, nivel inferior al observado en 1994 (ver tabla 8). El producto que continúa siendo el de más importancia es el de la fracción 27090001, sin embargo su representatividad disminuye a 27.1%. Por lo que respecta al resto de los productos destacan los correspondientes a los capítulos 87 y 84, mismos que representan mayoría dentro de los 14 productos más importantes. Dentro del total de las ventas ambos capítulos participan con el 12.7% y 15.2%. Considerando al capítulo 27, que participó con el 27.33%, estos 3 capítulos representaron el 55.3% de las exportaciones hacia la Unión Europea.

Tabla 8
Principales productos de exportación - UNIÓN EUROPEA
Valor anual 2000 en dólares americanos

Fracción	Descripción	Exportaciones	%
27090001	ALV002.S1V002.08.pct/000	1,321,889,888	27.198
872323	De cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 2.000 cm3	464,715,849	9.297
842339	Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71	174,547,888	3.192
720712	Los demás de sección transversal cuadrada	125,771,292	2.272
840234	De cilindrada superior a 1.000 cm3	121,819,838	2.188
842129	De cilindrada superior o igual a 1.500 cm3	120,297,194	2.150
872322	De cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 2.000 cm3	106,344,801	1.880
871230	Automóviles 2 ruedas	97,612,271	1.740
80111	Sin despiece	89,125,976	1.585
710891	En bruto	88,984,828	1.581
840891	Identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de embolo (patron)	78,062,285	1.387
870820	Los demás	77,133,838	1.322
950290	Los demás	65,045,817	1.157
	Máquina accionada para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portátiles, de peso inferior o igual a 10 Kg. que estén constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador	62,410,858	1.110
847130		3,189,729,802	56.85

Fuente: Secretaría de Economía del Estado de México

Si bien en el 2000 las alternativas de productos de exportación se amplía en comparación con 1994, dichas opciones se concentran en tan sólo 2 capítulos, 87 y 84, lo que refleja una falta de alternativas de exportación en el resto de los capítulos, que representan finalmente productos de exportación.

Importaciones.

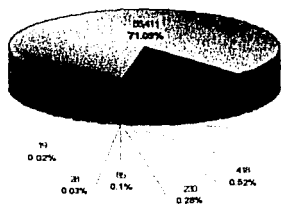
Durante 1994 las compras del sector externo de México se concentraban con los miembros socios del TLC América del Norte, con el 71.09%, nivel que se incrementó en el 2000 ha 75.41%. En dicho periodo la región que más se acerca a dicho nivel de operatividad comercial es la Unión Europea, cuya contribución fue del orden de 11.41% en 1994, y de 8.45% en 2000, reflejando una disminución. El resto de los países con lo que se cuenta con acuerdo de libre comercio, han registrado niveles de participación muy bajos en este periodo de apertura comercial activa, siendo estos inferiores al 1%. Lo anterior refleja una alta concentración de las compras externas en 2 mercados de los 8 con los que se contaba con facilidades de acceso comercial.

Si bien la mayor operatividad se dirige a dos regiones, con el resto de los países con los que se cuenta con TLC las importaciones han mostrado cambios al registrar niveles de crecimiento del orden de 100% o más, con excepción de Bolivia que registró un retroceso de 30%, y la Unión Europea y el G-3, mostraron

crecimientos inferiores al 100%, de 62.7% y 66.2% respectivamente. Los crecimientos mencionados equivalen a la existencia de alternativas de compra en esos mercados, no obstante, el crecimiento es insuficiente para corregir el nivel de dependencia existente con los socios del TLC América del Norte.

Ante la alta concentración de las operaciones de importaciones de México provenientes de Norte América y la Unión Europea, se analizará que ha pasado con los productos que se comerciaron en el periodo de estudio.

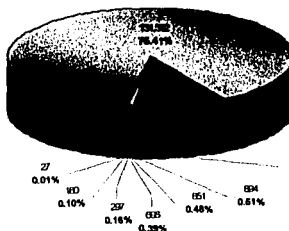
Principales países de importación 1994
(millones de dólares)



- TLC de América del Norte
- UE (Unión Europea)
- China
- Corea del Sur
- Brasil
- India
- Indonesia
- Nueva Zelandia

Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Banco

Principales países de importación 2000
(millones de dólares)



- TLC de América del Norte
 - UNIÓN EUROPEA
 - CH - CHINA
 - CO - COREA DEL SUR
 - BR - BRASIL
 - IN - INDIA
 - ID - INDONESIA
 - NZ - NUEVA ZELANDIA
- Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Banco

TLC de América del Norte.

Las importaciones de México provenientes de América del Norte en 1994 se concentraron en 5 productos que contribuían con más del 1% (ver tabla 9), siendo el producto de la fracción 98030001 que corresponde a "Partes y componentes para el ensamble de automóviles, cuando se cuente con la autorización específica de fabricación por parte de la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, excepto las partes y componentes comprendidos en los listados de incorporación obligatoria y de fabricación nacional publicados por dicha Comisión", quien alcanzó el mayor nivel de 4.7%, los otros 4 productos no alcanzan participaciones al 4%. Sumando la participación total de los productos, se tiene que tan sólo representan el 13.2% de las compras totales provenientes de esa región.

Tabla 9

Principales productos de importación a los socios del TLCAN

Valor anual 1994 en dólares americanos			
Fracción	Descripción	Importaciones	%
98030001	Partes y componentes para el ensamble de automóviles, cuando se cuente con la autorización específica de fabricación por parte de la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, excepto las partes y componentes comprendidos en los listados de incorporación obligatoria y de fabricación nacional publicados por dicha Comisión.	2,586,128,878	4.7619
98030002	Partes y componentes para el ensamble de camiones, autosbuses integrales y tracto-camiones, cuando se cuente con la autorización específica de fabricación por parte de la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, excepto las partes y componentes comprendidos en los listados de incorporación obligatoria y de fabricación nacional publicados por dicha Comisión.	1,996,373,778	3.5389
73282099	Los demás.	878,082,844	1.5568
87032401	De capacidad superior a 3,000 cm3.	750,323,207	1.33
		7,444,675,199	13.22

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Al revisar la participación por capítulo, se tiene que el de mayor relevancia es el capítulo 85 pues cuenta con una participación de 20.5%, seguido del capítulo 84 con 12.7, el 98⁴⁴ con 9.4% y el 39 con 6.9%. Estos 4 capítulos suman el 49.66% del total de las ventas, el resto de los capítulos mantienen un nivel inferior al 5%, cada uno. Los datos muestran que el otro 50% se encuentra conformado por otros capítulos, lo cual implica mayor diversidad de opciones de compra en la región de Norte América.

En el 2000 las importaciones provenientes de los socios comerciales del TLCAN concentraron sus ventas en 8 productos que contaban con una representación de por lo menos 1% (ver tabla 10). El producto con mayor presencia fue el de la fracción 85423099 que corresponde a "Los demás circuitos integrados monolíticos", pero tan sólo fue de 2.6%, y el resto de los productos fluctuaron entre 1.9% y 1.1%. Estos bajos porcentajes reflejan una baja exclusividad de compras por cierto tipo de productos, por el contrario los bienes importados son de diversa naturaleza.

Tabla 10
Principales productos de importación a los socios del TLCAN
Vitrines 2000 en dólares americanos

Fracción	Descripción	Exportaciones	%
85423099	Los demás circuitos integrados monolíticos	3,469,024.63	26.9
390000	Los demás	2,531,812.77	19.9
854010	Resistencias con conectores exclusivamente para tarjetas, para 355mm (14 pines), excepto las comprendidas en la fracción 85401101	1,927,731.13	14.9
850340	De diámetro superior a 300mm	1,902,290.63	14.8
733313	Los demás	1,829,609.94	14.3
87033		1,671,683.24	12.9
87024		1,456,448.94	11.3
853812	Los demás	1,451,639.95	11.3
		12,719,498.06	100

Fuente: Sistema de Estadísticas de los Estados Unidos

Por capítulo se registra en el 2000, que las importaciones se realizaron en los capítulos 85, 84, 87 y 39⁴⁵ principalmente, con una contribución de 27.3%, 13.2%, 10.1% y 7.7% respectivamente. Lo que significa en su conjunto una contribución de 57.8%, mientras que el restante 40% se encuentra en capítulos diversos con participaciones inferiores.

Con lo anterior se observa que en el 2000 las compras provenientes de Estados Unidos y Canadá constituían una variedad más amplia de productos, no obstante, estos productos se concentraban, en mayor medida, en un número más específico de capítulos.

⁴⁴ 98: Importación de mercancías mediante operaciones especiales.

⁴⁵ 39: Materias plásticas y manufacturas de estas materias. Desechos, recortes y desperdicios; semiproductos; manufacturas.

TLC MEXICO – UNION EUROPEA.

Con la Unión Europea las importaciones en 1994 sólo 4 productos contribulan con más del 1% (ver tabla 11), siendo el de la fracción 98030001, que corresponde a "Partes y componentes para el ensamble de automóviles, cuando se cuente con la autorización específica de fabricación por parte de la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, excepto las partes y componentes comprendidos en los listados de incorporación obligatoria y de fabricación nacional publicados por dicha Comisión", el de mayor presencia con 7.3%. No obstante, estos productos no cuentan con una representatividad alta, ya que todos ellos suman 13% del total.

Tabla 11

Principales productos de exportación - UNION EUROPEA

Valor anual 1994 en dólares americanos

Fracción	Descripción	Exportaciones	%
98030001	Partes y componentes para el ensamble de automóviles, cuando se cuente con la autorización específica de fabricación por parte de la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, excepto las partes y componentes comprendidos en los listados de incorporación obligatoria y de fabricación nacional publicados por dicha Comisión	668,985,641	7.3854
84798999	Los demás	304,051,648	3.3566
84552101	Trenes de laminación	114,763,968	1.2668
98020020	Partes para la fabricación de los productos comprendidos en las partidas 85 17, 85 21, 85 25, 85 26, 85 27 y 85 28, cuando las empresas se ajusten a los requisitos establecidos para operaciones específicas del Régimen de la Regla 8a. de las Complementarias de la Ley del Impuesto General de Importación, para la interpretación y aplicación de la Tarifa.	68,267,700	1.0848
		1,186,068,957	13.09

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Celtrae

Todos aquellos productos incluidos en el capítulo 84 son los que mayor peso tienen, pues representan el 26.3%, les siguen los productos del capítulo 85 que participan con el 11.1% y en tercer término el capítulo 98 con el 10.46%. En su conjunto estos tres capítulos integran el 47.92% de las importaciones realizadas de la Unión Europea.

En el año 2000 se amplía en número de productos que registran una participación mayor al 1%, llegando a 7 productos, de los cuales ninguno mantiene una participación mayor al 4% y la suma de todos estos productos representan el 15.6% de las compras totales (ver tabla 12). Asimismo, resalta el hecho de que son tres los capítulos en los que se concentran las compras al mercado europeo, el 84, 85 y 87, los cuales sumaron una participación de 56.5% de las importaciones.

Tabla 12
Principales productos de importación - UNION EUROPEA
Valor anual 2000 en dólares americanos

Fracción	Descripción	Exportaciones	%
870829	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05. Los demás	529,639,865	3.5913
85290012	Las demás partes reconocibles como concebidas exclusivamente para lo comprendido en las partidas 85.25 y 85.27, excepto las de teléfonos celulares.	470,955,123	3.1939
85252003	Fijos o móviles en ultra alta frecuencia (UHF) de más de 470 MHz a 1 GHz, para radiotelefonía o radiotelegrafía.	343,655,739	2.3306
87032301	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³ .	341,178,671	2.3138
870850	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05. Ejes con diferencial, incluso provistos con otros órganos de transmisión.	251,920,116	1.7085
840734	Motones de embolo (piston) alternativo del tipo de los utilizados para la propulsión de vehículos del Capítulo 87. De cilindrada superior a 1,000 cm ³ .	211,375,708	1.4335
84798099	Los demás.	159,954,468	1.0848
		2,308,679,691	15.66

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Invecol.

Conclusiones.

Con la información descrita podemos llegar a establecer que México en el lapso que lleva aplicando y fomentando su política de apertura comercial activa, ha logrado una serie de cambios para poder cumplir con su objetivo de diversificación comercial. Así, tenemos que el país en 7 años amplió sus lazos comerciales en el exterior con 23 países, incrementó el comercio con cada uno de sus socios comerciales con tasas de crecimiento superiores al 100% en la mayoría de los casos.

Estos logros se observan tanto del lado de las exportaciones como en el de las importaciones, cuyos niveles de participación anuales, con los socios, son superiores al 80% y 70% respectivamente, por lo que se observa que cada vez más el país orienta en mayor proporción sus actividades comerciales con sus socios comerciales.

Tales hechos han contribuido a que el país haya logrado alcanzar acceso comercial a diferentes zonas del mundo, tales como, Europa Occidental, por el acuerdo con la Unión Europea; con varios países del continente americano; y en Asia con Israel.

No obstante esta gama de alternativas de comercialización alcanzadas, el país continúa padeciendo de la dependencia económica que arrastra con el mercado estadounidense, ya que en el año 2000 las ventas hacia ese mercado representaron el 90% de las operaciones totales por dicho concepto; en tanto que las importaciones lo hicieron en 75%, ambas cifras representaron crecimientos altos en comparación con el año de 1994.

A esta situación se suma que en este lapso con sus socios comerciales de la Unión Europea, que representa su segunda alternativa comercial, el nivel de sus transacciones comerciales se han visto

reducidas, lo que no ha ayudado a observar el cambio deseado de disminución de concentración comercial con Estados Unidos.

Por lo que respecta al resto de sus socios comerciales, si bien estos han mostrado niveles de crecimiento muy elevados, como en el caso de Chile y Nicaragua que crecieron de 1994 al 2000 a tasas superiores al 200%, estos continúan participando en el total de las exportaciones con tasas inferiores al 1%, lo que muestra si bien no una falta de afluencia hacia esos mercados, tanto de importaciones como de exportaciones, sí un bajo nivel de operatividad en comparación con las transacciones realizadas con Europa Occidental o Norte América.

La medición de la diversificación no sólo se midió en términos de mercados, también se hizo en función del comportamiento de los productos que se comercializan. Debido a que la mayor afluencia se da hacia el TLCAN y el TLC con la Unión Europea, se analizaron estos dos mercados. De ello se desprende una serie de coincidencias, tanto del lado de las exportaciones como de las importaciones, que se mencionan a continuación:

- En ambos casos el número de productos que se comercializan, exportaciones e importaciones, en sus respectivos mercados, y que cuentan con una participación superior al 1% se incrementan de 1994 al 2000.
- El producto que más vendió México a esos mercados de forma individual es el de la fracción 2709001 "Aceites crudos de petróleo", correspondiente al capítulo 27. Asimismo, este producto redujo su nivel de participación en el comercio total para el año 2000.
- Los capítulos que mayores ventas, por parte de México, registraron en el 2000 son el 85,87 y 84.
- El producto que más compró México a esos mercados de forma individual es el de la fracción 98030001 "Partes y componentes para el ensamble de automóviles, cuando se cuente con la autorización específica de fabricación por parte de la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, excepto las partes y componentes comprendidos en los listados de incorporación obligatoria y de fabricación nacional publicados por dicha Comisión", correspondiente al capítulo 98. Asimismo, este producto dejó de ser el más importante en ambos casos para el año 2000.
- Los capítulos que mayores compras, por parte de México, registraron en el 2000 son el 85,84 y 87.

Estas últimas observaciones implican la existencia de una línea de comportamiento muy específica, ya que es muy visible el hecho de que tanto las importaciones como las exportaciones han venido reorientando su margen de operatividad comercial a tan sólo 3 capítulos, de 98 que existen. Es decir, lo que se vende y se compra se reduce a un cierto tipo de productos, lo cual supone ausencia de oportunidades para el resto de los productos que no forman parte de esta clase de "elite" de productos.

CONCLUSIONES.

Sí bien en actualidad aún existen barreras que impiden el flujo de comercio entre los Estados a nivel mundial, estas han venido disminuyendo paulatinamente gracias en parte al desarrollo de las teorías del comercio internacional, las cuales han contribuido a fomentar políticas comerciales que promueven el equilibrio comercial. No obstante, ante la existencia de intereses muy particulares de los Estados y de los mismos participantes en el negocio del comercio internacional (empresarios y productores), el comercio se ha visto obstaculizado de manera muy importante, generándose prácticas que inhiben una mayor cooperación comercial internacional.

Aunado a este contexto, se funde el movimiento socioeconómico mundial de la globalización, que en sí misma no tiene nacionalidad y que su dirección es un asunto muy imprevisible y sin rumbo específico, cuya acción, en base a las fuerzas que la componen, es muy difícil de poder controlar y manipular, siendo sus efectos un asunto que puede llegar a distorsionar o mejorar cualquier situación original.

Así, en un contexto en que la teoría se contrapone con la realidad y en donde existen partes que pugnan por un mayor equilibrio comercial y otras que se rehúsan a desligarse de su condición favorable muy particular, México enfrenta a dichas posturas siempre bajo los lineamientos del organismo regulador de comercio, la OMC. Además, de participar en diferentes foros e instituciones internacionales para fomentar y establecer el orden internacional en materia comercial deseado.

México en el periodo de estudio fue estableciendo una zona de influencia muy marcada, la zona norte del continente americano, de hecho ésta se ha venido profundizando cualitativamente, a través de la creación de instituciones comerciales, y cuantitativamente, mediante el incremento del intercambio comercial en ese espacio en específico.

Dicha zona se ha convertido en un mercado primario, pues con Estados Unidos principalmente se ha mantenido un contacto permanente y con un alto nivel de comercialización. El resto de los mercados pueden calificarse como mercados secundarios, y en el caso de la Unión Europea se encuentra en proceso de constituirse en primario, por lo menos esa es la intención que se observa con el establecimiento del acuerdo de libre comercio. Además la actividad comercial que lleva a cabo el país se ubica dentro de una zona subregional, sin embargo, también se están generando esfuerzos para llevar dicha actividad a nivel regional con centro y sur América.

Bajo estas condiciones el país aún se mantiene un tanto distante de la idea de comercio regional, pues hablar de que México se encuentra inmerso en una integración comercial regional o de una integración económica es algo que no se ha manifestado, ya que todavía no se llegan a consolidar esas formas institucionales de comercio.

La especialización es un concepto que ha venido a trascender en el comercio internacional, ya que ha dejado una huella muy marcada en cada uno de los Estados. Es un asunto que va desde la intervención del Estado en la actividad comercial hasta los alcances de influencia del comercio en el ámbito mundial que

podiesen tener ellos mismos. Es decir, abarca campos que van desde retrocesos en las concepciones teóricas como de sus propios avances.

La afirmación anterior tiene que ver en el sentido de que se han llevado una serie de prácticas que teóricamente ya hablan sido superadas, pero que en la práctica mantienen vigencia, como lo son las prácticas proteccionistas, las de intervención del Estado en materia comercial, etc., y que al final han propiciado un margen de maniobra en la actuación comercial muy reducida, específicamente para los países no industrializados tanto en materia de organización, de participación, como de crecimiento y desarrollo

En este sentido al fomentarse la especialización con la carencia de un sentido de mayores oportunidades, de igualdad de condiciones, que conduzcan a mejores niveles de vida y de crecimiento, ha propiciado en cierto sentido que la especialización genere estancamientos socioeconómicos y dificulten el desarrollo de mejores políticas comerciales.

Al conformarse una serie de productores de alta tecnología (países industriales) estos fueron influenciando cada vez más en las relaciones comerciales de los Estados, lo cual implicó que este tipo de producción de alta tecnología requiriera de una "fragmentación de los procesos productivos", generando la necesidad de contratar mano de obra menos especializada en diversas regiones del mundo y así poder concluir su producción.

En este último punto tanto las nuevas formas de producción que unos pocos fueron desarrollando, como el desinterés de los gobiernos por contrarrestar esas condiciones de producción fue propiciando el papel que los Estados iban a desempeñar en la actuación internacional.

Así, México se ha venido consolidando como un país proveedor de servicios de mano de obra barata sin que esto genere o promueva desarrollar nuevas áreas que conduzcan a promover productos o servicios con un contenido de mayor grado en tecnología. Esto se ve con la estructura comercial que el país ha consolidado en los últimos 20 años, de ser un país productor de bienes petroleros y de productos extractivos, paso a ser un país de manufacturas lo cual implica ser parte de un proceso productivo, sin llegar a ser el productor. Es decir, en México se arman autos, radios, televisores, etc., pero no los produce, no se innovan. México no tiene manufacturas en Francia, o en Israel, y no porque sea algo que tenga que ser o llegar a ser, pero el sentido de este comentario va encaminado a que no se tiene participación como productor. El cual es importante bajo las condiciones en que el comercio internacional opera en la actualidad.

Pero la participación también tiene sus niveles o grados de importancia, no es lo mismo estar involucrado en el mercado en bienes como el plátano, que en bienes como un chip, u ofrecer servicios como la mano de obra en comparación con las telecomunicaciones.

Este aspecto es de trascendencia, ya que es lo que genera desarrollo en las economías y no tan sólo crecimiento. El aspecto de lo que es considerado como de "importancia", es algo que el gobierno debe de considerar entre sus políticas comerciales, ya que es relevante tener una clara distinción entre lo

"importante" y lo "urgente". Lo urgente parece ser un criterio que se ha venido prolongando durante muchas décadas y que no resuelve los problemas estructurales de fondo, hecho que se constata con la estructura comercial que el país ha consolidado en el presente.

La ausencia de diversificación de las relaciones comerciales de México, es una cuestión urgente no porque no haya alternativas de comercialización, sino porque esa forma de operar el comercio trae en sí deficiencias y retrasos, como el desarrollo. Puesto que al concentrar la política comercial en base a una estructura comercial que es especializada en la manufactura, conlleva a ser parte de la fragmentación del proceso productivo, y no a ser promotor y generador del mismo.

Actualmente la promoción de una diversificación a través de la formación de acuerdos de libre comercio a diversas regiones del mundo es una cuestión de importancia para el gobierno, pero la urgencia de darle un giro a la estructura comercial es una cuestión que no se ve que cambie de rumbo, y que si finalmente se conforman más acuerdos comerciales, estos al final no vendrán a resolver la problemática de la estructura comercial del país, la cual es un asunto de "urgencia", si es que en verdad se quieren experimentar verdaderos cambios de desarrollo.

En este sentido, si la estructura de la composición comercial del país no cambia, México continuará enfrentando 2 problemáticas vigentes:

- En primer lugar, que continúe vulnerable a las fluctuaciones económicas de la economía norteamericana, y en este sentido, el crecimiento del sector comercial se mantendrá condicionado. Si México modifica su estructura comercial en cuanto a los mercados de destino, generará una menor vulnerabilidad del exterior, pues habrá mayores alternativas si se crean nuevos espacios comerciales. No obstante, los niveles de crecimiento continuarán siendo condicionados por el exterior.
- Si la diversificación no se logra desarrollar en los diversos sectores de la economía, el desarrollo económico del país continuará siendo lento y con atrasos socioeconómicos muy importantes, los cuales ya existen y tenderían a agravarse.

Bajo estas condiciones es de urgencia que exista una reordenación de la política comercial del país, la cual tendría que resolver el problema de desarrollo más que de crecimiento, la cual no implica afectar a la política de diversificación que el gobierno ha venido fomentando, así como la de la apertura comercial. Sin embargo, la reorientación tendría que ir en el sentido de crear alternativas de desarrollo en los distintos sectores del comercio exterior, para lo cual no es fundamental contar con uno o varios mercados sino es una cuestión de planeación comercial que mantenga una visión de desarrollo, de incursión a nuevas formas de producción y productividad, que no sólo genere empleados sino productores.

ANEXO 1

Contenido de los Códigos de Conducta:

A. Código de Valoración en Aduana.

Su objetivo más importante consiste en " establecer un sistema equitativo uniforme y neutral para valorar las mercancías en aduana, que se adopte a las realidades comerciales y excluya la utilización de valores arbitrarios o ficticios".

Se ha establecido que las partes que lo hayan suscrito se han comprometido a no modificar sus formas de evaluar mercancías en las aduanas, se comprometen también a respetar el valor real de las mercancías, para que éstas puedan ser vendidas en condiciones de libre competencia; asimismo, se ha establecido el compromiso de conseguir y respetar una transparencia informativa, por medio de la publicación de métodos y reglas de valoración aduanera.

B. Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios.

El objetivo de su creación consiste en tratar que los signatarios velen para que el empleo de subvenciones no perjudique otros intereses comerciales, así como vigilar que las medidas compensatorias no obstaculicen el comercio internacional, a las cuales se les reconoce como parte de los programas económicos de los países en desarrollo.

Para las parte que han suscrito este acuerdo existe el compromiso de notificar a los demás miembros las subvenciones que otorguen a sus sectores económicos, el compromiso de realizar consultas entre las partes para evaluar los perjuicios causados y, el compromiso de tratar de evitar las subvenciones en los productos básicos.

Código de Subvenciones.

El código reconoce que los gobiernos utilizan las subvenciones o apoyos económicos para promover la consecución de importantes objetivos de la política nacional. Además reconoce que las subvenciones pueden tener consecuencias perjudiciales para el comercio y la producción. Por lo que el código especifica el deseo de velar por que el empleo de subvenciones no lesione ni perjudique los intereses de ninguno de los signatarios del presente acuerdo. Asimismo, que las medidas compensatorias no obstaculicen injustificablemente el comercio internacional. Se establecen ciertas normas para el uso de las subvenciones, en donde los firmantes deben de no tratar de causar, a través del uso de ellas, un daño a una producción nacional de otro signatario para otro signatario resultante de los efectos de las importaciones subvencionadas en el mercado interno del signatario importador; los efectos de una subvención que desplace u obstaculice las importaciones de productos similares en el mercado del país que la concede; los efectos de exportaciones subvencionadas que desplacen las exportaciones de productos similares de otra parte del mercado de un tercer país.

El código establece que los suscriptores no otorgarán subvenciones a las exportaciones de productos que no sean ciertos productos primarios.

□ Derecho Compensatorio.

Es un gravamen a la importación impuesto por un país para sustraerse a los efectos de las subvenciones de otro país. Un procedimiento de Derecho Compensatorio tiene como fin compensar una subvención u apoyo extranjera de las importaciones. Los intereses económicos que se benefician de la limitación de las importaciones, reciben el apoyo jurídico mediante los derechos antidumping y compensatorios. Nada hay en el trato de los derechos compensatorios y antidumping en el GATT que se oponga a la imposición de esas limitaciones al comercio con excepción de su precisión jurídica, o sea, la indicación del grado de fijación desleal de precios y de daños que deban probarse antes de que pueda imponerse una limitación a la importación. Hay que recordar que el tema del GATT es el comercio, en particular las medidas de política de un gobierno que afectan a las exportaciones e importaciones del país y, a través de esas medidas, a los intereses económicos de otros países, por lo que resulta difícil de entender que siendo lo anterior su principal papel, haya una falta de entendimiento por parte de la comunidad internacional, respecto a la aclaración de lo que se considera como una "subvención aceptable" y un "derecho compensatorio aceptable"; por lo que resulta conveniente que la organización tome en cuenta si los beneficios que obtienen los consumidores, como resultado de esta competencia de las importaciones, son mayores o menores que los costos resultantes para los productores nacionales que compiten con esas importaciones, como una forma de tomar un punto de referencia para tales medidas (el uso de derechos compensatorios puede implicar amenazas de represalias posteriores, por parte de los países contra los cuales se plantearon los casos).

C. Código Antidumping.

Fue acordado con el objetivo de establecer un procedimiento equitativo y abierto para examinar los casos de dumping.

El dumping, es una venta o precio discriminatorio, notoriamente inferior en el mercado de importación al del mercado de origen, para debilitar y desanimar al competidor, a fin de apoderarse del mercado y crear un monopolio. Esto es, el código "antidumping" se relaciona con la imposición, por una nación importadora, de derechos antidumping sobre productos que sean objeto de dumping y que causen un daño importante a una producción nacional ya existente, o que retrasen sensiblemente la creación de una producción nacional.

Sólo puede imponerse el derecho de antidumping en las circunstancias que lo indica el artículo VI del acuerdo y tras una investigación realizada de acuerdo con las disposiciones del código. El cual prevé que hay dumping de un producto si su precio de exportación es inferior a su valor normal. El dumping es generalmente una medida privada y la subvención una medida gubernamental; respecto al dumping investigaciones han concluido que el uso de antidumping no cumple su papel original).

Es importante mencionar que cuando las disposiciones de los códigos se les da fuerza en las leyes y reglamentos de las naciones, se pueden convertir en manifestaciones de los derechos de los grupos de intereses del país a recibir protección contra la competencia de las importaciones.

Respecto a los códigos b) y c) es importante comentar algunos aspectos que trascienden en la actividad comercial.

Como mencioné anteriormente una de las características del comercio internacional que se ha conformado en la Ronda Tokio, por su preocupación por combatir a las barreras no arancelarias, es la instauración o la activación de dos mecanismos convencionales para el comercio leal:

- ↳ El impuesto de compensación contra el subsidio a las exportaciones en el extranjero; y,
- ↳ El impuesto antidumping, para contrarrestar los presuntos efectos nocivos del dumping.

Su importancia radica en el hecho de que el comercio leal ha tomado una propiedad de dos caras: una es favorable al libre comercio; la otra puede abusar de los mecanismos del comercio leal, antes mencionados, y debilitar así el libre comercio. Esta situación origina que los alegatos sobre comercio desleal puedan ponerse al servicio del proteccionismo (el cual tiene como objetivo moderar la fuerza de la competencia en el mercado), por lo que se han desarrollado nociones sobre comercio desleal en áreas totalmente nuevas, como la ley General Sobre Comercio y Competitividad de 1988 de E.U.A., y la iniciativa sobre Impedimentos Estructurales con Japón. En ambos casos, la noción de prácticas comerciales desleales, se ha extendido a rubros que abarcan materias tan diversas como las políticas antimonopólicas internas, los sistemas de distribución al por menor, los gastos en infraestructura, las tasas de ahorro, los derechos de los trabajadores y otras.

Se ha llegado a considerar por parte de los teóricos del comercio internacional que si "el riesgo consiste en que si todo se vuelve cuestión de comercio leal, el resultado probable consistirá en que se reduzcan mucho las posibilidades de acordar un sistema comercial regido por reglas, por lo que la consecuencia será entonces un "comercio administrado"(negociar cantidades), en el cual los burócratas repartirán el comercio según lo dicten las presiones de los grupos internos y el poderío político del extranjero".

D. Código de Normalización

Se ha pretendido que los signatarios se comprometan a vigilar que tanto las normas como los reglamentos técnicos no creen obstáculos innecesarios al comercio. Independientemente de que dichos reglamentos y normas sean adoptadas por cuestiones de seguridad nacional, protección sanitaria, del medio ambiente, requisitos de envase y embalaje; esto es, el Código de Normas aborda el problema de los obstáculos al comercio que son consecuencia de las normas, los reglamentos técnicos y los sistemas de certificación, etc; en el no se disponen normas ni reglamentos técnicos, sino que se dispone que las normas no deben causar trastornos al comercio, que los países deben de dar a las importaciones un trato no discriminatorio e igual al concedido a los productos nacionales en lo que respecta a las normas, que debe permitirse a los

fabricantes extranjeros el acceso a los sistemas de certificación internos, y que las normas internacionales deben utilizarse en la mayor medida posible. El código no se emplea en los servicios, a las especificaciones técnicas incluidas en los contratos de compras del sector público, y a las normas establecidas.

E. Código sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de importación.

Contempla por un lado, que las licencias automáticas de importación se expidan liberalmente, siendo utilizadas por el gobierno en cuestión para el acopio de información estadística sobre sus compras; y por el otro lado, las licencias no automáticas de importación exigen ciertos requisitos para su otorgamiento, siendo empleadas en el control de ciertas restricciones cuantitativas, constituyendo un obstáculo grave para la simplificación y el desarrollo del comercio.

F. Código sobre compras del Sector Público

Ha postulado la conveniencia de alcanzar transparencia en las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras del sector público, para que, se proteja a los productos y proveedores nacionales, ni se les discrimine contra los extranjeros.

El objetivo es el de conseguir una mayor competencia internacional en los mercados de compras de los sectores públicos de las naciones signatarias.

Otras de las decisiones de la Ronda Tokio que han contribuido al nuevo marco jurídico del comercio internacional son las siguientes:

a) La declaración sobre las Medidas Comerciales Adoptadas por Balanza de Pagos. En el respectivo instrumento se anuncian principios y se codifican procedimientos respecto al empleo de medidas comerciales por los gobiernos, en el marco de los artículos XII y XVIII del GATT, para proteger su posición financiera exterior y su Balanza de Pagos.

b) Medidas de Salvaguardia Adoptadas por Motivos de Desarrollo. Se refiere a las facilidades concedidas a los países en vías de desarrollo de conformidad con el artículo XVIII del Acuerdo. Por su parte el artículo XIX del GATT permite a los gobiernos eludir sus obligaciones en virtud del GATT y elegir barreras comerciales para salvaguardar a cualquiera de sus productos gravemente perjudicados por la liberalización del comercio. Dicho artículo prevé también que los abastecedores extranjeros pueden adoptar medidas de represalia o recibir compensación por las pérdidas resultantes del acceso restringido al mercado. No se establece que las medidas deben ser no discriminatorias que está especificada en el artículo I. (el artículo XIX ha demostrado ser el talón de Aquiles de la negociación multilaterales). Con los recientes adelantos científicos tecnológicos, la competitividad internacional está cambiando más rápidamente, en el preciso momento en que, por razones sociales, políticas y económicas, los ajustes a las conmociones son más difíciles. La Salvaguardia es considera la clave del éxito o el fracaso de la Ronda Uruguay, ya que, los gobiernos no dismantelarán las barreras comerciales existentes ni mantendrán el statu quo ante las demandas de nuevas barreras sin una válvula de escape que les permita atender a los productores afectados de una manera políticamente aceptable.

Es importante que los gobiernos consideran que la protección que otorguen o no a los productores contra perjuicios graves guarda poca relación con el GATT, porque se trata de una decisión de carácter nacional, y los gobiernos deben adoptarla teniendo en cuenta todos los intereses, y no solamente los de los productores perjudicados. Se considera que se adoptarían muy pocas medidas de protección si los perjuicios graves se refirieran a los intereses nacionales y no a intereses particulares.

La Cláusula de la Nación Más Favorecida.

CNMF es el medio técnico por el cual se pretende evitar la discriminación del comercio en el GATT y asegurar la igualdad de trato, por lo que es considerado como el pilar básico del GATT, ya que el comercio al tener muchas fuentes de discriminación como lo es el bilateralismo, las barreras comerciales, los instrumentos de política comercial, la CNMF se presenta como el instrumento jurídico de superación de esas modalidades restrictivas, casi siempre distorsionantes del comercio internacional.

La CNMF implica la incondicionalidad que reconoce el contrayente automáticamente sobre las facilidades que se concedan a un tercer país y la condicional en la que el beneficio está supeditado a determinados requisitos o concesiones que se deben cumplir previamente a que se concrete.

El artículo 1° del GATT que representa el Trato de la NMF, expone que todas las ventajas, favores, privilegios o inmunidades concedidas por una parte contratante a un producto originario o destinado a cualquier otro país, se harán inmediata e incondicionalmente extensivas a cualquier producto similar originario o destinado de o los territorios de todas las demás Partes Contratantes. Esta disposición se refiere a los derechos de aduana y a los impuestos de cualquier naturaleza que graven las importaciones o las exportaciones, y también, a lo referente a las leyes, reglamentos y demás prescripciones, sobre la venta, la oferta, la compra, el transporte, la distribución y la utilización de estos productos en el mercado interior.

En el artículo 2° se establece una lista de todas las concesiones que las Partes deben hacer a las otras, además de las tasas más altas. Se ofrece una protección contra el alza de las tarifas a los artículos enumerados. La CNMF sólo asegura la igualdad de trato contra cambios de tarifas. El artículo 2° necesita que los cambios en las tarifas de artículos obligatorios precisen del consentimiento de todas las partes; aquí implica tanto el aumento como la baja de las tasas.

El artículo 3° indica que, "los productos de cualquiera de las partes contratantes importados por otra parte contratante, no estarán gravados con tasas superiores a los que gravan a los productos similares nacionales (por ejemplo: México importa de EUA escobas, cobra el 20% de gravamen, este 20% debe ser igual o menor a la tasa que utiliza EUA para gravar a las escobas que importa). La Cláusula del Trato Nacional contenida en el artículo 3 del GATT, está dispuesta para que los productos del extranjero circulen en el territorio nacional en idénticas condiciones de competencia que los del país. Se considera una extensión de la CNMF.

Excepciones de la CNMF:

Sin embargo, ante este conjunto de facilidades que se perciben en la CNMF, los participantes tienen la oportunidad de evitar dicha Cláusula, mediante las excepciones que se conceden y se han concedido dentro de la misma. Las excepciones que se ofrecen son las siguientes:

- a) Los sistemas de preferencias congelados en 1947;
- b) Las Zonas de Libre Comercio y las Uniones Aduaneras;
- c) Las excepciones (Waivers) que son taxativamente aprobadas por los dos tercios de las Partes;
- d) Las concesiones que otorgan a los países en desarrollo.

a) Respecto a las preferencias congeladas, correspondieron a las vigentes respecto del Commonwealth, de la Unión Francesa, a ciertas obligaciones de EUA con Filipinas, al Benelux y sus posesiones, a la Unión Aduanera Sirio-Libanesa y otros.

b) Estas preferencias tuvieron en el período gran importancia, pero al surgir relaciones comerciales multilaterales, incluidas las correspondientes a bloques de integración, como también las bilaterales, ellas pedirán parte de su importancia, particularmente con la entrada del Ronda Uruguay en 1973, a la CEE, que significó que otros países buscaran otros caminos, como en el caso de Australia que cada día es un país más relacionado con los países asiáticos.

c) En cuanto a las excepciones Weivers, podemos referirnos a la autorización conferida a EUA en el seno del GATT para que eliminase las barreras arancelarias a las piezas y partes automotrices originarias de Canadá.

d) El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) tomó a raíz de la Ronda Tokio (1973-1979) y como consecuencia de la Cláusula de Habilitación, el carácter de una verdadera obligación internacional de los países otorgantes de las preferencias generalizadas, situación que es concordante con los compromisos asumidos dentro de la UNCTAD por esos países. El SGP es un trato diferenciado para los países en desarrollo, un subsidio a las exportaciones de éstos hacia los mercados de los países desarrollados. El fundamento del GATT, para no permitir mayores excepciones, es que, los países deben tratarse en un plano de igualdad y no conceder ventajas a unos países que no están dispuestos a conceder a otros. La limitación radica en el hecho de que considera, que todos los países poseyeran una estructura comercial y un trato de desarrollo semejante. El SGP fue el primer paso para reconocer la unidad de alentar especialmente el comercio de esos países.

BIBLIOGRAFÍA.

- Cánovas Vega, Gustavo. (Coordinador). México ante el Libre Comercio con América del Norte, El Colegio de México, México, D.F. 1991, 507 p.
- Rubli K., Federico y Benito Solís. México, hacia la Globalización, Editorial Diana. México. 1992, 491 p.
- Morales Pérez, Eduardo. Una nueva visión de la política internacional de México : Relaciones con la UE. Editorial Plaza y Valdés, México, 1997, 199 p.
- Kenichi, Ohmae. The Envolving Global Economic: Making Sense of the New World Order, Harvard Business Review Book, United States of America, 1995,300p.
- Kenichi, Ohmae. The end of the nation state: the rise of regional economies, Free Press Paper backs, Nueva York, 1996, 214p.
- Bizzozero, Lincoln. Nuevos regionalismos: Cooperación o conflicto?, Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela, 1994, 138p.
- Pastor, Robert A. Integration With Mexico : Options for U.S. Policy (A Twentieth Century Fund Paper), United States. 1992,132p.
- Rossell, Mauricio. La UE evolución y perspectivas: lecciones y oportunidades para México, Editorial Diana, México. 1994,325p.
- Álvarez, Jaime. México: retos y oportunidades en el año 2000, Jus, México. 1993,232p.
- Zhang, Ming. Major Powers at a crossroads: economic interdependence and an Asia Pacific security community, Boulder, Colorado, 1995,223p.
- Turner Barragán, Ernesto. México en los noventa: globalización y reestructuración productiva, México, D.F, 1994,320p.
- Jagdish, Bhagwati. Obstáculos al comercio internacional, Editorial Gernika, México, 1994, 170 p.
- Jagdish, Bhagwati. Economía proteccionista, Editorial Gernika, México, 1990, 163 p.
- Ray, Debraj. Development Economics, Princeton University Press, New Jersey, 1996, 848 p.
- Kessel, Georgina y Eduardo Andere. México y el Tratado de Libre Comercio: Impacto Sectorial, Editorial MacGraw Hill, 1992, 384 p.
- Leycegui, Beatriz y Rafael Fernández de Castro. Socios Naturales: Cinco Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 2000, 666 p.
- Opalín, León. Globalización y Cambio Estructural, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, México, 1998, 510 p.
- Cuadra Montiel, Héctor. Del GATT a la OMC. Un largo y penoso camino de negociaciones comerciales. UNAM, México, 1995, 427 p.
- González Villatoro, María Teresa. Una nueva alternativa de integración en América Latina UNAM, México, 1995, 186 p.
- Edward E.Leamer y James Levinsohn. International Trade Theory: The Evidence. Cambridge, Mass: National Bureau of Economic Research. 1994, 61 p.

Kessel, Georgina. Lo Negociado del TLC, Editorial MacGraw Hill, México, 1993, 334p.

Lewis A. Presner. The International Business Dictionary and Reference. John Wiley and Sons, New York, 1991, 486p.

Osmañczyk, Edmundo Jan. Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas. FCE. Madrid, España. 1976, 1236p.

Tamames, Ramón. Introducción a la Economía Internacional, Alianza, Madrid, España. 1983, 231p.

Friedman, Milton y Rose D. Friedman. La libertad de Elegir, Grijalbo, España. p.

David N. Balaam and Michael Veseth. Introduction to International Political Economy, Prentice Hall, Washintong. 1995, 486p.

Amin. Ash. Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe. Oxford University, United Kingdom. 1996, 284p.

Mittelman, James. International political economy yearbook, volume 9 "Globalization, critical reflections". Washintong, D.C. 1996, 870p.

Balassa , Bela. Teoría de la Integración Económica. UTHEA, 1980, p304.

Bobbio, Norberto. Diccionario de Política, S.XXI, Vol I. México. 1995, p896.

Melo, Jaime de. New dimantions in regional integration, Cambridge University, United Kingdom, 1993, 464p.

Stern, Robert Mitchell. The Multilateral Trading System: analysis and options for change. University of Michigan, United States, 1993, 564p.

DOCUMENTOS

OECD. Regional Integration and developing countries. París, Francia. 1993. 105 p.

OECD. Regional Integration and the multilateral trading system: Synergy and divergence. París, Francia, 1995, 92 p.

OECD, A Global Marketplace for Consumers. París, Francia. 1995. 117 p.

OECD (Documents), Regionalism and and its Place in the Multilateral Trading System. París, Francia. 1996. 267 p.

OECD (Documents), New Dimensions of Market Access in Globalising World Economy. París, Francia. 1996. 262 p.

OECD (Proceedings), Globalisation and Linkages to 2020 Challenges and Oportunities for OECD countries. International High Level Experts Meeting. París, Francia. 1996. 70 p.

Quinto Informe de Gobierno. Carlos Salinas de Gortari. 1º de noviembre de 1993 Anexo, Poder Ejecutivo Federal.

Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Informe de Ejecución 1993. Poder Ejecutivo Federal.

FUENTES ELECTRÓNICAS.

www.inegi.gob.mx / Banco de Información Económica.

www.secofi.gob.mx / Lo más consultado/ Tratados comerciales.

www.banxico.org.mx / Información Financiera y Económica / Indicadores Económicos y Financieros.