

25
2ej



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES
COORDINACION DE RELACIONES INTERNACIONALES

**"LA INTEGRACION ECONOMICA
LATINOAMERICANA, RELACIONES COMERCIALES
MEXICO-COLOMBIA, GRUPO DE LOS TRES,
EN 1997 ESTUDIO DE CASO"**

**TESIS QUE PRESENTA
GABRIEL GAMA AVILA
PARA OBTENER EL TITULO
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

DIRECTOR DE TESIS: DRA. ROSA MARIA PIÑON ANTILLON.



MEXICO, D. F.

1999

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

278214



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

Coordinación de Relaciones Internacionales

Tesis de Licenciatura:

*“La Integración Económica Latinoamericana, Relaciones Comerciales
México - Colombia, Grupo de los Tres, en 1997 estudio de Caso”.*

Nombre: *Gabriel Gama Avila.*

Asesora de Tesis: *Dra. Rosa María Piñón Antillón.*

Ciudad Universitaria a 9 de noviembre de 1999

| | |
|--|-----------|
| INDICE | 2 |
| Agradecimientos | 5 |
| INTRODUCCION | 7 |
| 1. Aspectos teóricos de la integración | 9 |
| 1.1. El papel que juegan las Economías de Escala | 12 |
| 1.2. Las etapas de la integración económica | 12 |
| 1.2.1. Zona de preferencias | 13 |
| 1.2.2. Zona de Libre Comercio | 14 |
| 1.2.3. Uniones Aduaneras | 14 |
| 1.2.4. Mercado Común | 15 |
| 1.2.5. Unión económica y monetaria | 18 |
| 1.2.6. Integración Política | 19 |
| 2. La integración económica y los países en desarrollo | 21 |
| 2.1. Principales características | 22 |
| 2.2. Creación y desviación de comercio | 23 |
| 3. El proceso de integración económica en América Latina | 25 |
| 3.1. Antecedentes de la Asociación Latinoamericana de Integración | 29 |
| 3.2. Evolución y perspectivas económicas | 30 |
| 3.3. Acuerdos y relaciones comerciales entre países latinoamericanos | 32 |
| 3.3.1. Las nuevas bases de las relaciones económicas | 35 |
| 3.3.2. Los acuerdos suscritos en el marco de la ALADI | 37 |
| 3.3.3. Evolución y tendencias | 39 |

| | |
|--|----|
| 3.3.4. Acuerdos de primera generación | 41 |
| 3.3.5. Acuerdos de segunda generación | 41 |
| 3.3.6. Acuerdos de tercera generación | 42 |
| 3.3.7. Los resultados del proceso de integración en el marco de la ALADI | 43 |
| 3.4. Las relaciones económicas de México | 47 |
| 3.4.1. México y la ALADI | 52 |
| 3.4.2. Las ventajas del mercado latinoamericano | 54 |
| 4. México en el contexto internacional | 56 |
| 4.1. Origen de la apertura económica mexicana | 58 |
| 4.2. Etapas de la apertura económica | 60 |
| 4.3. Se afirma la apertura económica | 61 |
| 4.4. Problemas derivados de la apertura económica | 62 |
| 5. México y el Grupo de los Tres | 66 |
| 5.1. Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres | 69 |
| 5.1.2. Alcance y objetivos | 69 |
| 5.1.2. Programa de Liberación Comercial | 69 |
| 5.1.3. Excepciones y productos sensibles | 70 |
| 5.1.4. Normatividad | 70 |
| 5.1.5. Régimen de Origen | 70 |
| 5.1.6. Cláusulas de Salvaguardia | 71 |
| 5.1.7. Solución de Controversias | 71 |
| 5.1.8. Practicas desleales de comercio | 71 |

| | |
|---|------------|
| 5.1.9. Servicios | 71 |
| 5.2. Resultados del Grupo de los Tres | 71 |
| 5.2.1. Intercambio Comercial | 72 |
| 5.2.2. Inversión | 73 |
| 6. Una propuesta de exportaciones mexicanas (Proyecto de Exportación hacia el mercado colombiano). | 75 |
| Introducción | 75 |
| 6.1. Administración | 78 |
| 6.2. Producción | 85 |
| 6.3. Mercado | 100 |
| 6.4. Finanzas | 117 |
| Conclusiones del proyecto de exportación | 120 |
| Bibliografía del proyecto de exportación | 121 |
| Conclusiones generales | 122 |
| Biblio-hemerografía general y paginas electrónicas | 127 |

Agradecimientos

A la terminación de una tarea que marca la consumación de una etapa y el comienzo de otra, sólo se puede mirar de manera retrospectiva y agradecer a las Instituciones e individuos, quienes de manera profesional, emocional, sentimental y afectiva, contribuyeron a lograr su realización y culminación.

Por esta razón y con un profundo respeto, quiero hacer patente mi gratitud a la Universidad Nacional Autónoma de México, que por sus lineamientos institucionales tuvo la oportunidad de ingresar a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales en la carrera de Relaciones Internacionales.

En este sentido, doy gracias de manera muy especial a la gente que labora en la Coordinación de Relaciones Internacionales encabezados por la Maestra Consuelo Dávila, quienes han realizado un formidable esfuerzo, por seguir preparando de manera profesional a las personas que egresamos de la misma, a pesar de las adversidades y problemas que aquejan a la universidad en estos momentos.

Asimismo, agradezco a mi querida profesora Rosa María Piñón Antillón, su paciencia, comprensión, enseñanzas, y guía fundamental en el asesoramiento de esta tesis. Igualmente, doy gracias a todas y cada una de las observaciones de mis sínodos: Gloria Abella, Alfredo Córdoba, Teresa Hayna y Gabriel Rodríguez, por haber enriquecido mi trabajo. Todos los errores son exclusivamente míos.

En el renglón afectivo, no puedo olvidar mis raíces, es por ello que, a la primera persona que le dedico la tesis, es a mi madre, la Señora. Fermina Avila Hernández, que siempre me ha apoyado en todo momento, en mis decisiones y en el camino que he elegido. Con sus consejos, me ha ayudado a formar un carácter, con base en la responsabilidad y mucho amor hacia mis semejantes y lo que hago.

También, con mucho cariño deseo hacer este reconocimiento a mis hermanos: Antonia, Luis, Socorro, Mary y Juan Carlos, que en algún momento me impulsaron a continuar con tan ardua tarea y que nunca han dejado de creer en mí. Del mismo modo, ocupan un lugar muy especial en mi tesis mis sobrinos Jorge Luis, Diego, Juan Pablo, Emilio y Sebastián, ya que quiero dejarles como ejemplo, que las cosas que hagan con esfuerzo, responsabilidad y dedicación, pueden ser posibles, por muy difíciles que parezcan.

Mención especial tienen mis abuelitos (Benito y Socorro), ya que son la parte más profunda de mis raíces, y aunque mi abuelito ya no viva, este esfuerzo ha sido para él, ya que continúa su presencia dentro de mi corazón y en mis pensamientos. También quiero hacer un singular reconocimiento a mi tía Rosy, quien me ha ayudado en mi jornada por la UNAM, desde la preparatoria hasta la universidad, a ella mis más sinceras y altas estimaciones. Dicen que sin salud, no se puede hacer nada es por ello que agradezco a mis tíos médicos Víctor y Fernando, el hecho de haberme asistido en este año, cuando me he enfermado. Así como a mi tía Leonila y mi tío Augusto, por sus consejos cuando me sentía confundido.

Especial mención merece Ernesto Soria Morales, condiscípulo y mejor amigo, por haberme escuchado con su habitual tacto, en las primeras líneas de este proyecto, pero sobre todo por su amistad, su incondicional apoyo y su singular forma de ser, que en muchos sentidos han enriquecido mi vida. A él mi más alta admiración y mi más sincero cariño.

En un plano muy singular quiero agradecer a Alicia Fuentes Roldán por brindarme, tan oportunamente su amistad, sus consejos e invaluable apoyo moral, para la conclusión de la tesis; junto con la alegría, de haberme abierto su mundo, su tiempo y su espacio.

De la misma forma, agradezco con mucho cariño la amistad, paciencia y apoyo de Arturo Ramírez, Beatriz Hernández, Viridiana Rosas, Jacobo Toledo y Gabriela Díaz, que son amigos para siempre, que le han dado sentido a las cosas que he hecho y seguiré realizando. Gracias de todo corazón.

No podía faltar que incluyera los nombres de las personas más allegadas en estos años, que tienen un lugar muy especial en mi vida, y que quisiera conservar para siempre: Adrián, Iván, Bety, Montserrat, Citlali, Concepción, Viridiana, Sidarta, Carmen, Paulina, Berenice R., María de los Angeles, Luis Gerardo, Salvador, Edgar, Mariana, Norma, Alejandra, Julieta, Maribel, Berenice A., y Carolina.

Por último, quisiera distinguir a las personas que en más de una ocasión me han dado un consejo y orientado mi camino, a todas y cada una de ellas les doy gracias y de manera muy especial a Dios por haberme dejado llegar tan lejos.

Gracias hasta la próxima vez.

Gabriel Gama Avila.

Introducción

En la última década, las relaciones internacionales en el mundo, se han venido desenvolviendo de una manera más dinámica y sin precedentes en la historia de la humanidad, incrementadas con la ciencia y tecnología en materia de comunicaciones principalmente.

Uno de los aspectos de las relaciones internacionales, que se ha engrandecido de ello, ha sido la rama económica, en términos de comercio exterior e intercambio de productos entre los países. Esto ha generado que los países busquen actualmente formas de desarrollar su comercio, con sus países vecinos, como una vía de desarrollar sus economías.

Asimismo, la integración económica y sus procesos han dado una alternativa de desarrollarse a los países subdesarrollados en sus economías, aunque es también claro que el fenómeno de la integración no es exclusivo de los países pobres, sino de todos aquellos que estén buscando afianzar sus posiciones y relaciones económicas en el mundo.

Tal es el caso, de varios procesos de integración en varias latitudes del mundo, como son Europa, América del Norte y América Latina. Este último será abordado como tema principal de la tesis.

La tesis se encuentra dividida en seis apartados, a continuación veremos una breve semblanza de cada uno de ellos.

En la primera parte la investigación pretende mostrar cuales son los aspectos teóricos de la integración económica, y cuales son sus fundamentos o motores que empujan a los países a integrarse. Además, muestra los diferentes ejemplos que existen el mundo en materia de integración económica que han estado funcionando, bajo este esquema de desarrollo.

En el segundo capítulo, se abarcan los aspectos generales de la integración económica y como se ha aplicado en los países en desarrollo, como es el caso de México, junto con uno de los aspectos más importantes al desarrollarse los procesos de integración, que son la creación y desviación de comercio entre los países, como una manera de mostrar las herramientas del análisis de la integración para el caso latinoamericano.

En la tercera parte se verán ya de una manera más puntual, el proceso de integración económica en América Latina y de que manera se ha aplicado, principalmente desde la perspectiva de su principal organismo integrador la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y su transformación en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y de que manera sus once países participantes han ido evolucionando dentro de la Asociación, esto ha traído como una consecuencia natural de la integración, que los países latinoamericanos, hayan generado distintos tipos de relación económica entre ellos, que han dado como resultado distintos Acuerdos y relaciones comerciales, que han sido ordenados como Acuerdos de Primera, Segunda y Tercera Generación, junto con su explicación y el por qué de su denominación.

Asimismo, se verá en esta parte los resultados que ha generado la ALADI, en materia de integración económica en comparación con otras latitudes del mundo. Por último se mencionará la relación entre México y la ALADI, mostrando las principales ventajas que tiene para el comercio exterior mexicano (compuesto principalmente por micro, pequeñas y medianas industrias), el mercado latinoamericano.

Dentro de este contexto, el capítulo cuatro se aboca a mostrar las acciones que han tenido que desarrollar varios países subdesarrollados para buscar la integración económica con otros países, como una serie de condiciones fundamentales predeterminadas, para lograrlo, de las cuales destaca la apertura económica y el proceso de establecer una economía abierta de una economía cerrada, como es el caso de México. El cual ejemplifica esta parte de la tesis. Por último, se ven algunos de los principales problemas que se derivan de la apertura económica.

De igual forma, y de una manera más concreta en el capítulo cinco, se pasa a ver la relación sostenida por México, Colombia y Venezuela, dentro del Tratado del Libre Comercio del Grupo de los Tres, como ejemplo de la apertura económica e integración económica para la región latinoamericana. Desde sus principios de negociación, de que manera se compone el Acuerdo y cuales han sido sus resultados que ha proyectado en sus primeros años, en materia de comercio e inversión.

Por último, ya que la integración económica supone una mayor relación comercial y de inversión con el exterior, resulta positiva, pero virtualmente peligrosa si existe una dependencia económica hacia una sola región o país, como es el caso de México con Estados Unidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se presenta el proyecto de exportación, como un caso de éxito de una empresa mexicana que diversificó su mercado, hacia América Latina específicamente el mercado de Colombia, aprovechando las ventajas que ofrece el TLC del Grupo de los Tres.

Dicho proyecto de exportación se ha dividido en cuatro partes, que son Administración, Producción, Mercado y Finanzas y que fueron hechas antes de que la empresa consiguiera un cliente en Colombia. Cabe señalar que se muestra el proyecto de exportación con la finalidad de que existen oportunidades de negocio para el empresario mexicano en los mercados latinoamericanos, que los esfuerzos de México en el fomento a las exportaciones deben de crecer y ser más eficientes y que la integración económica latinoamericana deben de trascender hacia otros esquemas que vayan más allá de los Tratados de Libre Comercio.

1. Aspectos teóricos de la Integración

Para llevar a cabo una investigación, en materia de integración económica, es necesario analizar cuidadosamente las teorías que las sustentan. Al respecto cabe referirse a sus raíces etimológicas; para entender e interpretar el fenómeno de la integración, la palabra "integración proviene del latín "integratio"¹ que significa "renovación". La primer persona en utilizar dicho concepto fue el profesor Fritz Machlup, en el sentido de "combinar las partes de un todo"², esta consideración data del año 1600.

También la integración significa "superar las divisiones, las rupturas, y formar una vinculación orgánica entre los miembros de una organización"³. Ello significa que la integración, tiene dos formas de estudiarse, primero, como un fenómeno gradual y sistemático, tendiente a crear las condiciones que faciliten la interacción de las economías en cuestión. "El proceso, la cantidad y la calidad en el manejo de dicho movimiento integrador generarán los *beneficios*, que constituyan a su vez un impulso a las unidades productivas insertas en el mismo, creará las bases, para avanzar hacia niveles mayores de integración"⁴. Asimismo, la suma de acciones concretas, metas y objetivos comunes, entre dos o más Estados, si efectivamente se dan las condiciones propicias conduce al logro de las mismas, en la búsqueda de lograr un provecho general.

El objeto de estudio será "describir ese estado, sus características y formas posibles"⁵, proponiendo un tipo de integración política. En el caso de la integración política, el proceso unificador, representado por el Estado (gobierno) como poder organizado, entendiéndose así, "el establecimiento de una interdependencia entre las partes de un ser vivo"⁶ ó en este caso las relaciones entre dos o más Estados en una organización, creada por ellos. Si se tiene este tipo de integración, el primer paso es promover la integración jurídica y económica.

Es evidente, que el fenómeno de integración, comprende distintas dimensiones y por lo tanto su análisis, desde lo político, económico, social hasta lo cultural. Si la reflexión sobre la integración parte de la esfera cultural, serán los valores, las creencias religiosas y costumbres las llamadas a jugar un papel central.

Si el punto de partida es el intercambio comercial, las unidades productivas y con ellas, la actividad económica comercial y financiera constituirán el eje rector. Al respecto conviene referirse a los antecedentes del propio concepto de integración económica.

¹ Conesa, Eduardo. "Conceptos Fundamentales de la integración económica", en revista de *Integración latinoamericana* # 71, agosto de 1982, Buenos Aires Argentina, p.3

² Machlup, Fritz. *A History of Thought on Economic Integration*, New York, Columbia University Press, 1977, Estados Unidos, p. 1.

³ Bobbio, Norberto. *Diccionario de Política*, Editorial Siglo XXI, 1988, México, Tomo 1. p.848

⁴ *Ibidem*, pág. 849

⁵ Del Arrenal, Celestino. *Introducción a las Relaciones Internacionales*, Editorial Rei, 1993, México, p.260

⁶ Martínez, Silva Mario. *Diccionario de Política y Administración Pública*, Editorial Ideas Técnicas, 1987 México. p. 308

El tema de integración económica apareció en 1939, en un artículo de Wilhelm Röpke titulado "Problemas decisivos de la desintegración de la economía mundial"⁷, para tres años más tarde, publicar un libro llamado; "International Economic Desintegration". En el cual argumentó que los países habían integrado sus economías nacionales, desde el año de 1700 hasta antes de la Primera. Guerra Mundial, y que gradualmente se habían incorporado en la economía internacional. A este respecto, las naciones más beneficiadas e integradas a la dinámica mundial fueron los países europeos cuyo desarrollo en buena medida se fundó en un régimen colonial, cabe señalar que "desde Röpke, no se detecta el uso de este término hasta 1949"⁸.

Sin embargo es hasta el final de la Segunda Guerra Mundial, "cuando verdaderamente las teorías de integración empiezan a adquirir las características propias de concepciones científicas y se produce una clara convergencia entre teoría y práctica"⁹, comenzó a tener enorme auge el término de "integración", que desde mi punto de vista se debió a dos razones: por un lado se necesitaba crear una entidad supranacional, en el cual se resolvieran los distintos problemas del mundo y tener un foro de participación y entendimiento para evitar la guerra y preservación de la paz, comenzaron a funcionar las organizaciones internacionales, destacando como la más importante de todas la Organización de las Naciones Unidas y por otro lado, el comienzo de la lucha político-ideológica entre el capitalismo y socialismo, como dos formas antagónicas representadas por Estados Unidos y la Unión Soviética. Es decir, que los países comenzaban a integrarse en uno de estos dos sistemas económicos, sin embargo, para el caso de varios países subdesarrollados - entre ellos México - adoptaron un sistema mixto, de la combinación del capitalismo y socialismo.

Ejemplifica esas situaciones de integración lo siguiente; Estados Unidos crea la Administración de Cooperación Económica en 1949, proponiendo la unión económica entre los países de Europa Occidental, como una forma de detener el avance de la Unión Soviética hacia esa zona Paul Hoffman, dirigía esta organización y en un discurso utilizó 15 veces la palabra integración. En contrapartida la Unión Soviética también promocionaba el crecimiento económico, mediante el Consejo de Ayuda Mutua Económica.

Es decir, que la importancia de la integración comienza a tener fuerza y relevancia en la segunda mitad de este siglo, acentuándose en las cuestiones económicas, de hecho en 1954, Jan Tinbergen edita el libro, "Integración económica internacional"¹⁰, el cual relaciona integración económica con el comercio mundial y aquellos factores que influyen en la integración económica, como es la eliminación de aranceles entre países, mediante Zonas de Preferencias (Z.P.) o Uniones Aduaneras (U.A), en productos pertenecientes al sector agropecuario e industrial.

Probablemente el concepto más difundido sobre integración económica, es el que nos proporciona el Dr. Bela Balassa— a partir de la recopilación de ideas y estudios que

⁷ Röpke, Wilhelm. *International Economic Desintegration*, Editorial Hodge, Edimburgo Inglaterra, 1942.

⁸ Conesa, Eduardo. *Op cit.* p. 3

⁹ Del Arenal, Celestino. *Op cit* p.260

¹⁰ Tinbergen, Jan. *International Economic Integration*, Amsterdam, Elsevier, 1954. Edición en Español: *Integración Económica Internacional*, Barcelona, Sagitario, 1968.

había hecho antes Jacob Viner, en sus estudios referentes a las uniones aduaneras— y que le da particularmente un rango de teoría y cientificidad. "La integración económica debe ser entendida como un proceso, mediante el cual se reducen los aranceles en forma discriminatoria, acompañando por lo general dicha reducción con la imposición de gravámenes similares a la importación de terceros, la facilitación del flujo de factores productivos y la armonización de políticas económicas"¹¹.

De acuerdo con los primeros estudiosos del fenómeno de la integración, Balassa, sustenta que la integración de tipo económico tiene dos efectos en dicho proceso, los cuales son los factores de tipo dinámico y estático.

Los factores de tipo dinámico, son aquellos que se encuentran dentro de lo que Balassa denomina como "proceso", es decir, la serie de acciones que se deben de dar, para que un estado de cosas, se transformen en uno distinto, con relaciones e interacciones más profundas entre ellos, un ejemplo puede ser cuando cierto número de países se une, en un grupo regional.

Los factores de tipo estático, son cuando se refiere "al estado de cosas", es decir, a la conformación real y física de los países que se integran en un grupo, con sus características y formas particulares, relacionado al momento en que se vinculan entre sí.

Con dichos factores, Balassa apunta que existen distintos niveles de integración, que van desde una integración de tipo comercial, hasta una integración total, pasando, por integración al nivel de factores, de políticas, etc. Estos tipos de integración se traducen en la realidad como Zona de Preferencias, Zona de Libre Comercio (Z.L.C.), Unión Aduanera, Mercado Común, Uniones Económicas y, por último, Integración Política.

La importancia de la integración económica desde entonces hasta la actualidad, es que parte del supuesto de que toda relación de países con esas características, puede ser el medio para el crecimiento y desarrollo económico de los países que pertenecen a grupos regionales integrados, se solventan las necesidades de consumo de los países, con un mayor bienestar general para toda la población.

De considerar a la integración económica, como motor de desarrollo económico, es necesario mostrar los pasos y formas de integración gradual que hay. Primero veremos dos fenómenos característicos de la integración económica: por un lado, es claro que hay un mercado ampliado, donde las mercancías que produce un país, van a encontrar un mayor rango de distribución y promoción de sus productos, con los países participantes de la integración económica. Este mercado ampliado lleva implícita la segunda característica que es una mayor división de trabajo, estos elementos en teoría han sido la base para las economías de escala y han traído en la realidad cierto desarrollo económico a los países que las aplican.

¹¹ Balassa Bela. *The Theory of Economic Integration*, Editorial Richar D Irwin, Illinois, 1961, p.p. 1-3.
 Machlup F., *Op.cit.*, p.p. 13-15.
 Conesa E., *Op.cit.*, p.p. 3 - 6

1.1. El papel que juegan las economías de escala

Las *economías de escala* como característica importante de la integración económica entre países, se da cuando “el costo unitario promedio de producción se reduce a escalas mayores de producción”¹², es decir, que hay una reducción de costos por cada producto y hay un aumento en la productividad, en cuanto a mejora y especialización de los procesos productivos, los cuales provocan que la economía de un país sea más eficiente, esto en la realidad se percibe con toda claridad en la etapa final de producción de las empresas. Al respecto mediante un caso concreto y real ejemplificaremos los efectos que trae consigo al mundo de las unidades productivas, el hecho de funcionar con economías de escala; la empresa Mecanismos y Herrajes S.A. de C.V.¹³, ubicada en la ciudad de México, se dedicaban a la producción de sillas para oficinas y ahora con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), tuvo una alianza estratégica¹⁴ con una empresa canadiense la cual le solicitó producir solamente las coderas de la silla; la empresa mexicana aceptó y ahora tiene ventas superiores a las que tenía anteriormente, cuando vendía la silla completa, aumentó su productividad, se especializó en las coderas y tuvo una participación en un rango internacional con sus exportaciones a Canadá.

Sin embargo, es importante puntualizar que “la relevancia del tamaño del mercado se hace en este caso evidente, por cuanto las economías y la eficiencia de la producción en gran escala solo puede ser explotada en la medida que se disponga de mercados suficientemente amplios”¹⁵; las economías de escala tienen éxito cuando las barreras arancelarias entre países son eliminadas vía la adopción de Acuerdos de Libre Comercio.

Sobre esto, uno de los primeros planteamientos del proceso de integración económica en América Latina, es que las economías de los países latinoamericanos son considerablemente menores al de los países desarrollados, por lo tanto las economías de escala les aportan mayores y mejores perspectivas; luego entonces, la integración económica, de la región debería darse como un proceso uniforme.- es decir, que vaya más allá de los subregionalismos. Sólo así América Latina lograría una mejor posición de sus productos de exportación.

1.2. Las etapas de la integración económica

Entre las formas o modalidades que adopta la integración económica habría que considerar: la Zona Libre de Preferencias (Z.L.P.) la Zona de Libre Comercio (Z.L.C.)

¹² Clime W.R., “Las economías de escala y la integración económica en América Latina”, en revista *Integración Latinoamericana* núm. 68, mayo, 1982, p.p. 3-5.

¹³ Perfiles y Estudios de Mercado. *Canadá mercado de muebles de hierro forjado y de madera rústicos*, Editorial, Bancomext, 1995. México, p. 26.

¹⁴ Sobre este tema véase: Serie Documentos Técnicos. *Alianzas estratégicas*, Editorial Bancomext, 1996. México. 60p.

¹⁵ Instituto para la Integración de América Latina, *Evaluación y perspectivas de la integración económica en América Latina* Editorial Intal - Banco Interamericano de Desarrollo. 1984 Buenos Aires Argentina. P.26.

Unión Aduanera, Mercado Común (M.C.), Mercado Único (M.U.), Unión Económica y por último Integración Política¹⁶.

Ello nos refiere desde la más básica hasta aquellas de mayor complejidad. El análisis que cada una conlleva en el proceso de integración de las economías participantes (latinoamericanas) constituye justamente el objeto de esta investigación. Por lo que conceptualmente es importante referirse al significado de dichas fases.

1.2.1. Zona de preferencias

La forma más elemental e imperfecta de integración económica es la denominada "zona de preferencias"¹⁷. El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), en su artículo primero, establece la *cláusula de la Nación más favorecida* (NMF), esto significa que todas aquellas ventajas, reducciones arancelarias y/o privilegios comerciales, que un país contratante concede a otro, automáticamente se extiendan a los demás países signatarios del GATT. La única excepción existente a la Cláusula NMF, es cuando dos o más países deciden "formar una zona de libre comercio o una unión aduanera"¹⁸, conceptos que más adelante serán explicados.

En ocasiones se corre el riesgo de mencionar ambos conceptos como equivalentes, pero el hecho es que una zona de preferencias se refiere al intercambio comercial de ciertos productos entre dos o más países, en una zona en particular, y una Zona de Libre Comercio es un tipo de entendimiento comercial, mejor estructurado y con objetivos particulares y no aplica la cláusula de la NMF. Esta situación trajo una serie de contradicciones y desacuerdos por mucho tiempo en el comercio internacional de los países.

Es hasta 1979, cuando el GATT decreta por decisión unánime de sus partes, las excepciones a su artículo primero, en el cual "los convenios, los acuerdos regionales o generales concluidos entre las partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles"¹⁹, esto último viene en la llamada: "cláusula de habilitación" artículo 24 del GATT, en la que finalmente los países tuvieron una reserva para comerciar en el ámbito internacional, mediante acuerdos preferenciales o por medio de la cláusula NMF.

Este hecho, es muy importante en la conformación del proceso de integración latinoamericana, ya que aprovechando dicha cláusula, el 12 de agosto de 1980, en la ciudad de Montevideo Uruguay, se firma el Tratado de la Asociación Latinoamericana de Integración, en el cual firmaron: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Venezuela y Uruguay, se establece en sustitución del antiguo organismo integrador latinoamericano, que fue la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), con un plan de establecer un gran Acuerdo regional de tipo comercial, el cual se compone de una rebaja de los aranceles y un arancel común regional y las preferencias

¹⁶ Para un mayor entendimiento de esta serie de conceptos consultar: Pacheco, Martínez Filiberto. "Integración económica, significación gramatical y conceptos doctrinales" en revista *Info Jus* de la Facultad de Derecho, Editorial UNAM, 1995, México, p.p. 180-200.

¹⁷ Conesa, Eduardo R., *Op. Cit.*, p.4

¹⁸ Conesa, Eduardo R., *Op. Cit.*, p.p.4 y 5

¹⁹ Conesa, Eduardo R., *Op. Cit.*, p.5

comerciales que se proporcionen entre los países de la región en Tratados comerciales de tipo subregional o de tipo bilateral.

1.2.2. Zona de Libre Comercio

Continuando con las variantes formales de integración económica se encuentra la denominada *zona de libre comercio*, significa que cuando los países que integran dicha zona reducen sus tarifas arancelarias a cero, en un plazo de tiempo determinado, pero continúan conservando sus tarifas de importación arancelarias, fuera de dicha área de libre comercio. Los ejemplos que podemos señalar en ese sentido son la ALALC y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus siglas en inglés). Este tipo de integración un poco más avanzado, determina una serie de reglamentos en materia de comercio exterior, como son los "certificados de origen", que son requeridos para gozar del trato preferencial arancelario entre los países que tiene un acuerdo comercial de estas características.

Para que un producto obtenga este tipo de certificado, debe cubrir ciertas características, la principal de ellas, es que el producto este hecho en su mayor parte de materias primas e insumos propios de la zona de libre comercio, al igual que un valor agregado, y resulta de vital importancia, para los países que firman tratados de libre comercio, como una forma de protección al interior de los países a aquellos productos nacionales, que tengan ciertas debilidades en el mercado internacional, especialmente frente a la competencia de sus socios comerciales.

Cabe señalar que si el producto en cuestión cumple con dichas obligaciones, puede circular libremente en la zona de libre comercio. De no tener éstas características puede lesionar las relaciones comerciales y a la producción nacional del país que este importando la mercancía. Un ejemplo de Zona de Libre Comercio, es la serie de Tratados de Libre Comercio que ha suscrito México en los últimos años y que de manera sucinta serán abordados posteriormente.

Especial atención nos merecerá el Tratado comercial del "Grupo de los Tres"²⁰, teniendo siempre presente que lo más conveniente para las economías latinoamericanas (México incluido), es que continúen avanzando en el proceso de integración de sus economías.

1.2.3. Uniones Aduaneras

La Unión Aduanera, es un concepto más avanzado de integración económica y está basado en tres características:

1. La liberalización del comercio de manera gradual y en lapsos de tiempo establecidos, abarcando desde los artículos que son comunes entre los países que integran la Unión hasta los productos que son denominados sensibles para las economías de los países.
2. Se establece una tarifa externa común de importación fuera de la zona comprendida por la Unión Aduanera, es decir que los países que participan en este tipo de integración

²⁰ El Grupo de los Tres, es un grupo formado por Colombia, México y Venezuela, los cuáles en 1995, culminaron las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio.

igualan entre ellos una tarifa arancelaria de importación a los países externos que pretendan exportar sus productos hacia dicha zona.

3. Por último, se establece una "aduanera común" entre los países, que distribuya y reparta las ganancias recaudadas, por concepto de la mencionada tarifa externa de importación.

Asimismo, cuando existe libre comercio entre los países de cierta zona y hay una tarifa idéntica en los países que conforman la integración, estamos en presencia sin duda de una Unión Aduanera, aun cuando no exista una instancia supranacional que recabe los impuestos y los reparta entre los países o deposite en un fondo común de ganancias.

La unión aduanera "provee un esquema de integración de rentas, que son el producto de los derechos de importación"²¹, estas rentas son importantes de destacar, porque pueden proporcionar elementos propulsores hacia una integración más avanzada, sobre todo para la integración económica en el caso latinoamericano, ya que si van éstas rentas a un fondo común, bien pueden ayudar a los países con economías más débiles a integrarse o equipararse con las economías de los países más fuertes, probablemente y se reducirían las enormes brechas de desarrollo y crecimiento económico que existen entre los países latinoamericanos.

Se puede destacar que en el caso de Latinoamérica prevalecen tres esquemas de integración económica que agrupan muchos elementos de una unión aduanera (pero no son todos, ni pueden ser percibidos exactamente en la teoría o como el proceso de integración europeo), como el Grupo Andino²², de un mercado común, como lo fue Mercado Común Centroamericano (MCCA)²³ e inclusive, el Mercado Común del Caribe (CARICOM²⁴ por sus siglas en inglés), es necesario aclarar que la participación de estos organismos en el comercio internacional, es en cifras poco trascendentes, pero son los esfuerzos más significativos de integración económica en América Latina ha dejado, además es en la última década de este siglo cuando los Tratados de Libre Comercio y las zonas de libre comercio han tomado nuevas fuerzas, que impulsan la integración económica.

1.2.4. Mercado Común

La evolución natural de una Unión Aduanera, hablando en términos de integración económica, es el Mercado Común, que comprende aparte de una circulación de bienes y una tarifa común externa, un libre movimiento de los factores básicos de la producción; como son el trabajo y el capital.

Asimismo la integración plantea el hecho de "anular las restricciones al comercio, y fomentar el libre movimiento de todos los factores, bajo la organización de autoridades e

²¹ Conesa, Eduardo R., *Op. Cit.*, p. 5

²² JUNAC. *Evaluación del proceso de integración: 1969-1979*, Lima, Perú, 1979.

²³ Cline, William R. y Delgado, Enrique. *Economic Integration in Central America*, The Brookings Institution, Washington, Estados Unidos, 1978.

²⁴ Cepal, Oficina para el Caribe. "Economic Activity 1980 in Caribbean Countries.", en revista CEPAL /Caribbean Common Market, Council of Ministers "The Caribbean Community in the 1980's: report by a group of Caribbean experts", Georgetown, The Caribbean Community Secretariat, 1981

instituciones comunitarias reguladas por el derecho comunitario²⁵ establecido entre las partes. Es decir, que existe un nivel de integración económica más profundo, con una infraestructura que concede la libre circulación de mercancías, servicios, personas, información, tecnologías y capitales, sustentado en una eliminación arancelaria y comercial de tipo nacional, con el "establecimiento de una sola nomenclatura arancelaria común para los países miembros y de estos en sus relaciones con terceros"²⁶.

Dicha etapa en si misma comprende tres fases de integración; primero, la creación de una Unión Aduanera, segundo la Integración Económica, que es la integración de las economías nacionales con objetivos definidos y plazos de tiempo entre los países, sustentado en un proyecto multinacional de largo plazo indispensable para la conformación de una serie de organismos supranacionales y comunitarios de los países participantes con una liberación de los servicios, las cuestiones financieras y la adopción de una moneda única; por último, la integración política, que supone la formación de un super Estado o una nueva entidad nacional a partir de la unión de un conjunto de Estados. En esta etapa de integración el objetivo fundamental es la cohesión social y política de los países integrantes.

Se ejemplifica la etapa del M.C. en Latinoamericana con el Tratado General de Integración Centroamericana²⁷; constituido en Managua el 13 de diciembre de 1960, y firmado por Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, como adjunto a este M.C. funciona el Banco Centroamericano de Integración Económica, con sede en Tegucigalpa.

Sus objetivos son: la eliminación de aranceles entre los países miembros y el establecimiento de un arancel común para el comercio exterior, con el resto del mundo. Si bien fue un intento importante para la región de América Latina, la creación de dicho M.C., desafortunadamente la trascendencia, participación y tamaño de las economías centroamericanas, en el comercio internacional, ha sido reducida en comparación de otros países latinoamericanos y del resto del mundo, además de importantes factores políticos que aquejan a la zona como: guerras internas, golpes de Estado y su constante lucha por consolidar gobiernos constitucionales y de tipo democrático.

Sin embargo, continuaron los esfuerzos por constituir un M.C. y fueron precisamente algunos países sudamericanos los que constituyeron el segundo intento en el año de 1969, con el Acuerdo de Cartagena, que dio origen al Grupo Andino, conformado originalmente por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, posteriormente, Venezuela se incorporó en 1973. Actualmente este forma parte de la Comunidad Andina.

Sus objetivos en 1969 eran "promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros, acelerar el crecimiento mediante la integración económica, facilitar su participación en el proceso de integración previsto en el Tratado de Montevideo y establecer condiciones favorables para la conversión de la Asociación Latinoamericana de

²⁵ Pacheco, Martínez Filiberto *Op. Cit.* p.194.

²⁶ Carvajal, Contreras Máximo. *Derecho Aduanero*, Editorial Porrúa, 1993, México, p.41.

²⁷ Tratado General de Integración Centroamericana, suscrito en Managua el 13 de diciembre de 1960

Libre Comercio en un M.C., todo ello con la finalidad de procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la subregión²⁸, dicho artículo planteaba tener como principal motor del desarrollo a la integración económica, de los países participantes como una alternativa real y posible dentro del marco jurídico de la ALALC.

Posteriormente dicho artículo fue modificado por la Junta del Acuerdo de Cartagena, en la decisión 236 del 15 de julio de 1988, que expone en su artículo primero lo siguiente: "El presente Acuerdo tiene por objetivos promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual del *mercado común latinoamericano*"...²⁹. El Grupo Andino busca con ello cerrar los desequilibrios existentes entre los países que conforman al mismo, para luego extender su propuesta hacia América Latina.

En esta etapa hay que resaltar un hecho importante en el proceso de integración de América Latina, se sustituye el Acuerdo integrador de la ALALC, por el Tratado de Montevideo de 1980, que da origen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), conformado por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay y Venezuela, "dispuestos a impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación con otros países y áreas de integración en América Latina, a fin de promover un progreso convergente que conduzca al establecimiento de un mercado común regional"³⁰.

Dentro de su artículo primero establece su principal objetivo que está enfocado a promover en el corto plazo y de manera permanente el desarrollo económico-social, para establecer en el largo plazo, "en forma gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano"³¹. Este Tratado trajo un conjunto de acuerdos comerciales y cooperación que serán expuestos en el siguiente capítulo, junto con la forma en que este organismo ha ido evolucionando y la participación de México a este respecto.

Uno de los acuerdos más importantes surgidos en el marco de la ALADI y que nos da también el ejemplo más reciente de M.C., es sin duda, el Tratado de Asunción, del 26 de marzo de 1991, que concentra a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en la constitución del Mercado Común del Sur (Mercosur)³².

Dicho mercado tiene como objetivo la libre circulación de bienes y factores entre sus miembros, la anulación de los aranceles nacionales y restricciones no arancelarias al tráfico de mercancías, el establecimiento de una cuota arancelaria común y la aprobación de una política comercial común, en relación con terceros países que estén fuera de la zona del M.C. además de una posición coordinada entre los países, al presentarse en foros

²⁸ Acuerdo de Cartagena-Grupo Andino, suscrito el 20 de mayo de 1969, versión original.

²⁹ Acuerdo de Cartagena, texto oficial codificado, junta de Acuerdo, Decisión 236., Lima, Perú, 1988, p.7.

³⁰ Tratado de Montevideo de del 12 de agosto de 1980, que da origen a la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI en sustitución del antiguo órgano ALALC. Texto original bajado de la página electrónica: www.mundolatino.org/i/politica/aladi.

³¹ Artículo 1°. Del Tratado de Montevideo de 1980.

³² Tratado de Asunción, del 26 de marzo de 1991, constitutivo del Mercado Común del Sur (Mercosur).

económicos regionales, comerciales, e internacionales, al mismo tiempo de acordar sobre políticas macroeconómicas y sectoriales en: comercio exterior, agricultura, industria, tributación, moneda, finanzas, transporte, comunicación y algunos aspectos jurídicos necesarios a la implementación de este tipo de medidas, ésta última como la más importante para seguir regulando el proceso de integración conforme a derecho.

En este contexto los países participantes de cada uno de los procesos de integración en América Latina han tenido importantes logros, al interior de sus economías y también como grupo o asociación a escala internacional.

Prosiguiendo con las etapas de integración económica, el único ejemplo que se tiene en el mundo, en la profundización y expansión del mismo, es el caso europeo, con la Unión Europea, que comprende la evolución de un M.C. a un Mercado Único, el cual engloba "la eliminación de todas las trabas a los intercambios intracomunitarios con vistas a la fusión de mercados nacionales, que funcione en condiciones lo más semejantes a un mercado interior"³³.

Es un paso muy importante dentro de las fases de integración económica ya que plantea a la sociedad una conciencia de pertenencia a algo más que un país, y es relevante señalarlo porque dicho proceso está encaminado hacia una etapa todavía más rica, con mayores expectativas para los países participantes del mismo.

Los europeos han estado conscientes de dicha realidad desde antes de la conformación de la Comunidad Económica del Carbón y el Acero, ya en el año de 1900, se estaban dando diversas conferencias sobre los Estados Unidos de Europa. Un partidario apasionado de la integración entre los europeos, era el economista italiano Wilfredo Pareto, que hablaba de que la integración o unión entre los países converge en una gran nación, y sin duda en esta parte de la integración estamos en presencia del primer paso hacia la conformación de un super Estado.

1.2.5. Unión económica y monetaria

La Unión Económica y Monetaria (U.E.M.) es la etapa más alta en materia de integración económica, el ejemplo es Unión Europea que esta formada por 15 países, y hoy representa para 11 de ellos, una necesidad.

La U.E.M., como definición, además de establecer un Mercado Único, debe de haber una unión, en términos monetarios de las economías participantes, A ese respecto, las partes tienen que legislar y ajustarse a las leyes monetarias que procedan, así como lograr una mayor convergencia económica entre países los miembros.

³³ Manera, Alfonso. *El Mercado único europeo, sus reglas, su funcionamiento* Editorial Citivas, 1991 Madrid p.42

Es esencial puntualizar, que "los países coordinan sus políticas monetarias y fiscales mediante organismos comunitarios que dictan normas sobre estas materias"³⁴, el ejemplo más ilustrativo es la Unión Europea.

En una Unión Económica y Monetaria, el nivel de integración no es inmóvil, se puede ensanchar en la medida que el desarrollo y el consenso de los países pertenecientes al proceso busquen nuevas formas de interactuar entre ellos en materia de cooperación internacional, en todas las modalidades que tenga, teniendo como objetivo el desarrollo y crecimiento ya no sólo al nivel de los países en lo individual, sino como grupo.

El objetivo fundamental que persigue una U.E.M, gravita en promover un mercado más amplio, con una alta especialización y normas de vida mayormente elevadas, a través de un incremento de la competencia, ya no al nivel de unidades nacionales, sino de una entidad supranacional mayor.

1.2.6. Integración Política

El último paso de la integración, es la de tipo político planteada por el Doctor Bela Balassa, como la etapa ideal de la integración, puesto que se tiene la fuerte posibilidad de la constitución de un super Estado, para que esto ocurra se consideran dos factores importantes, por un lado tener claro que la idea de integración tiene un trasfondo esencial y puramente político, pero son las estrategias económicas las que van a permitir establecer mayores grados de integración y por otro lado el camino que como países deben trazar para llegar a ello.

En muchas ocasiones se tiene claro cuales son los objetivos que se persiguen en un proyecto de integración, pero el cómo llegar a ellos, no se encuentra bien estructurado y planeado, como sucede en ocasiones con el caso latinoamericano.

Los hechos que definen a una integración económica son dos: la coordinación de los bancos centrales, para afinar sobre políticas monetarias y de tesorerías de manera estable y los gobiernos con la misma tarea, pero en el ámbito de sus respectivos países. Este tipo de ajustes, obligatoriamente tiene que ir hacia un objetivo principal, reducir los desequilibrios económicos de los países participantes de la integración a un mínimo. El ejemplo más preciso, lo constituye nuevamente la Unión Europea, que con pasos iniciales se ha planteado una política exterior y de defensa comunes, de lograrlo, el camino hacia la integración política quedaría despejado, toda vez que los avances en materia de integración económica arrojan saldos francamente favorables.

Es claro suponer que para llegar a este tipo de integración los países participantes del proceso, han pasado por todas las etapas antes mencionadas y que tienen un objetivo preconcebido desde la creación u origen del mismo, que es formar una entidad supranacional³⁵ y formar con estas características un nuevo Estado, es precisamente el ideal

³⁴ Conesa, Eduardo R., *Op. Cit.*, p.6

³⁵ La supranacionalidad se ha definido como la competencia de un órgano internacional o comunitario para tomar decisiones directa o indirectamente obligatorias en el territorio de los Estados miembros, sin necesidad de una incorporación en el ordenamiento nacional... Para mayor información véase: Calcedo Perdomo, José Joaquín. "La constitucionalidad del derecho de integración", en *Así piensa la clase emergente*, Bogotá, 1977.

que persiguió en un primer momento Estados Unidos con sus trece colonias, y es lo que actualmente está buscando formarse en la Unión Europea, para constituirse en los Estados Unidos de Europa.

El factor de integración trae a los países y sus gobiernos ceder un poco de su soberanía, pero paradójicamente dictado por su interés nacional, ya que sin duda el hecho de formar parte de un bloque o grupo de países va a traer, en ésta década y las que vengan, mayores beneficios a los países si actúan en el panorama internacional dentro de un grupo, que actuando individualmente, por muy poderosos que éstos sean.

En este orden de ideas, a continuación veremos los elementos propios de los países en desarrollo, en materia de integración económica y en particular los utilizados por las economías latinoamericanas, en lograr un desarrollo y profundización de sus relaciones con los países de la región.

2. La integración económica y los países en desarrollo

En el caso de las economías en América Latina es necesario retomar algunos conceptos básicos de economía, que están insertos dentro de los esquemas de integración económica y que por lo tanto nos permitirán entender a mayor amplitud los temas con relación a la investigación realizada.

La división del trabajo, es sin duda uno de los factores que se presentan en los esquemas de integración, el ejemplo que muestra Adam Smith³⁶ y que dan paso a los fundamentos de la teoría económica, es decir, la división del trabajo al interior de un país hace aumentar la productividad de su economía, por lo tanto cuando nos enfocamos al fenómeno de integración económica entre los países estamos hablando de un mercado ampliado y retomando las palabras de Smith "la división del trabajo está limitada por la extensión del mercado"³⁷, es decir, que habrá en términos de este fenómeno de integración mayor cantidad de trabajo y se aprovecharán las capacidades productivas ociosas de las empresas y del país en general. Es además "un factor que aumenta la eficiencia económica"³⁸.

En efecto, la creación y ampliación de un mercado trae consigo mayor trabajo, pero hay que considerar también, dentro del esquema de integración económica, las características inherentes a los países en cuanto a sus recursos naturales, población, geografía, producción etc. Lo cual se puede medir por medio de *las ventajas comparativas y ventajas competitivas* entre los países.

A ese respecto, afirma David Ricardo que *ventajas comparativas* son "aquellos productos que podemos producir mejor, adquirir gran destreza en esa producción, para exportar y vender ese producto y con el producido una gran variedad de otros productos, para cuya condición no tenemos buenas condiciones"³⁹, además argumenta que "aun cuando un país tuviera una *desventaja* absoluta en la producción de *ambos* bienes con respecto al otro, podría existir un comercio mutuamente ventajoso.

La nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su *desventaja* absoluta es *inferior*. Este es el bien en el cual el país tiene *ventaja comparativa*"⁴⁰. Sobre este punto, hay que hacer hincapié, en que si hay una división del trabajo, producto de la ampliación del mercado y las economías de escala, va a ver una mejora en las estructuras de producción y del producto, lo cual va a generar a nivel

³⁶ Smith, Adam. *An Inquiry in to the nature causes of the wealth of the nations*, Ed. W. R. Scott 1925. Estados Unidos, vol. 1. p. 2

Si una persona debe de hacer su propia ropa y zapatos, es posible que logre hacer las dos cosas. Pero si una persona se especializa en hacer la ropa y se hace sastré y otra la de zapatero, es probable que tanto los trajes como los zapatos sean producidos a más bajo costo y se tengan de mayor calidad

³⁷ Smith, Adam. *Op. Cit.*, p. 4

³⁸ Conesa, Eduardo R., *Op. Cit.*, p.7

³⁹ Ricardo, David. *Principios de economía política y tributación*, Editorial. Fondo de Cultura Económica. 1959, véase cap8. "Sobre el comercio exterior"

⁴⁰ Salvatore, Dominick. *Economía Internacional*, Editorial McGraw Hill 1994. Colombia. p 3

país que las ventajas competitivas, de un país en relación con otros mejoren y en aquellos productos en que no se era competitivo, ahora sí lo sea.

Un elemento que también es necesario adicionar en los factores de integración en América Latina, es el proceso de equiparar los factores de producción, por la vía del comercio, ya que en el caso de las economías latinoamericanas, resulta difícil hacer comparaciones entre ellas si se está buscando, como un principio de integración, países en tamaño y facultades similares, lo cual resulta más complicado para los países subdesarrollados. Pero cabe aclarar, que no por el hecho de ser economías diferentes en tamaño, no significa que no se puedan integrar.

Asimismo, es justo puntualizar que en los procesos de integración económica los objetivos entre "países mayores" y "países menores", son distintos y por lo tanto buscan con esta evolución, obtener una serie de beneficios propios y mutuos, es decir tanto al interior del país, como para proyección del mismo hacia el exterior. Dejo hasta aquí la idea, ya que en los siguientes capítulos veremos de manera concreta, cuáles son estos beneficios y si realmente está funcionando el fenómeno de integración económica en América Latina.

Para que la integración económica se lleve a efecto, los países que estén planeando entrar en dicha dinámica van a tener que establecer estrategias de mejora de calidad en cuanto a su producción y bienes que son característicos de la región geográfica que ocupan en el mundo, además de ofrecer en los esquemas de comercio exterior, un punto atractivo para el desarrollo y fortalecimiento del mismo.

2.1. Principales características

La integración económica en América Latina está buscando este tipo de procesos que comiencen a ampliarse y expandirse por todo el continente. Algunos de los conceptos utilizados en el proceso de integración económica todavía no se aplican de manera rigurosa al caso latinoamericano, es por ello que será necesario matizar el esquema de integración que existe en la región, y por otro lado las herramientas de análisis que nos permitirán ver con mayor claridad y profundidad los elementos propios que existen de integración económica, partiendo de algunos conceptos ya definidos.

Es importante señalar que "el elemento esencial de los procesos de integración, en sus diferentes modalidades o etapas es, sin lugar a dudas, la discriminación arancelaria"⁴¹.

Es un hecho que en la última década, los procesos de integración en América Latina han crecido, los países de la región en su mayoría han utilizado como estrategia económica las Zonas de Libre Comercio, que son sustentados en los llamados Tratados de Libre Comercio. Al conjugarse estos dos hechos en uno solo, estamos en condiciones de diversificar mejor las relaciones comerciales con el exterior⁴² en su doble vía:

⁴¹ Instituto para la Integración de América Latina, *Evaluación y perspectivas de la integración económica en América Latina*, Editorial Intal - Banco Interamericano de Desarrollo. 1984 Buenos Aires Argentina. p.17.

⁴² Comercio Exterior.- es cuando se realiza la actividad de negociar, comprar y vender entre dos o más países, tiene dos enfoques: la exportación y la importación. En la exportación se envían mercancías del país propio a

exportaciones-importaciones. A este respecto un tema importante de resaltar es la creación y desviación de comercio y los factores estáticos en un proceso de integración económica: producción, consumo, y términos de intercambio, sobre los efectos dinámicos (economías de escala, competencia e inversiones inducidas), sólo utilizaré el referido a la competencia.

2.2. Creación y desviación de comercio

En 1950, Jacob Viner establece dos conceptos básicos, para la integración económica: la creación y desviación de comercio, ya que cuando un grupo de países se insertan dentro de una Unión Aduanera se producen efectos positivos, pero también efectos de tipo negativo.

El efecto positivo es cuando un grupo determinado de países se unen para formar una Unión Aduanera y gracias a ello las fuentes de abastecimiento de productos pasan de ser caras a baratas, significa que hay una creación de comercio y, por el contrario, "cuando por el establecimiento de tarifas arancelarias en una unión, los países se ven forzados a comprar dentro de una unión lo que antes importaban más barato del resto del mundo, hay una desviación del comercio"⁴³.

La creación y desviación del comercio, son importantes conceptos de análisis, para entender los procesos de integración en los países en vías de desarrollo y particularmente, para el caso latinoamericano. Se tiene que mencionar que según los teóricos de las Uniones Aduaneras, como Viner que señalan que los efectos de creación de comercio en el largo plazo deben de predominar sobre los de desviación, ya que la asignación de recursos mejoraría el proceso de integración económica, "el saldo neto no puede señalarse *a priori*, pues dependerá de la forma en que la integración opere en la práctica"⁴⁴.

Sobre esto último, es importante mencionar que los efectos negativos de la desviación del comercio en los países latinoamericanos, han suscitado al interior de las economías efectos o soluciones en términos de comercio exterior desfavorables, ya que resulta "paradójico proclamar y declarar las bondades de la integración, cuando en realidad, se están otorgando preferencias a las importaciones de fuera de América Latina"⁴⁵.

Ahora, para efectuar los balances positivos o negativos de la integración económica en América Latina, deben de tomarse en consideración los efectos estáticos y dinámicos del proceso de integración. Se verán a mayor profundidad los efectos estáticos y de manera sucinta los dinámicos, en el capítulo siguiente se trata el proceso de integración latinoamericano y en sus resultados estarán implícitos los efectos dinámicos.

De los efectos estáticos vamos a ver tres principalmente. Con relación al estudio de caso son los siguientes: producción, que va relacionado con la capacidad del país en fabricar dicho artículo; en segundo lugar consumo, entendiéndolo como la forma en que se

otro país. En la importación se introducen los objetos y servicios procedentes del extranjero. Véase: Arellano, García Carlos. *La diplomacia y el comercio internacional*, Editorial Porrúa 1980, México. p. 14.

⁴³ Conesa, Eduardo R., *Op. cit.*, p.20.

⁴⁴ Viner, Jacob., "Teoría económica de las uniones aduaneras. Una aproximación al libre comercio" en *Integración Económica*, de Andic y Teitel. Editorial. Fondo de Cultura Económica. 1977. México. P. 43.

⁴⁵ Instituto para la Integración de América Latina., *Op. cit.*, p.10.

utiliza dentro del mercado al cual se exporta y, por último, los términos de intercambio mercantil, que exista, por medio de un Tratado de Libre Comercio, entre México y Colombia.

Con este marco teórico y conceptual, tenemos las herramientas suficientes para entrar al siguiente capítulo, que trata sobre las formas adoptadas de integración económica llevadas a cabo en la región latinoamericana y las acciones referentes a la última década.

3. El proceso de integración económica en América Latina

Sustentados en el marco conceptual explicado del capítulo anterior, los distintos procesos de integración económica en América Latina, se han suscitado desde principios de la década de los años 60s. Dichos movimientos han tenido características particulares en la región latinoamericana, es por ello, que antes de entrar a la etapa de la ALADI (a partir de 1980), veremos de manera sucinta y como antecedente lo que fue la conformación del primer organismo regional de América Latina, llamado ALALC y el escenario histórico en el cual las economías de América Latina comenzaron a tener un papel importante en la búsqueda de su desarrollo económico y algunos resultados obtenidos a partir de ello.

Como ya se ha mencionado, el fin de la Segunda Guerra Mundial (SGM), definió en el mundo un nuevo contexto internacional, el cual tuvo una serie de reglas distintas al orden mundial anterior, en el ámbito de las relaciones internacionales. Se buscaba además del cese de enfrentamientos armados entre países, "la promoción del avance económico y social de los pueblos"⁴⁶ este objetivo sería expuesto en la Carta Constitutiva de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en 1945.

En este periodo es importante señalar la importancia que toman los conceptos y formulas de índole económica, para establecer mejores formas de convivencia pacífica, como al mismo tiempo, cerrar las brechas de los desequilibrios económicos en las sociedades de todos los países del mundo.

El desarrollo económico, fue entonces investido como la forma de que la mayoría de los países pobres fueran solucionando sus problemas económicos y es precisamente la parte occidental de Europa donde se comenzaron a aplicar todas estas teorías económicas en la reconstrucción de las ciudades devastadas por la (SGM); "este concepto no tardaría en adquirir la globalidad necesaria y suficiente para significar la transformación armónica de todas las variables en un marco económico"⁴⁷. La búsqueda por el desarrollo económico hizo patente la realidad de varios países con menores expectativas económicas que otros, el mundo se dividía desde esta perspectiva en "países pobres y países ricos"⁴⁸. Esto trajo las primeras teorías del *subdesarrollo*, sustentadas en los grandes rezagos económicos sufridos por varios países que históricamente habían sido conquistados por países coloniales. La expansión económica de estos últimos sobre los países pobres, no permitían un coherente crecimiento económico en sus naciones. Lo cierto es que a partir del fin de la SGM, las cuestiones económicas referidas al desarrollo de los pueblos han tenido estas dos vertientes, —la concreción de políticas económicas de los países por desarrollarse y la brecha existente de desarrollo económico entre países—. Partiendo de este supuesto, podemos situarnos, en el

⁴⁶ Grien Raúl, *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*, Fondo de Cultura Económica, 1995, México, p. 21

⁴⁷ Grien Raúl., *Op. cit.*, p.22

⁴⁸ Véase Katzman Rubén, "La heterogeneidad de la pobreza", en revista de la CEPAL #37, CEPAL, abril de 1989, Santiago de Chile. Dicha denominación se estableció del análisis de algunos indicadores macroeconómicos, tales como el Producto Nacional Bruto, Ingreso per Cápita, Balanza de Pagos, deuda externa.

andamiaje institucional creado a partir del fin de la SGM, que fue hecho para responder a la nueva realidad internacional de ese instante.

Prueba de ello, es el orden internacional de ese momento que tenía como objetivos fundamentales "la reconstrucción y recuperación de los destruidos recursos productivos, la estabilidad comercial y la estabilidad monetaria"⁴⁹, mediante la fundación del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), conocido como Banco Mundial (BM) y del Fondo Monetario Internacional (FMI), como resultado de la Conferencia de Bretton Woods en 1944. En el ámbito económico, también en esta misma esfera, pero con un enfoque hacia los problemas alimenticios y de agricultura del mundo, se generó la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO por sus siglas en inglés) en 1945, en ese mismo año también surgió la Organización para la Educación la Ciencia y la Cultura (UNESCO por sus siglas en inglés) destinada a ser el principal vector de enseñanza en el significado de desarrollo desde la óptica de la ONU, apoyada desde organismos tan especializados como la Organización Mundial de la Salud y la Organización Internacional del Trabajo, ambas afiliadas a la ONU en 1946. Por último y de manera integral, la ONU tenía que estar monitoreando cada una de las zonas más importantes del mundo de una forma más específica, partiendo de las distintas necesidades e insuficiencias prevaletientes en áreas geográficas precisas, es por ello que se creó el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, con Comisiones Económicas para Europa, Asia, África y América Latina.

Dentro de este gran marco institucional, la necesidad de desarrollo económico iba a tomar una posición importante en la evolución de los países, en el ámbito político, económico, social, cultural, científico y tecnológico. En la segunda mitad de este siglo, comenzó un proceso con distintos modelos y teorías que parten de una estructura de corte internacional y un nuevo entendimiento dentro de las relaciones internacionales, motivadas por un objetivo fundamental, el desarrollo económico de todos los pueblos de la Tierra. Por ello se calificó a la integración económica regional como una política de la "segunda mejor" opción, frente a la alternativa de la "eliminación de aranceles y obstáculos al comercio en forma generalizada que permitiera, de acuerdo con la teoría ortodoxa, la optimización de la asignación de recursos a escala mundial"⁵⁰.

Asimismo, dentro de las teorías y modelos de desarrollo económico, se encuentra la integración económica ya que, sin duda, después del paso devastador de la guerra, ésta trajo grandes avances científicos y tecnológicos que fueron aplicados a las actividades económicas en general, manifestadas en el intercambio comercial y en los movimientos de capitales, dieron una visión del mundo más internacional.

Con este panorama, las relaciones comerciales internacionales y el comercio exterior, comenzaron a tener gran relevancia para los países que se estaban recuperando de la SGM. Casos como los países europeos occidentales (Alemania, Francia y Gran Bretaña principalmente) y, posteriormente, en Asia (Japón), sobre esta base fundamentaron su

⁴⁹ Grien Raúl., *Op. cit.*, p. 23

⁵⁰ Instituto para la Integración de América Latina, *Evaluación y perspectivas de la integración económica en América Latina*, Argentina, Banco Interamericano de Desarrollo - INTAL, 1984. Uruguay p. 18.

desarrollo económico. Prueba de ello es que dichos países validaron al comercio internacional, como el motor del crecimiento económico de cualquier país, dándole un marco jurídico el 1° de enero de 1948 con la entrada del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), "suscrito por 23 países con el propósito de hacer realidad sus tres principios básicos de no-discriminación, reducción de aranceles y eliminación de otras barreras"⁵¹. Cabe señalar que el Acuerdo, tuvo su origen en las Conferencias Internacionales de Comercio Internacional convocadas por la ONU en Londres y Ginebra entre 1946 y 1947 respectivamente⁵².

La expansión del comercio internacional, tuvo a partir de 1950 y hasta 1973 un crecimiento sin precedentes del orden de 385 por ciento para 1970. Tomando como punto de partida 1950 con una base igual a 100, las exportaciones totales registraron en ese mismo año (1970), respectivamente 270 y 280 por ciento⁵³.

| Cuadro 1. Expansión económica mundial, 1950-1970. | | | | |
|---|------------|------------|------------------------|------------|
| (en porcentajes) | | | | |
| | (1950=100) | | | |
| | PNB | Producción | Exportación Industrial | Población |
| Norteamérica | 210 | 250 | 295 | 137 |
| Europa Occidental | 260 | 310 | 470 | 118 |
| Europa Central, Oriental y la Unión Soviética | 435 | 700 | 740 | 135 |
| América Latina* | 250 | 300 | 195 | 175 |
| Asia | 325 | 820 | 440 | 152 |
| África | | | 305 | 159 |
| MUNDO | 270 | 280 | 385 | 146 |

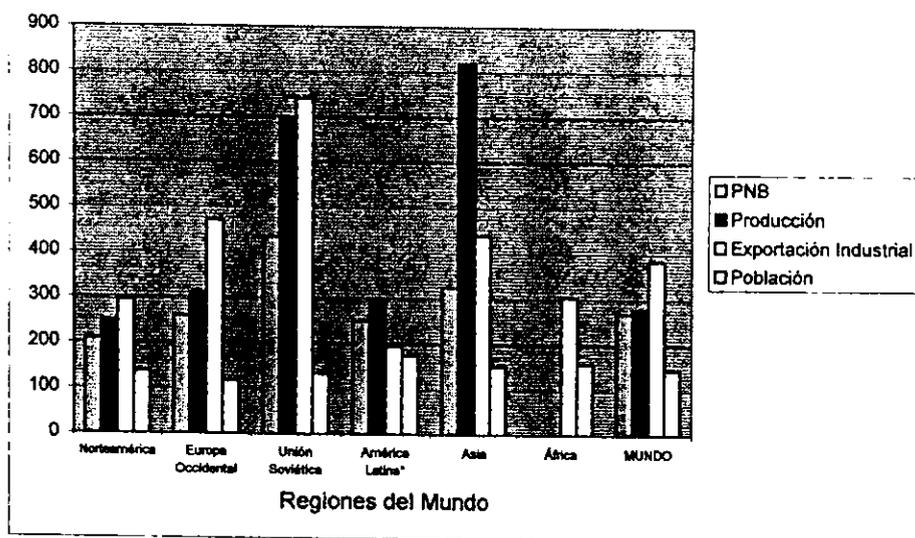
Fuente: ONU, *Statistical Yearbook*

⁵¹ Grien Raúl., *Op. cit.*, p.27.

⁵² Cabe señalar que estos acuerdos fueron complementados con la Carta Internacional de Comercio suscrita en la Habana Cuba en 1947.

⁵³ Organización de las Naciones Unidas, *World Economic Survey 1977 y Statistical Yearbook, 1974* ONU, 1977, Nueva York.

Gráfica 1. Expansión económica mundial, 1950-1970



Fuente: ONU, *Statistical Yearbook*, Organización de las Naciones Unidas, 1977, Nueva York.

Como se puede apreciar, el ensanchamiento del comercio internacional en esos años fue un hecho sin precedentes y también su crecimiento sin armonía o de manera uniforme. Prueba que los intercambios comerciales que se llevaron a efecto en esas dos décadas solamente beneficiaron a los países que se estaban recuperando de los estragos de la guerra y los ganadores de la misma. Ha quedado patente además, que en las últimas cuatro décadas el intercambio comercial entre países del mundo ha resultado agudizado y de manera constante solamente en algunas zonas geográficas determinadas y en otras está totalmente olvidado. No es de sorprender que la participación de los países en ese mercado internacional, ya tenía los roles a jugar dentro del mismo, como son naciones industrializadas o (manufactureros), y países subdesarrollados o (proveedores de materias primas), estas características ya marcaban un sesgo fundamental al desarrollo de los países que pretendían ingresar al mencionado mercado. El grupo de países beneficiado del proceso de desarrollo económico resultó ser Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Japón Italia, Francia, Canadá, Bélgica, Holanda, y Luxemburgo. El otro grupo de países lo componen los restantes del mundo que han adoptado la labor de suministrar los insumos necesarios a las primeras, para su transformación en productos manufacturados.

Asimismo, otra característica fundamental que afectó el comercio de los países subdesarrollados "fue el relativo a la rápida y gradual pérdida de presencia de los productos primarios (alimentos y en menor medida materias primas) en el comercio internacional"⁵⁴, a favor de los productos manufacturados y productos con alta tecnología y productos químicos. Prueba de ello es "la participación de tales productos (materias primas y

⁵⁴ Grien Raúl., *Op. cit.*, p.30.

alimentos) llegó a descender a 33 por ciento de las exportaciones mundiales en 1970, cuando en 1950 significaban un 67 por ciento"⁵⁵, inversamente las exportaciones de 1950 de productos manufacturados ocupaban el 41 por ciento y para 1970 fueron del orden del 65 por ciento. Esto trajo consigo un problema más a las economías subdesarrolladas, ya se habían centrado en abastecer a las naciones industrializadas dejando por completo sus relaciones entre ellos, lo cual significó que las exportaciones periféricas "que en 1940 representaban el 30 por ciento de las exportaciones mundiales, habían caído a 21 por ciento en 1960"⁵⁶, se limitaba entonces el comercio entre países subdesarrollados.

3.1. Antecedentes de la Asociación Latinoamericana de Integración

En este marco histórico, los países subdesarrollados comenzaron a elaborar estrategias económicas para ir contrarrestando dicho proceso y estar buscando objetivos comunes entre ellos, para la conformación de acuerdos de cooperación e integración económica, con el fin de ir resolviendo sus problemas de desarrollo económico.

Tal es el caso de los países miembros de la ALALC, que persiguieron desde su conformación ampliar el mercado latinoamericano en un intercambio comercial, como una respuesta a la posición adoptada por los países Europa Occidental en la conformación de un Mercado Común. y una Zona de Libre Comercio. América Latina crea este organismo conformado originalmente por: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú, Uruguay, posteriormente se agregaron: Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Los objetivos que se llevaron a efecto en la ALALC, estaban definidos en la eliminación de aranceles, que es a final de cuentas, el punto más importante y básico en cualquier proceso de integración económica, la eliminación de trabas al comercio exterior, además se elaboró una nomenclatura arancelaria común entre los países miembros, ya que anteriormente no había forma de uniformar un criterio en relación con los productos a exportarse e importarse de la región, esto trajo como beneficio, que las estadísticas y formas de medir el comercio con los avances de la integración económica en la región fueran más nivelados.

De la misma forma, hubo un crecimiento importante "del orden del 9 por ciento"⁵⁷, de las exportaciones totales entre los países miembros de la ALALC en el periodo de 1960 y 1968. Sin embargo, una de las estrategias económicas que la ALALC adoptó por parte de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) fue el "modelo sustitutivo de importaciones"⁵⁸, que buscaba la conformación de una estructura industrial al interior de las economías nacionales latinoamericanas, en la elaboración de bienes de consumo que fueran

⁵⁵ Ferrer Aldo, *Economía Internacional contemporánea*, Fondo de Cultura Económica, 1976, México, p 43.

⁵⁶ Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, *Estudio Económico para América Latina*, ALALC, 1971, Uruguay, p. 35.

⁵⁷ Lerman Aida, *Ideas y Proyectos de la Integración Latinoamericana*, UAM,X, 1996, México, p 68

⁵⁸ Este modelo estructuralista fue concebido por la Comisión Económica para América Latina, como motor de crecimiento de la región, con el objetivo de establecer cadenas productivas, en las economías nacionales, enfocadas a ir reemplazando algunos productos o bienes de importación, mediante la creación de los mismos, pero internamente. Dicho modelo funcionó mediante una política de protección a la producción interna con altos niveles arancelarios y prohibición a las importaciones de bienes de consumo final y liberación completa a la importación de bienes intermedios y de capital. En el campo financieros se otorgó crédito a tasas de interés subsidiadas y en lo fiscal se estableció un sistema de estímulos tributarios a la inversión

reemplazando a aquellos productos o bienes manufacturados que importaban de otros países.

Esto tuvo como resultado, que algunos países latinoamericanos, entre ellos México, comenzaran a cerrar sus fronteras comerciales y empezaran a funcionar como economías "cerradas" al comercio exterior, ya que los países que aplicaron el modelo de sustitución de importaciones tenían que establecer toda una estructura productiva y de distribución, que consistió en instituir todo tipo de facilidades y estímulos a las empresas nacionales por parte del gobierno, con el objetivo básico de reemplazar bienes de consumo, que en ese instante eran importados de países desarrollados y al mismo tiempo ir creando toda una industria nacional que fuera competitiva en el ámbito internacional en aquellos bienes que produjera el país. Lo que sucedió fue que la industria nació y creció sobre la base del mercado interno y con la serie de fomentos en materia de impuestos y fiscales "hizo más rentable a ojos del empresario vender en el mercado interno que tratar de exportar"⁵⁹

Las medidas adoptadas por varios gobiernos latinoamericanos en este sentido, fueron: la creación de medidas proteccionistas en comercio exterior, especialmente en las importaciones, por medio de trabas aduaneras y aranceles excesivamente altos, un desmedido fomento a la creación de empresas nacionales dedicadas a un mismo bien de consumo, lo cual provocó una enorme competencia al interior de los países y también como consecuencia de no expandirse el mercado, altos índices de producción sin vender o distribuirse, ya que el mercado nacional no podía consumir todos los bienes. Se puede afirmar entonces que los grandes sectores dañados por el modelo fueron la agricultura y las exportaciones, con el paso del tiempo, el mercado interno se volvió estrecho, estancando el modelo y sin poder continuar a otras fases. A pesar de estas graves consecuencias, los gobiernos de ese instante, poco pareció importarles, que las empresas a las cuales les estaban brindando apoyo, carecieran de eficiencia sus sistemas de producción y por consiguiente el producto final, no resultara de calidad.

Estas situaciones fueron provocadas a raíz de que los empresarios latinoamericanos nunca se percataron de que esa serie de medidas eran para prepararlos a la apertura comercial y competencia internacional, optando por quedarse con un mercado cautivo y seguro a nivel nacional. Además el gobierno nunca obligó a las cámaras empresariales a continuar con los objetivos planteados del modelo de sustitución de importaciones. El Estado entonces, tomó la dirección de la economía en sus puntos más sensibles, como es el capital y la producción nacional.

3.2. Evolución y perspectivas económicas

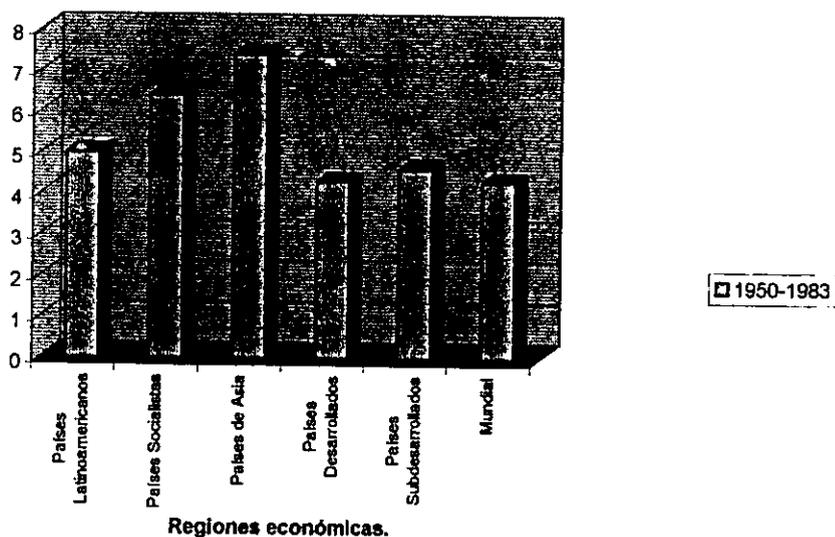
Resulta elocuente ilustrar lo anterior con las siguientes cifras: la región latinoamericana alcanzó entre 1950 y 1983 un crecimiento del producto total del 5 por ciento (promedio

⁵⁹ González Jorge, *Prioridades y opciones para la integración latinoamericana: una aproximación*, en página electrónica: www.cefir.org.uy del 14 de noviembre de 1997

anual), la cual fue superior a la mundial de 4.3 por ciento "y también la de los países desarrollados 4.3 por ciento y subdesarrollados con un 4.6 por ciento"⁶⁰. (Gráfica 2).

| Cuadro 2. Crecimiento del Producto por regiones económicas 1950-1983 Cifras en porcentajes (promedio anual). | |
|---|-----------|
| | 1950-1983 |
| Países Latinoamericanos | 5 |
| Países Socialistas | 6.4 |
| Países de Asia | 7.4 |
| Países Desarrollados | 4.3 |
| Países Subdesarrollados | 4.6 |
| Mundial | 4.3 |

Gráfica 2. Crecimiento del Producto por regiones económicas 1950-1983.
Cifras en porcentajes (promedio anual).



Fuente: Elaboración propia apoyada por cifras consultadas López Julio... *Op. Cit.*, p. 244.

Como se puede apreciar en la gráfica, el crecimiento de América Latina solamente fue superado por los países socialistas con un 6.4 por ciento y los Asiáticos con un 7.4 por ciento. Sin embargo, el crecimiento demográfico y la inequitativa distribución de la riqueza, no cristalizaron en resultados consecuentes a las cifras antes mencionadas.

La política comercial en América Latina en la década de los años setenta, fue de corte proteccionista cayendo en el extremo, provocando que los procesos de integración económica tuvieran menores resultados a los esperados. En los años setenta, la tasa media

⁶⁰ López Julio, *Teoría del crecimiento y de las economías semiindustrializadas*, UNAM, Facultad de Economía, 1991, México, p. 244.

anual de incremento de volumen de comercio fue superior al 7%. En los años ochenta, dicha tasa se redujo hasta el 1%. Entre otras fallas esto provocó la sucesión de la ALALC por la ALADI en agosto de 1980. La ALADI tuvo un nuevo enfoque y retomó los objetivos más valiosos de la ALALC, ya que "es el esquema de integración que más se aproxima a la vieja aspiración de un acuerdo regional, tanto por el número de países miembros, como por su significado en términos de población, territorios e importancia económica"⁶¹, es decir, desde una nueva concepción de integración económica, pero apoyada en la vieja estructura de la organización anterior.

3.3. Acuerdos y relaciones comerciales entre países latinoamericanos

Dentro de la perspectiva de la ALADI, tendremos como objeto de estudio los acuerdos comerciales y las relaciones económicas que han generado estos a partir de 1980 hasta 1997, con el fin de establecer una visión general del proceso de integración económica en esos años, para ejemplificar en el acuerdo comercial que nos compete y en el cual está apoyado el estudio de caso del último capítulo.

Dentro de los puntos acordados en el Tratado de Montevideo de 1980, destaca que "los países miembros establecen un área de preferencias económicas, compuesta por una preferencia arancelaria regional, por acuerdos de alcance regional y por acuerdos de alcance parcial"⁶², es decir, se abre la posibilidad de establecer una serie de acuerdos en la región latinoamericana que tienen una serie de características que van desde las establecidas en el Acuerdo de la ALADI, hasta sus subsecuentes modificaciones suscitadas en la evolución del organismo, enfocadas hacia un mayor dinamismo en las relaciones comerciales intrarregionales y acentuándose principalmente en la década de los noventa. Esta evolución atraviesa por tres fases:

- Inicial: que comprende los acuerdos de negociación del denominado "patrimonio histórico" que, en esencia, recogieron las preferencias otorgadas recíprocamente por los países miembros de la ALALC. (Período 1980 - 1985).
- Intermedia: que abarca la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) y los Acuerdos de Complementación Económica (ACE), que profundizan en la cobertura de productos y de preferencias, más allá del "patrimonio histórico". Asimismo, en muchos de estos acuerdos se esboza la intención de incorporar en el esquema de integración otras materias, distintas de las arancelarias, tales como transporte e inversión. (Período 1986 - 1990).
- Avanzada: que engloba los acuerdos orientados a establecer Zonas de Libre Comercio entre sus signatarios y que representan un cambio cualitativo en el desarrollo y perspectivas del proceso de integración regional. Estos acuerdos por sus objetivos y

⁶¹ Secretaría Permanente del SELA, *"La nueva etapa de la integración regional"*, Fondo de Cultura Económica, 1992, México, p. 11

⁶² Asociación Latinoamericana de Integración, *Situación y perspectivas de la Liberación Comercial en el marco de la ALADI*, en página electrónica. www.redtips.org, del 7 de octubre de 1997.

alcances, coadyuvan al propósito de conformar el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA). (Período 1991 - 1996).

Cabe señalar, que los años de los períodos no tienen que ver con una cronología exacta en cuanto a hechos de los mismos, solo tiene fines de ubicación en el tiempo basados en el auge negociador de dichos acuerdos.

El surgimiento de la ALADI, coincide, casi al mismo tiempo, con la crisis de la deuda externa de la región, que colocó su sistema financiero en muchos problemas: "por esos días la integración económica latinoamericana en sus diversos marcos de carácter jurídico, institucional y político, pasaba ya por grandes dificultades y daba muestras de agotamiento, por mas que se mantuviera como un ideal para alcanzar"⁶³. De hecho, muchos de los objetivos y estrategias económicas propuestas para este nuevo marco integrador de América Latina tuvieron que ser rechazadas o aplazadas, porque los países participantes de la ALADI, optaron por resolver sus problemas internos antes de pensar en una integración con el exterior, dicho período es conocido como la "década perdida" para América Latina.

La crisis económica y financiera de 1982 provocó que los países latinoamericanos, dejaran a un plazo secundario los procesos de integración "para enfrentarse a sus crisis particulares de liquidez y de servicio de deuda"⁶⁴, que tuvieron sus consecuencias en programas de desarrollo, la falta de un financiamiento interno, la pérdida de la confianza empresarial, reflejado en las estrategias de desarrollo.

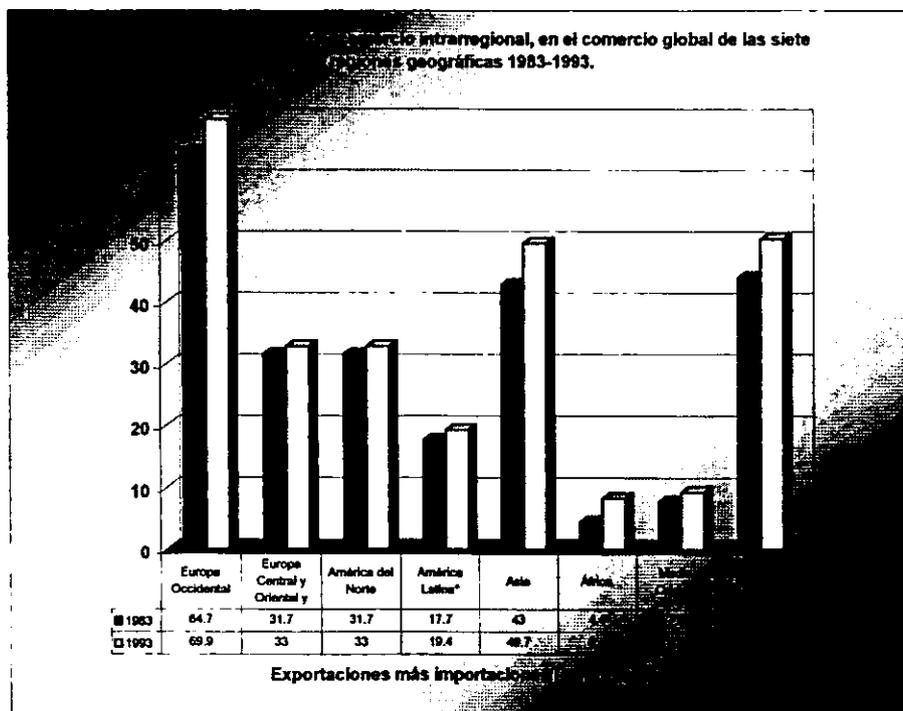
Como consecuencia de las medidas tomadas, para resolver el inconveniente, se produjo una restricción de las importaciones a escala general, en medio de la recesión económica.

Sin embargo, la recesión económica sufrida por América Latina no impidió el avance del comercio intrarregional que en 1983 era del 17.7 por ciento y en 1993 fue del 19.4 por ciento. Dentro de un esquema comparativo, la región latinoamericana ocupó el quinto lugar, quedando detrás de Europa Occidental que en 1983 tenía una participación de 64.7 por ciento y en 1993 se incrementó a un 69.9 por ciento; el comercio mundial ocupó la segunda posición con 44.2 por ciento al principio del citado período y al final creció a 50.4 por ciento; el tercer sitio fue Asia, que es otro gran mercado, con gran actividad económica ubicándose en 43 por ciento en 1983 y 10 años más tarde aumentó a 49.7 por ciento; la cuarta posición fue compartida por la región de Europa Central, Oriental y la exURSS y América del Norte, que coincidieron con las mismas cifras respectivamente, en los citados años con un 31.7 por ciento a un corto avance de 33 por ciento, a este respecto. (Véase Gráfica 3).

⁶³ Victor L. Urquidí y Gustavo Vega Cánovas. *Unas y otras integraciones*. El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, 1989, México, p 9

⁶⁴ *Ibidem* p 43

| Cuadro 3. Participación del comercio intrarregional (exportaciones más importaciones) en el comercio global de las siete regiones geográficas, 1983-1993 (en porcentajes) | | |
|---|------|------|
| Año | 1983 | 1993 |
| Europa Occidental | 64.7 | 69.9 |
| Europa Central y Oriental y exURSS | 31.7 | 33 |
| América del Norte | 31.7 | 33 |
| América Latina* | 17.7 | 19.4 |
| Asia | 43 | 49.7 |
| África | 4.4 | 8.4 |
| Medio Oriente | 7.9 | 9.4 |
| Mundo | 44.2 | 50.4 |



Nota: México está incluido en América Latina

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial del Comercio, obtenida del artículo de Rosas Cristina, "El nuevo regionalismo y los desafíos de la Organización Mundial del Comercio", en *Relaciones Internacionales* # 68, octubre-diciembre de 1995, UNAM, FCP y S. 1995 México p. 64.

3.3.1. Las nuevas bases de las relaciones económicas

A finales de la década de los ochenta, se llevan a cabo en el entorno internacional una serie de adelantos tecnológicos, que afectan los procesos productivos en todas sus fases; existe también una nueva estructura y "forma de funcionamiento de los mercados financieros"⁶⁵, aunado a la formación de bloques económicos, enfocados a concretar grandes mercados, para lograr la integración económica. En esta nueva dinámica internacional, la región de América Latina no permanece pasiva ante estos acontecimientos, de hecho "los diferentes esquemas de integración están tratando de adecuarse a la nueva realidad económica emergente"⁶⁶ que nos dirige hacia el nuevo siglo.

Para el caso de la ALADI, dichos sucesos adquieren mayor importancia al complementarse con otros hechos de la integración entre los países miembros, como es: la creación y desarrollo de un mercado intrarregional, junto con el incremento de las inversiones extranjeras directas, la nueva estrategia empresarial de la región y la multiplicación de asociaciones latinoamericanas, con variados temas de interés común. Asimismo, la propagación de proyectos bi y plurinacionales en sectores como el transporte, energía y comunicaciones, combinada con la creciente celebración de acuerdos de cooperación en varios campos de la actividad gubernamental, empresarial, técnica y científica, ciudadana y cultural.

La nueva fase del proceso de integración económica en América Latina comienza en los últimos dos años de la década de los ochenta, con las políticas de apertura económica, se da una clara posición de la ALADI y la región latinoamericana en general, hacia la integración e inserción internacional, acorde con la "mundialización de la economía"⁶⁷.

Mientras tanto, dentro del plano político mundial, finaliza la bipolaridad resultante de la SGM, que estableció entre Estados Unidos y sus aliados y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (U.R.S.S.) y su bloque de países, una lucha político-ideológico-económica, representada por el capitalismo y el socialismo respectivamente. Además la caída del muro de Berlín y la desaparición de la U.R.S.S., trajo como consecuencia la desintegración del bloque socialista. Esto produjo la "formación de grandes bloques o espacios económicos"⁶⁸, que podrían ser caracterizados, junto con otros factores diferentes del económico, dentro de una multipolaridad económica; es donde la región latinoamericana, debe de llevar a cabo un papel más activo.

En el plano político, los gobiernos de América Latina a principios de la presente década, se encuentran inmersos en una dinámica democrática, donde afirman su voluntad y

⁶⁵ García Tania, *La Cumbre de las Américas y su impacto en el proceso de formación de la Asociación de Estados del Caribe*, en página electrónica www.mundolatino.org del 8 de octubre de 1997

⁶⁶ González Jorge, *Op. cit.*, en página electrónica: www.cefir.org.uy del 14 de noviembre de 1997

⁶⁷ Dicha dinámica tiene un importante auge en la década de los '90, esta produce vínculos de interdependencia, que afectan los campos político, social y cultural y, fundamentalmente, el ámbito económico-comercial.

⁶⁸ Asociación Latinoamericana de Integración, *Situación y perspectivas...Op. cit.*, en página electrónica www.redtips.org, del 7 de octubre de 1997.

apoyo a la integración en la región. Se origina, entonces, una mayor comunicación y relación entre los Jefes de Estado, la cual contribuye a los avances y profundización de la integración regional, por grupos de países o de manera bilateral.

De igual manera, pero en el plano social y cultural, los adelantos tecnológicos en las telecomunicaciones y la informática, han acercado a las sociedades latinoamericanas, a un mayor conocimiento de la región, por medio de la información y adentrándola a un proceso de igualación de patrones de consumo que inciden en el desarrollo económico y social.

Igualmente, en el plano económico los países de la región, como resultado del ajuste estructural⁶⁹ de sus economías, adoptaron políticas de apertura económica, dentro de un esquema en el cual el comercio internacional se va acentuando rápidamente. Simultáneamente, se produce un proceso de liberalización del comercio en todo el mundo "con la suscripción de 76 acuerdos de libre comercio"⁷⁰. La dinámica del comercio internacional introduce nuevos patrones de producción y comercialización de los bienes y productos, originados por la revolución tecnológica. Estos cambios evidencian una mayor competitividad y competencia "basados en una creciente especialización e innovación de los sectores productivos y de los servicios"⁷¹.

Por otro lado, el papel de los Estados en la economía, se ha ido transformando hacia una disminución de funciones, a la vez que avanzan los capitales extranjeros y las empresas transnacionales en el control e influencia de las economías de países subdesarrollados, provocando una mayor vulnerabilidad, que supera el control de los gobiernos.

De igual forma, en 1991 finalizan las negociaciones multilaterales comerciales de la Ronda Uruguay, dando origen al establecimiento de Organización Mundial del Comercio (OMC) para el "1° de enero de 1995"⁷², las cuáles marcan un hito en la evolución de las relaciones comerciales internacionales. Desde el intento fallido en 1947, los países deciden crear la OMC, que trasciende más allá de las relaciones comerciales entre países, ya que se expande no solamente al comercio de bienes, sino también al comercio de bienes y servicios, las inversiones relacionadas con el comercio y la propiedad intelectual. Igualmente, los Códigos del GATT que eran de participación voluntaria, se vuelven de naturaleza obligatorias dentro del marco del GATT, en 1994. A través de la creación, de un sistema de solución de controversias, cuyos resultados permiten pronosticar un mayor

⁶⁹ Consiste, de acuerdo al Fondo Monetario Internacional (FMI), en la reordenación de las políticas macroeconómicas tradicionales que se empezó a desarrollar desde los primeros años '80 en los países industrializados de la economía de mercado, buscando reforzar su desempeño económico a mediano plazo y, al mismo tiempo, mejorar la forma en que funcionan las economías, a través de medidas tendientes a elevar su capacidad de producción y la flexibilidad de los mercados de bienes y factores, y disminuir la intervención gubernamental y la reglamentación de los mercados privados. En International Monetary Fund, *Annual Report 1989*, IMF, 1989, Washington, p.17.

⁷⁰ Asociación Latinoamericana de Integración, *Situación y perspectivas...Op. cit.*, en página electrónica: www.redtips.org, del 7 de octubre de 1997.

⁷¹ Wiley Jhon, *Mercado: Empresas comerciales; Competencia; Competitividad; Organización; Ventas; Proyectos; Análisis; Costos; Evaluación; Exportación; Comercio internacional*, Mcallun 1991 Nueva York, p.p. 45-68.

⁷² Piñón Rosa María, "Del GATT a la OMC: la economía y el comercio mundiales", en *Relaciones Internacionales* # 68, octubre-diciembre de 1995, UNAM, FCP y S. 1995 México p. 72.

cumplimiento de los compromisos asumidos, al otorgar mayor transparencia y equidad en las relaciones comerciales entre los países.

Es necesario señalar también, que por primera vez en la historia del GATT, los once países miembros de la ALADI, son al mismo tiempo, miembros de la OMC, ya que asumieron los compromisos acordados de la Ronda. Este hecho es importante, ya que al interior de la ALADI, habrá mayor obligatoriedad en el cumplimiento de los acuerdos y el comercio intrarregional entre los países que la integran y de terceros; además se trata de consolidar a la región como un bloque económico importante, con una posición trascendente en la dinámica del comercio mundial. Esto provocará una mayor liberalización del comercio entre los países miembros de la ALADI y una aceleración en el proceso de integración económica.

Es por ello que, en el plano regional, a partir de 1991, la integración es visualizada por los países miembros de la ALADI, como un instrumento que coadyuvará en las acciones de competitividad e inserción de las economías en los mercados internacionales. Las acciones emprendidas por la región en el marco de la ALADI, sirven de plataforma a los países miembros, para su inserción internacional. Para ello, surgen una serie de acuerdos en la Asociación, denominados de "tercera generación", término que más adelante será explicado, los cuales tiene como principios básicos comunes los siguientes puntos:

- ◆ Su objetivo primordial es la creación de zonas de libre comercio, abarcando el universo arancelario y asegurando la eliminación de restricciones no arancelarias;
- ◆ Una desgravación arancelaria, llevada a cabo en plazos de tiempo establecidos entre los países contratantes del Acuerdo, apoyados en el criterio de eliminar gradualmente los aranceles, como una forma de ir resolviendo los problemas de producción de los países. Fundamentados en el principio de reciprocidad, en cuanto a los plazos de tiempo y la desgravación arancelaria.

Adecuadamente, la ALADI adopta un cambio en la relación de sus países miembros, con terceros países desarrollados, al facultar su participación con éstos en acuerdos de indole comercial⁷³, lo cual facilitará a los países de la Asociación establecer mayores vínculos y relaciones comerciales con bloques de países o países desarrollados, como puede ser el caso de Estados Unidos o la Unión Europea y su relación con algunos países o grupos de países pertenecientes a la ALADI.

3.3.2. Los acuerdos suscritos en el marco de la ALADI

En esta parte se verán los acuerdos suscritos en el ámbito de la ALADI, su evolución y sus características desde la creación del Organismo hasta 1996, tomando en consideración la evolución del proceso integrador en América Latina y la influencia de los acuerdos con los países miembros.

⁷³ Protocolo Interpretativo del Artículo 44 del Tratado de Montevideo de 1980

Los acuerdos firmados en la Asociación Latinoamericana de Integración, se insertan en el Área de Preferencias Económicas (APE), fundada en el Tratado de Montevideo de 1980. La cual se encuentra formada por la Preferencia Arancelaria Regional (PAR)⁷⁴, los Acuerdos de Alcance Regional (AAR)⁷⁵ y los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)⁷⁶. Estos mecanismos tienen como propósito el "establecer un mercado común latinoamericano"⁷⁷. A continuación se revisan los acuerdos más importantes, con sus principales características y su desarrollo en la historia de la ALADI.

Es necesario señalar que, entre los acuerdos regionales, están las Normas de Apertura de Mercados (NAM), que favorecen únicamente a los países de menor desarrollo económico relativo⁷⁸.

Por otra parte, en la década de los ochenta, la PAR, fue adoptada como el principal mecanismo multilateral de la Asociación para una mayor integración en la región, ya que incluía las listas de excepciones y permitía la convergencia entre los AAP, dentro lo que hubiera sido la creación de una zona de libre comercio en la ALADI. Sin embargo, dadas las características del mecanismo y el entorno que rodeó a América Latina en la pasada década, esto no pudo llevarse a cabo, puesto que en 1988, la "PAR se congeló en una preferencia básica del 20 por ciento"⁷⁹; además las listas de excepciones de los productos nunca fueron eliminadas.

A pesar de ello, la PAR resultó fundamental en la evolución de la integración latinoamericana a principios de la presente década, ya que fue el instrumento mediante el cual se canalizó el comercio intrarregional negociado; la principal razón fue por la gran cantidad de productos que contemplaba, lo que no sucedía con los acuerdos parciales tradicionales.

Sin embargo, la PAR fue cayendo en desuso y reemplazado por los acuerdos de tercera generación, ya que los nuevos acuerdos cubren todo el universo arancelario y establecen plazos de tiempo determinados para la desgravación arancelaria. Por otra parte, en algunos acuerdos la PAR se ha incorporado expresamente como punto inicial de desgravación.

Es necesario puntualizar que, el mecanismo seleccionado para subsanar los desequilibrios comerciales de los países de menor desarrollo económico relativo fueron las Nominas de Apertura de Mercado (NAM)⁸⁰, aplicadas sobre el principio de no-reciprocidad.

⁷⁴ Otorgada solamente a los países pertenecientes a la ALADI.

⁷⁵ Acuerdo que incluye a todos los países miembros de la ALADI.

⁷⁶ Son los concernientes a aquéllos acuerdos firmados entre países miembros de la ALADI, pero no extensivos a todos los miembros de la Asociación.

⁷⁷ ALADI, *Situación y perspectivas...Op. cit.*, en: www.redtips.org, del 7 de octubre de 1997.

⁷⁸ Es un grupo de países formado por Bolivia, Ecuador y Paraguay.

⁷⁹ ALADI, *Situación y perspectivas...Op. cit.*, en: www.redtips.org, del 7 de octubre de 1997.

⁸⁰ Este instrumento procura asegurar un tratamiento preferencial efectivo para Bolivia, Ecuador y Paraguay, basado, en el compromiso de eliminar todas las barreras arancelarias, los gravámenes aduaneros y restricciones que incidan en las importaciones de los productos incluidos en dichas Nominas, a favor de los tres países mencionados, por parte de los demás países miembros de la ALADI.

Con relación a los AAP, su característica principal, es que faculta a los Estados miembros a llevar a cabo negociaciones con otros países latinoamericanos no miembros de la Asociación y cuyos compromisos no se extienden al resto de las partes, al no estar afectados por la Cláusula de la Nación Más Favorecida, con excepción de los acuerdos sectoriales y los acuerdos reglamentados en el artículo 25 del Tratado de Montevideo⁸¹ de 1980. En dicho acuerdos pueden participar un mínimo de dos y un máximo de 10 países, con ello, se pretende reconocer los avances diferenciales del proceso de integración, en concordancia con los intereses y posibilidades de los países participantes en cada acuerdo.

Existen en la ALADI cuatro tipos de acuerdo: 1) los comerciales, 2) de complementación económica, 3) agropecuarios, y 4) de promoción de comercio o adoptar en base a las modalidades sustentadas en el artículo 14 del Tratado⁸².

3.3.3. Evolución y tendencias

Con el propósito de dar un orden, tiempo y espacio, se ha clasificado la evolución de los acuerdos, durante el período 1980-1996, en acuerdos de primera generación (1980-1985); de segunda generación (1985-1990) y los más trascendentales, de tercera generación (1990-1996), todo ello con el objetivo de mostrar sus alcances en el período en que son suscritos y la etapa de avance del proceso de integración, en relación con el comercio intrarregional.

A partir de la creación de la ALADI el monto del comercio total, aumentó casi tres veces en el ciclo de 1980-1995 y, por su parte, el comercio negociado pasó de "28.6 por ciento en 1980 a 58.3 por ciento del total intrarregional en 1995"⁸³. Véase cuadro 4.

Cuadro 4. Evolución del Comercio Negociado 1980-1995.
(Millones de dólares y porcentajes).

| Comercio Negociado | Valor | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 |
|--------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| ALADI | 3010 (1) | 2309 (1) | 4732 (1) | 10629 (3) | 20351 (2) |
| % S/T. | 28.60% | 30.70% | 38.20% | 46.40% | 58.30% |
| Total ALADI | 10529 | 7533 | 12380 | 22911 | 34898 |

Notas:

(1). El comercio negociado en los años 1980, 1985 y 1990 no incluye la Preferencia Arancelaria Regional.

(2). No incluye comercio negociado de Chile, México y Venezuela.

(3). No incluye comercio negociado de Colombia y México.

Fuente: Elaborado por el Departamento de Comercio respaldados con datos proporcionados por el Departamento de Información (Secretaría de la ALADI).

A pesar de este importante crecimiento, es prudente señalar que la evolución del comercio negociado se ha desarrollado sin uniformidad, según las relaciones comerciales entre países que se consideren. Para muestra, el intercambio al interior del Mercosur y el

⁸¹ Se estipula que los beneficios de las preferencias otorgadas, se extiendan a países de menor desarrollo económico relativo.

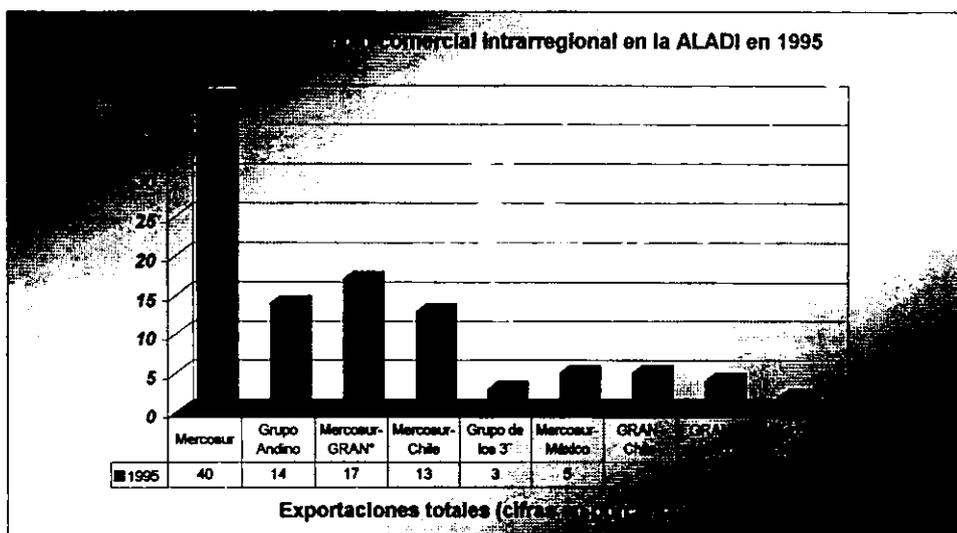
⁸² Toma a los Acuerdos de Alcance Parcial, en otras materias, como la cooperación científica y tecnológica, la promoción del turismo y la preservación del medio ambiente.

⁸³ ALADI, *Situación y perspectivas...Op. cit.*, en: www.redtips.org, del 7 de octubre de 1997.

Grupo Andino (GRAN), respectivamente, fueron los más dinámicos, ya que cubrieron correspondientemente "el 40 por ciento y el 14 por ciento de las exportaciones totales de la ALADI"⁸⁴, en 1995. Sin embargo, la relación entre Mercosur-GRAN, no tiene actualmente cifras significativas en intercambio comercial resultando en el 17 por ciento.

En relación con el año 1995 y el intercambio intrarregional total en la ALADI, el comercio Mercosur-Chile, fue del 13 por ciento; el del Grupo de los tres, cubrió casi el 3 por ciento; mientras tanto, las exportaciones Mercosur-México y GRAN-Chile, representaron respectivamente 5 por ciento; las GRAN-México el 4 por ciento y las exportaciones Chile-México el 2 por ciento. (Véase gráfica 4).

Continuando con el comercio intrarregional, hay que señalar que la composición de las exportaciones efectuadas en la década de los noventa ha cambiado. El intercambio de manufacturas ha resultado el más dinámico al duplicarse en el periodo de 1990 a 1995, colocándose con el 60 por ciento del total del comercio. Los flujos de alimentos, bebidas y tabaco, resultaron con la segunda posición, mientras que el demás comercio fue inferior, especialmente el decremento en minerales y metales.



Nota: *GRAN, es Grupo Andino, e incluye a Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela.

†Grupo de los 3, incluye a Colombia, México y Venezuela

Fuente: Elaboración propia, con datos del Departamento de Comercio (Secretaría de la ALADI).

⁸⁴ ALADI, *Reporte de actividades anual 1996*, Secretaría General de ALADI, en página electrónica www.aladi.org del 4 de diciembre de 1997

3.3.4. Acuerdos de primera generación

A continuación se mencionan los mecanismos de concertación que ha elaborado la ALADI, con el objetivo de profundizar y expandir el proceso de integración económica.

En la etapa de 1980-1985, la ALADI primeramente se centró en las negociaciones del "patrimonio histórico"⁸⁵. Los acuerdos suscritos en este período constituyen el conjunto de acuerdos de primera generación y su objetivo se centraba, fundamentalmente, en la concesión de preferencias arancelarias negociadas de manera casual, con base en listas selectivas de productos. Las preferencias concedidas y admitidas tenían magnitudes variables, según las necesidades y objetivos de los acuerdos, en general demostraban las condiciones imperantes de cada país al momento de la firma de los mismos.

En este período también, finalizan las negociaciones para el establecimiento de la PAR, que fue creada como la herramienta básica de carácter multilateral, este mecanismo permitiría la convergencia de los acuerdos parciales, cubriría el universo arancelario y eliminaría las restricciones no arancelarias al comercio intrarregional. De manera concreta, la PAR fue paralizada en 1988 en el 20 por ciento de preferencia básica, por consecuencia, no se eliminaron las listas de excepciones de los países y no fue posible concretar ningún programa de eliminación de restricciones no arancelarias.

Sin embargo, estas dificultades se han ido solucionando, con la política de apertura económica, que actualmente los once países de la ALADI; en la actualidad se están eliminando las restricciones no arancelarias al comercio intrarregional, como las concernientes a la preservación del medio ambiente, que están dificultando el comercio.

3.3.5. Acuerdos de segunda generación

La etapa intermedia comprendida entre 1985-1990, ha sido determinante en el proceso de integración, distinguido por la suscripción de Acuerdos de Complementación Económica, a nivel bilateral, en los cuales los países firmantes profundizan y amplían la cobertura arancelaria negociada, por medio del incremento de las concesiones ya otorgadas y la inclusión de nuevos productos con preferencias variables. Esta serie de acuerdos substituyeron los acuerdos pertenecientes al "patrimonio histórico" y los acuerdos comerciales, que se caracterizan por ser de tipo sectorial y contener un número reducido de productos.

Es necesario señalar, que los acuerdos de segunda generación tenían muchas limitantes, en cuanto a la cobertura de productos, pero sin duda hubo un progreso en las preferencias y la eliminación de restricciones, hechos que sirvieron de base para la

⁸⁵ Son todos los acuerdos regionales y parciales de las concesiones vigentes de la ALALC, mediante los nuevos mecanismos del Tratado de Montevideo de 1980, comprendidas en las listas nacionales, las listas de ventajas no extensivas, los acuerdos de complementación industrial y los acuerdos bilaterales autorizados por la Resolución 354 (XV), (Convenio Argentino-Uruguayo de Complementación Económica CAUCE) y (Protocolo de Expansión Comercial PEC) suscritos por Argentina-Uruguay y Brasil-Uruguay, respectivamente.

siguiente etapa, que ha resultado hasta ahora la más dinámica del proceso de integración en la ALADI.

Simultáneamente, en este ciclo se inicia la suscripción de acuerdos con otros países latinoamericanos bajo el artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980⁸⁶,

3.3.6. Acuerdos de tercera generación

En el período concerniente a la actual década, se genera un cambio sustantivo en el progreso de la integración en Latinoamérica, que tiene la peculiaridad de la suscripción serie de acuerdos, cuyo objetivo es establecer zonas de libre comercio entre los países complementándolos con tratamientos específicos en materias distintas de las relaciones comerciales. Los nuevos acuerdos versan en: los servicios, las inversiones y la integración física.

Los ejemplos y características de esta serie de acuerdos son las siguientes:

- Se establecen zonas de libre comercio en plazos determinados y con un programa de desgravación arancelaria, que abarca el universo arancelario de manera completa.
- Algunos acuerdos contienen listas reducidas de productos exceptuados. Como los casos de Mercosur-Chile y Mercosur-Bolivia, ambos no tienen excepciones, pero contemplan un mayor plazo para la desgravación total de un reducido número de productos considerados "sensibles"⁸⁷.
- Los programas de liberación, de estos acuerdos, atienden la eliminación total de las restricciones al inicio del programa, o se establece el compromiso de eliminarlas en plazos de tiempo acordados entre las Partes.
- Se estipula la aplicación de normas comunes para la regulación del comercio negociado. Los acuerdos establecen normas específicas en materia de origen, salvaguardias, solución de controversias, que garanticen la transparencia del Acuerdo, evitando las discriminaciones.
- También se contempla la liberalización del comercio de servicios, que incluye: la protección y promoción de normas recíprocas, para las inversiones; el fortalecimiento de la integración física, a través de las vías de comunicación y prestación de servicios en el transporte y el intercambio y cooperación de las áreas energética y de telecomunicaciones.

Conviene en este punto, señalar el programa de liberación comercial en los acuerdos denominados de tercera generación, que tiene como objetivo el establecer zonas de libre comercio entre los países signatarios, para consumir este objetivo, se establece como norma general, un programa de liberación que incluye la desgravación automática y lineal de los impuestos a la importación. Esto implica que, durante el período establecido y de

⁸⁶ El artículo 25 faculta a los países miembros a concertar acuerdos con otros países no pertenecientes a la ALADI, sin que estos últimos se adhieran a la Asociación y sin que sus concesiones se extiendan a los demás países del organismo integrador. Estos acuerdos han tenido un alcance integrador corto, en términos de intercambio comercial intrarregional.

⁸⁷ Los acuerdos de tercera generación tienen listas de productos que por su carácter sensible respecto a la producción nacional, tienen un programa de desgravación más largo que el resto de los productos, que son excluidos del programa de liberación

acuerdo con los cronogramas pactados, los aranceles vigentes entre los países signatarios de cada acuerdo, se reducirán en forma gradual hasta llegar a cero por ciento de arancel, momento en que se establece la Zona de Libre Comercio.

Aunque cada Tratado tenga plazos diferentes de desgravación, el programa de liberación es el mismo, (cronograma general de desgravación), sin distinción por tipo de productos. Entre los distintos acuerdos se evidencian diferencias en los plazos de liberación de intercambio. Por ejemplo, en los acuerdos suscritos por Chile con el Grupo de los Tres; así como entre los países del Mercosur, los plazos se determinaron en periodos cortos (de 5 años), para instaurar el área de libre comercio. Por otro lado, los acuerdos entre Grupo de los Tres y Mercosur y Chile-Mercosur, tienen plazos de liberación más largos (10 años).

En relación con los productos "sensibles", se aplica el régimen de importación de cada país y su desgravación es más prolongada, ya que son productos que los países consideran estratégicos para su desarrollo, tales como bienes del sector textil, azucarero, automotriz, agropecuario, siderúrgico y energético.

Para asegurar el funcionamiento y transparencia de los acuerdos, se han incorporado una serie de normas específicas en materia de origen; cláusulas de salvaguardia; solución de controversias y valoración aduanera, junto con medidas para prevenir y corregir las prácticas desleales en comercio. Otras áreas de igual importancia en los acuerdos son las que incorporan temas como los "servicios; las inversiones; la integración física; el transporte; la propiedad intelectual; las normas técnicas; sanitarias y fitosanitarias; la cooperación en ciencia y tecnología, las compras del Estado";⁸⁸ entre otras.

3.3.7. Los resultados del proceso de integración en el marco de la ALADI

Esta parte, comprende los acuerdos en el periodo de 1990 a 1996, sobre la importancia que ha venido desarrollando el proceso de integración en el marco de la ALADI y la trascendencia de manera ilustrada de los acuerdos suscritos y su peso específico en la región, comparado con otras zonas del mundo.

La región de países pertenecientes a la ALADI, en conjunto tiene el 95 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), el 87 por ciento del territorio y el 86 por ciento de la población de toda América Latina en 1995, (véase cuadro 5).

⁸⁸ ALADI, *Reporte..Op. cit.*, en página electrónica www.aladi.org del 4 de diciembre de 1997

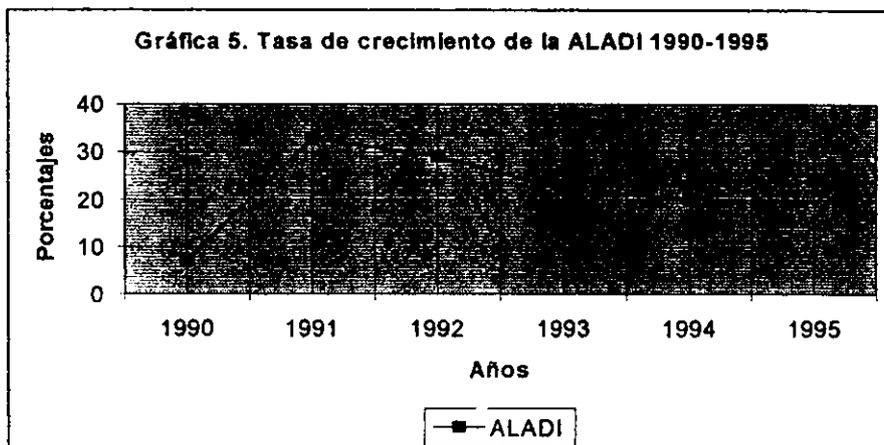
| Cuadro 5. DIMENSION ECONOMICA DE LA ALADI EN 1995 | | | |
|--|---|--|---------------------------------------|
| | Prod. Interno Bruto (En % y en mill.de dólares de 1980) | Población (En % y en miles de personas) | Superficie (En % y en Km2.) |
| Argentina | 29% | 17% | 23% |
| Brasil | 68% | 78% | 72% |
| Paraguay | 1% | 3% | 3% |
| Uruguay | 2% | 2% | 2% |
| MERCOSUR | 478.225 52% | 204.523 50% | 11.883.000 62% |
| Bolivia | 3% | 8% | 23% |
| Ecuador | 9% | 12% | 6% |
| Colombia | 33% | 34% | 25% |
| Perú | 13% | 24% | 27% |
| Venezuela | 42% | 22% | 19% |
| GRUPO ANDINO | 176.497 19% | 99.351 24% | 4.719.000 25% |
| México | 214.035 24% | 91.145 23% | 1.973.000 10% |
| Chile | 47.939 5% | 14.21 3% | 757 4% |
| ALADI | 916.696 100% | 409.229 100% | 19.332.000 100% |
| En % de América Latina | 96% | 88% | 97% |
| Fuente: CEPAL 1995 y Guía del Mundo 1996. Elaboración. División de Estudios y Estadísticas ALADI Los países de la ALADI representan en su conjunto en América Latina el 96% del PIB, 88% de la población y 97% de la superficie, según datos de 1995 | | | |

Asimismo, el comercio intrarregional también ha tenido un avance cualitativo y cuantitativo en la ALADI, "con una tasa media anual superior al 23 por ciento desde 1990, hasta 1996, habiendo alcanzado un nivel superior a los 34 mil millones de dólares, lo que representa alrededor de un 17 por ciento de las exportaciones totales de los países miembros"⁸⁹. La composición de las exportaciones de la región se ha acentuado en las manufacturas, lo cual ha permitido que Latinoamérica se haya insertado de manera competitiva en los mercados internacionales, como un espacio atractivo para las inversiones extranjeras. Un punto importante, son los múltiples Acuerdos de Complementación Económica, compuestos por GRAN, Mercosur, México-Chile, Grupo de los Tres, los trabajos preparatorios para el ALCA y las negociaciones con Europa y Asia. Un tema de igual importancia es la proliferación de organizaciones entre personas e instituciones de la región, sobre un gran número de temas de interés común como el político, cultural, científico y tecnológico, laboral, de información, de consumo, fundamentados en regímenes democráticos, que permiten la libertad de comunicación entre las sociedades latinoamericanas.

⁸⁹ Antunes Antonio, *La nueva fuerza de integración latinoamericana*, Secretaría General de la ALADI, en página electrónica www.aladi.org del 22 de enero de 1998

El comercio intrarregional de los países de la ALADI, ha evolucionado en una tendencia de crecimiento positivo para la región y con una recuperación sustantiva con respecto a la década anterior, esto se debe a la eliminación de barreras arancelarias; la apertura económica, el crecimiento del PIB; los flujos de inversión extranjera y la multiplicación de acuerdos de tercera generación, en los países miembros. Las exportaciones intrarregionales pasaron de 11.3 mil de millones de dólares en 1990 a 34 mil millones de dólares en 1995, cuyo resultado fue un crecimiento en las tasas globales superiores a las de ALADI: 7 por ciento (1990); 33 por ciento (1991), 29 por ciento (1992); 22 por ciento (1993); 20 por ciento (1994) y 24 por ciento en 1995⁹⁰. (Véase gráfica 5).

Comercio intrarregional



Fuente: Elaboración propia con datos de la ALADI.

Como se puede apreciar el dinamismo del proceso integrador en la región de la ALADI ha tenido un incremento importante, mismo que se corrobora con los intercambios comerciales en la Asociación, en el ámbito de los grupos subregionales. Desde la perspectiva comercial el flujo más activo, es el llevado a cabo entre los países del Mercosur (intraMercosur), lo cual le ha significado una participación creciente con otros grupos subregionales en intercambio comercial. Asimismo, le sigue en importancia el comercio entre el Grupo Andino y el Mercosur, no obstante que ha ido perdiendo importancia y su monto ha resultado muy inferior al primero, con excepción del último año. En tercer lugar, se encuentra el Grupo Andino (intraGRAN), que ha incrementado su crecimiento a un ritmo superior a la media de la ALADI. (Cuadro 6).

⁹⁰ ALADI, *La década de los noventa el dinamismo inesperado*, Secretaría General de la ALADI en página electrónica www.aladi.org del 8 de febrero de 1998.

| Cuadro 6. EXPORTACIONES SEGÚN CIRCUITOS DE COMERCIO | | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 1990-1995 | | | | | | |
| (en porcentajes) | | | | | | |
| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
| Intra-GRAN | 10.4 | 11.7 | 11.4 | 12.2 | 13.2 | 13.8 |
| Intra-MCS | 33.9 | 33.8 | 37.2 | 42.3 | 42.2 | 41.2 |
| GRAN-MCS | 18.9 | 19.3 | 16.2 | 14.5 | 13.9 | 14.9 |
| GRAN- Chile | 6.4 | 6.4 | 5.2 | 4.2 | 4.5 | 5.1 |
| MCS-CHILE | 13.5 | 13.5 | 13.3 | 12.2 | 12 | 13 |
| GRAN-México | 5.2 | 4.6 | 4.8 | 4.6 | 5.3 | 4.9 |
| MCS-México | 10.4 | 9.5 | 10.6 | 8.6 | 7.4 | 5.4 |
| Chile-México | 1.2 | 1.1 | 1.2 | 1.4 | 1.6 | 1.8 |
| ALADI (mill. US\$) | 12.17 | 15.09 | 19.41 | 23.69 | 28.55 | 35.49 |

Fuente: ALADI "Indicadores de comercio de América Latina 1990-1995", Secretaría de la ALADI.

Sobre este planteamiento, conviene señalar también, el progreso en la composición de las exportaciones de los países miembros de la ALADI, en esta década, ya que últimamente el comercio intrarregional se ha distinguido por una mejora sustantiva en la calidad de productos con un mayor valor agregado y tecnologías más sofisticadas. Prueba de ello es que las manufacturas han incrementado su participación en los totales del comercio intrarregional. (Cuadro 7).

| Cuadro 7. COMERCIO SEGÚN TIPO DE PRODUCTO | | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|
| 1990 -1995 | | | | | | |
| (en porcentajes) | | | | | | |
| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 (a) |
| Exportaciones Intrarregionales | | | | | | |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 23 | 20.1 | 18.9 | 18.5 | 19.9 | 19.6 |
| Materias Primas, Agricultura | 4.9 | 4.2 | 3.3 | 3.1 | 3.2 | 2.9 |
| Combustibles | 11.8 | 11 | 9 | 8.7 | 10.1 | 13 |
| Minerales y metales | 13.3 | 13.6 | 11.5 | 10.5 | 7.3 | 6.3 |
| Manufacturas | 46.9 | 50.7 | 57 | 59.1 | 59.3 | 57.9 |
| No clasificados | 0.2 | 0.3 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.3 |
| TOTAL (mill. US\$) | 12.170 | 15.085 | 19.412 | 23.692 | 28.553 | 35.095 |
| Exportaciones Globales | | | | | | |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 23.6 | 24.3 | 24.6 | 20.4 | 20.9 | 20.3 |
| Materias Primas, Agricultura | 3.5 | 3.5 | 3.5 | 3 | 3.3 | 3.9 |
| Combustibles | 26.7 | 22.8 | 21.9 | 16.9 | 14.9 | 14.6 |
| Minerales y metales | 17.3 | 17.2 | 15.4 | 12.5 | 9 | 9.1 |
| Manufacturas | 28.2 | 31.2 | 33.8 | 46.4 | 50.7 | 50.8 |
| No clasificados | 0.8 | 1.1 | 0.7 | 0.9 | 1.3 | 1.4 |
| TOTAL (mill. US\$) | 112.14 | 126.71 | 134.40 | 145.05 | 169.28 | 206.27 |

Nota: (a) La diferencia en el valor del comercio intrarregional con el cuadro anterior, obedece a que la información por tipo de producto no necesariamente es de cobertura total (no revela todo el comercio).

Fuente: División de Estudios y Estadísticas, ALADI, 1996

Con este extenso panorama de la situación política, económica y social que viven actualmente los países miembros de la ALADI, es el momento de avanzar hacia el siguiente capítulo que analiza cuál ha sido el papel en particular de una de las economías más grandes de la región latinoamericana; México.

3.4. Las relaciones económicas de México

Con este panorama, México en la última década ha formulado una política de apertura económica y ha sentado las bases para un mejor entendimiento y cooperación con sus socios comerciales, teniendo como objetivo final la diversificación de sus vínculos con el exterior. En esta parte se abordarán las regiones geográficas para México en materia comercial y de inversión, para tener un escenario más claro y preciso del lugar que ocupa la región latinoamericana para México. En este orden de ideas, se verán también de manera sucinta la serie de acuerdos comerciales que ha venido desarrollando el gobierno mexicano, con algunos países latinoamericanos.

Es evidente, que la participación de México en materia comercial, a través de un Tratado de Libre Comercio, se haya dado primeramente con Estados Unidos y Canadá, por varias razones. Entre ellas está nuestra colindancia geográfica, la histórica relación que tenemos con Estados Unidos que, además, es la primera potencia económica y nuestro principal socio comercial en materia de exportaciones e importaciones.

Le sigue en importancia la región europea, particularmente los países líderes de la Unión Europea (UE), quienes han ido fortaleciendo junto con México un nuevo marco de entendimiento en diversos ámbitos como el político, el económico (comercial y financiero), el científico y tecnológico y por último el cultural, México actualmente está planteando una estrategia política, bajo el supuesto de la diversificación de nuestras relaciones con el exterior, un mayor acercamiento a la UE, que le permita obtener un mayor margen de maniobra en su relación con Estados Unidos.

Dentro de las estrategias de diversificación y nuevos vínculos en las relaciones comerciales de México con el exterior, resulta evidente que las relaciones con América Latina, han sido marginales desde los años sesenta hasta finales de los ochenta, con una participación comercial poco significativa y pequeña. Sin embargo, la posición de México frente a la región latinoamericana en el rubro político ha tenido una gran participación en foros tanto políticos como económicos, y desde distintos ámbitos el gobierno mexicano siempre ha estado preocupado por mantener buenas relaciones con los países de la región centro y sur de América.

Es importante destacar que México ha tenido un rol importante en el proceso de integración económica de América Latina, participando de manera activa en los principales órganos integradores latinoamericanos, como son la ALALC y posteriormente la ALADI.

Sin embargo, la región latinoamericana al igual que México ha tenido una serie de problemas que han obstaculizado el proceso integrador, tales como: la heterogeneidad de desarrollos socio-económicos, los intereses políticos hacia otras latitudes geográficas y considerarlos como prioritarios antes que a la región –sobre todo de países como Argentina, Brasil, México y Chile– que se constituyen como economías líderes en América Latina, lo cual se refleja en la falta de coordinación de esfuerzos para la integración económica, con la variación de sus intereses económicos; también es evidente la carencia de una infraestructura de la planta productiva de varios países de la zona.

Todo ello provocó que entre los años sesenta y ochenta, los desequilibrios económicos han mantenido a Latinoamérica comercialmente con aranceles elevados y barreras no-arancelarias; además los organismos latinoamericanos han sido demasiado complejos, en cuanto a su estructura organizativa y no han respondido a los objetivos del fomento al intercambio y crecimiento de las relaciones comerciales.

Sin embargo, a partir de la década de los noventa, comenzó a generar un impulso al regionalismo, ya que el nuevo contexto internacional manifiesta una clara tendencia a establecer vínculos más fuertes y significativos en materia comercial y financiera, a través de acuerdos comerciales y de inversión, entre los países del mundo, a manera de irse constituyendo en bloques económicos. Dicho mecanismo comenzó a ser utilizado por la mayoría de los países latinoamericanos, ya que ciertamente ha coadyuvado a una mejor inserción en el mercado global, partiendo del supuesto que la economía nacional tenga límites al acoplamiento del nuevo contexto económico internacional, marcado por la competencia en el ámbito del comercio externo, de la producción, inversiones y tecnología.

Asimismo, en la presente década se han creado organizaciones que reconocen las realidades características de los países de América Latina, en atención a procesos de subregionalización que además de fomentar las políticas de apertura, pretenden mayores grados de uniformidad entre países unidos por fronteras comunes o no, para lograr interrelaciones más profundas en el ámbito económico, político, cultural y social.

Cabe señalar que este tipo de relaciones entre países, en referencia al caso latinoamericano, son de índole bilateral o trilateral. La mayoría de los acuerdos y representan fácilmente un 98 por ciento de las relaciones comerciales entre los países de la zona. (Ver cuadro 5).

Es una realidad, que en toda América hay una fuerte tendencia a la creación de bloques de integración económica TLCAN, ALADI, el Mercosur, el Grupo Andino (GRAN), el Grupo de los Tres, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM), son algunos ejemplos. A continuación se muestran las estadísticas de los flujos comerciales llevados a cabo en América para el año 1997, como muestra del dinamismo y funcionalidad del comercio exterior subregional y su comparativo con el comercio mundial. En este orden de ideas, con relación a las exportaciones intrahemisféricas en 1997. El Grupo de los Tres que ocupa el primer lugar del total hemisférico con 23.8 por ciento, seguido de la ALADI con 20.9 por ciento y en tercer lugar está el MCCA con 20.1 por ciento. Asimismo, pero en el rango de millones de dólares tenemos en primer lugar al TLCAN, como la región exportadora con más participación de capital con 535,627 millones de dólares, siguiendo la ALADI, Panamá y el MCCA, con 176,468 millones de dólares. Por último, tenemos la participación porcentual en el total de las exportaciones en América en 1997, al TLCAN en el primer lugar, con el 45.9 por ciento del intercambio comercial en América, seguido de la ALADI, Panamá y el MCCA, con 15.1 por ciento. (Véase cuadro 8).

Se puede apreciar, que el denominador común de todos estos esfuerzos de integración ha sido el haber centrado su actividad en el campo del intercambio comercial. Por ello, es necesario continuar trabajando para profundizar más el proceso de integración, y los beneficios cada vez sean más sustantivos para el desarrollo de los países participantes, ya que potencial que ofrece el mercado ampliado es importante y se ha aprovechado de forma marginal.

Fuente: BID, DATAINTAL, Unidad de Estadísticas y Análisis Cuantitativo del Departamento de Integración y Programas Regionales, publicado en *Integración y Comercio en América*, Nota Periódica, Diciembre 1997.

(1) Estimaciones basadas sobre los datos disponibles al 14/11/97

(2) Representa la variación de los datos parciales del 1997 con respecto a igual periodo del año anterior.

(3) Incluye Panamá y los países de ALADI y MCCA.

Mercosur: Mercado Común del Cono Sur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay).

Comunidad Andina: (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela).

G - 3: Grupo de los Tres (México, Venezuela, Colombia)

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración (Mercosur + Comunidad Andina + Chile y México).

MCCA: Mercado Común Centroamericano (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua).

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América el Norte (Canadá, Estados Unidos, México).

A este respecto, los flujos comerciales y los procesos de subregionalización en todo el continente jugarán un papel importante para el avance del proceso de integración económica, destacando la posición estratégica y privilegiada de México, en sus relaciones tanto al norte como al sur del continente, las cuales deben ser aprovechadas al máximo. Aunque también es importante señalar que, los flujos comerciales de intercambio entre subregiones son mayores en el hemisferio norte que en el hemisferio sur.

En este sentido resulta importante señalar que de 1996 a 1998, México ha ido incrementando su participación en el mercado de Estados Unidos y Canadá, aumentando su dependencia al mercado del TLCAN, lo cual puede resultar una política comercial arriesgada; prueba de ello es que en el rango de exportaciones, en 1996 las transacciones comerciales a esa zona de libre comercio eran del 86.2 por ciento y para 1998, son del 88.9 por ciento. Por otro lado, las importaciones mexicanas, han tenido un leve descenso, ya que en 1996 eran del 77.4 por ciento y en 1998 son del 75.9 por ciento.

Cabe señalar que las exportaciones mexicanas hacia América Latina, han aumentado, ya que en 1996, eran del orden del 3.3 por ciento y en 1998 fueron de 4.2 por ciento.

Sobre esta serie de planteamientos, es importante señalar la relación que guarda México con sus socios comerciales, ya que resulta importante ilustrar los intereses de México en materia de intercambio comercial y denotar cual es la posición de Latinoamérica en este contexto. Para ello utilizaremos la balanza comercial de México en 1998, 1997 y 1996. (Ver cuadros 9, 10, y 11).

| Cuadro 9. Año 1998 | | | | |
|---|----------------------|----------------------|--------------|------------------|
| DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL COMERCIO DE MEXICO | | | | |
| País o región | Exportaciones | Importaciones | Total | Variación |
| E.U. y Canadá | 88.9 | 75.9 | 164.8 | 82.4 |
| Unión Europea | 3.2 | 9.6 | 12.8 | 6.4 |
| Asia | 1.9 | 10.6 | 12.5 | 6.25 |
| América Latina | 4.2 | 2.3 | 6.5 | 3.25 |
| Otros | 1.8 | 1.6 | 3.4 | 1.7 |
| Total | 100 | 100 | 200 | 100 |

| Cuadro 10. Año 1997 | | | | |
|---|----------------------|----------------------|--------------|------------------|
| DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL COMERCIO DE MEXICO | | | | |
| País o región | Exportaciones | Importaciones | Total | Variación |
| E.U. y Canadá | 87.4 | 76.5 | 163.9 | 81.95 |
| Unión Europea | 2.7 | 7.4 | 10.1 | 5.05 |
| Asia | 1.6 | 8.2 | 9.8 | 4.9 |
| América Latina | 3.9 | 2.1 | 6 | 3 |
| Otros | 4.4 | 5.8 | 10.2 | 5.1 |
| Total | 100 | 100 | 200 | 100 |

| Cuadro 11. Año 1996 | | | | |
|---|----------------------|----------------------|--------------|------------------|
| DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL COMERCIO DE MEXICO | | | | |
| País o región | Exportaciones | Importaciones | Total | Variación |
| E.U. y Canadá | 86.2 | 77.4 | 163.6 | 81.8 |
| Unión Europea | 2.1 | 5.7 | 7.8 | 3.9 |
| Asia | 1.4 | 5.9 | 7.3 | 3.65 |
| América Latina | 3.3 | 2.5 | 5.8 | 2.9 |
| Otros | 7 | 8.5 | 15.5 | 7.75 |
| Total | 100 | 100 | 200 | 100 |

Fuente: Elaboración propia con Datos del Banco de México hasta noviembre de 1998 y el Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe Anual", de 1996 a 1998, Bancomext, 1996, 1997, 1998, México.

Como se puede apreciar en los cuadros anteriores, la relación de México en materia de exportaciones ha ido en aumento, hacia el mercado del TLCAN, junto con una leve disminución de las importaciones. Asimismo, se puede destacar la participación de una mayor actividad comercial de Asia y la Unión Europea, que ha venido en aumento en los años señalados, sobre todo en importaciones de México, provenientes de esos continentes. Por último, pero no menos importante, la tendencia que han generado las exportaciones de México hacia América Latina, han mostrado un crecimiento constante, en cambio las importaciones se han mantenido sin cambios importantes.

3.4.1. México y la ALADI

Continuando con el proceso de integración en América Latina y las acciones llevadas a cabo por México. Es necesario puntualizar que los retos emprendidos por México dentro de la política económica, en el ramo comercial, no hubiesen rendido frutos tan significativos

como los que se han obtenido, si no se hubiera complementado la posición de México en los foros internacionales y regionales.

Tal es el caso de la propuesta de México, en relación con la disminución absoluta de aranceles en el seno de la ALADI, a través de los mecanismos de preferencias arancelarias, que implica fortalecer "el sistema multilateral de comercio; para ampliar y diversificar el abanico de oportunidades económicas en el ámbito bilateral. Para ello se han elaborado estrategias claras y flexibles, que respondan a nuestra situación geográfica y a nuestros vínculos históricos; que persiguen garantizar el acceso recíproco, estable y permanente en los mercados y facilitar el aprovechamiento de las complementariedades económicas, así como las ventajas comparativas para el comercio y la inversión"⁹¹. Con ello México busca abrir un gran espacio de oportunidades para el negocio y el comercio internacional, con especial énfasis en América Latina.

Asimismo, México tiene una clara conciencia de que la negociación de acuerdos comerciales con las subregiones más importantes de la zona latinoamericana, le permitirán a nuestro país y a las naciones de la región, impulsar la integración económica. Como prueba de ello, fue la administración salinista la que propuso ante el Grupo de Río en 1990 reformar a la ALADI, a partir de las siguientes consideraciones:

1. La inclusión en los acuerdos de una cobertura amplia de productos. Así, se eliminarán distorsiones sectoriales que imposibilitan la asignación óptima de los recursos.
2. La fijación de aranceles máximos, o mecanismos equivalentes, entre los países que negocien bilateralmente y la elaboración de un programa calendarizado de desgravación arancelaria para que, de forma gradual, se defina desde el inicio una clara tendencia a la apertura efectiva que estimule los flujos comerciales.
3. La eliminación de barreras no arancelarias para todos los productos, con excepción de algunos altamente sensibles. Con esto se asegurará que la protección acordada y su desaparición gradual, tenga plena transparencia.
4. El compromiso de un programa calendarizado para la eliminación de subsidios a la exportación y de cargas fiscales discriminatorias e inequitativas, para asegurar equidad en la estructura de costos y el cabal aprovechamiento de nuestras ventajas comparativas.
5. La remoción de obstáculos al comercio exterior en materia de transporte que abatan costos y aseguren mayores flujos entre la región.
6. La concertación de reglas de origen claras y estrictas, para evitar triangulaciones que desvirtúen el buen propósito de nuestros acuerdos comerciales.
7. La creación de mecanismos transparentes de salvaguardias transitorias, que respondan con agilidad a fenómenos no previstos.
8. La concertación de procedimientos ágiles e imparciales para la resolución de controversias comerciales, que con claros principios de justicia ofrezcan soluciones expeditas y no entorpezcan los flujos comerciales.
9. La creación de programas concretos y permanentes de promoción comercial y de inversiones que permitan que nuestras comunidades de negocios se acerquen efectivamente.

⁹¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile*, SECOFI, 1991, México, p.6

10. La conformación natural de subregiones económicas del Cono Sur y el Pacto Andino habrán de estimular las relaciones comerciales y de inversión de toda la región. Es necesario asegurar la compatibilidad entre estos mecanismos subregionales y los principios de la integración global de la ALADI. Asimismo la integración económica creciente de los países centroamericanos y la necesidad de promover una pronta recuperación y un desarrollo sostenido para hacer permanentes la reconciliación y la paz de esa región, recomiendan sistematizar los vínculos comerciales de ALADI con estos bloques en formación.

La propuesta fue entonces un proyecto mexicano "que acelerará la integración y que incluyera la apertura gradual"⁹², pero decidida del comercio en el área. Siguiendo esos lineamientos fueron negociados por México, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), y cinco acuerdos de libre comercio con países de América Latina: Nicaragua, Costa Rica, Chile, Colombia, Venezuela y Bolivia.

A este respecto, la posición que debe de adoptar México tiene que ser integral. En lo relacionado a la parte económico-comercial, deba estar acorde con los criterios de eficiencia y competitividad de nivel internacional, ya que los proteccionismos han demostrado que resultan inconvenientes e incrementan los costos de desviación de comercio.

3.4.2. Las ventajas del mercado latinoamericano

Resulta entonces importante para las exportaciones mexicanas, desarrollar la diversificación y las oportunidades de negocios, fuera de la zona del TLCAN, sobre todo para el caso de la micro, pequeña y mediana empresas⁹³, con la región latinoamericana, ya que presenta una serie de ventajas. Además, el mercado latinoamericano representa más de 420 millones de personas y "es quizá el mercado más fácil para el producto de la pequeña empresa"⁹⁴, dadas las favorables condiciones para el producto mexicano en la zona.

A este respecto, según cifras de la Encuesta Nacional de Micronegocios, de 1998" en México existen alrededor de 416,000 manufactureras⁹⁵ que forman un gran porcentaje de la planta productiva nacional y podrían tener alentadoras proyecciones de venta hacia los mercados de América Latina.

⁹² *El Universal*, 10 de mayo de 1990, p. 6.

⁹³ Se considera como micro empresa aquella que emplee de 1 a 5 personas; como pequeña a la que emplee de 6 a 50 personas y como de tamaño mediana a la empresa que tenga de 50 a 200 empleados. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Dirección General de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana empresa.

⁹⁴ Vilatela Riba, Enrique, "Sudamérica, excelente opción para exportar asegura Bancomext", en *El Financiero*, viernes 23 de enero de 1998, p. 9.

⁹⁵ Fortaleza Vargas Juan Luis, "El comercio y las empresas de menor tamaño en México", en revista *Administrare Hoy*, núm 49, SICCO, 1998, México, p 72.

Conviene decir que, para este tipo de empresas⁹⁶, los mercados latinoamericanos presentan una sustantiva experiencia en materia de comercio exterior, para los exportadores mexicanos, en virtud de que el consumo es muy similar entre México y los países latinoamericanos y el producto requiere menos adaptaciones. Gracias a ello, existe una fácil adaptación de nuestras empresas al mercado latinoamericano, ya que no son pedidos tan grandes como Estados Unidos, Canadá o la Unión Europea.

También, el idioma no constituye un problema; además, hay un nivel competitivo óptimo para las empresas mexicanas en relación con sus contrapartes latinoamericanas; a ello hay que agregar las ventajas que en materia arancelaria proveen los tratados de libre comercio firmados por México con algunos de los países más importantes de América Latina, como es Chile, Venezuela/Colombia, etc.

A este respecto, se debe tomar conciencia que México es uno de los líderes de exportaciones de América Latina y que centrar sus exportaciones hacia un solo sitio como Estados Unidos, es una política con muchos riesgos a largo plazo; el permanecer atado a un solo mercado resultaría peligroso.

Es importante destacar que empresas mexicanas como Bimbo, Vitro, Elektra, Ingenieros Civiles Asociados (I.C.A), Dina, Cemex y Tribasa, actualmente están incursionando en los mercados de Centro y Sudamérica, con exportaciones e inversión, como estrategias de crecimiento y alianzas estratégicas, para lograr beneficios para sus empresas. Estas empresas se han dado cuenta que en la zona latinoamericana se puede crecer en el corto plazo, en comparación con otras regiones del mundo.

Por otro lado, las economías latinoamericanas han ido creciendo a ritmos sostenidos en la presente década, además de contar con gobiernos con tendencias democráticas, a diferencia de hace 15 o 20 años, que eran países con serios problemas de pago de deuda y con gobiernos militares o autoritarios.

Además, la composición de las exportaciones ha cambiado de manera sustantiva en los últimos años, ya que la lista de productos que se están exportando se han vuelto más amplias, ya que no solamente hay un intercambio de bienes de consumo perecederos (como los alimentos), sino también como refrigeradores, coches, televisiones, ropa, calzado y juguetes.

En resumen se puede decir que el mercado latinoamericano constituye para la micro, pequeña y mediana empresas mexicanas, una oportunidad importante para iniciarse en la actividad de comercio exterior enfocada a la exportación, sin las amenazas de enfrentarse a mercados demasiado grandes.

Con este panorama, el siguiente capítulo se describirá el proceso que México ha tenido en materia de apertura económica, como condición importante para establecer más y mayores relaciones comerciales con el exterior.

⁹⁶ Es importante señalar que la micro, pequeña y mediana empresas en México, forman alrededor del 90% de la actividad económica en México.

4. México en el contexto internacional

Una de las principales acciones que tienen que emprender los países en materia de integración económica es la apertura de sus economías. Es por ello, que resulta importante el caso mexicano y las formas que ha desarrollado el gobierno, para establecer mayores interrelaciones de tipo político, con un enfoque económico-comercial. Dicho proceso se ha dividido en dos posiciones: la nacional e internacional.

La primera tiene que ver con las estrategias y acciones de gobierno, en materia económica para crear o apoyar instituciones, que fomenten la actividad comercial de las empresas mexicanas, principalmente las enfocadas a la exportación de productos mexicanos y, la segunda, se relaciona con la protección y la seguridad de los intereses de México en el exterior, por medio de acuerdos internacionales transparentes con otros países en materia comercial, para un ensanchamiento de las relaciones de México en el contexto internacional.

En el marco de la integración económica en América Latina y revisado anteriormente los conceptos y teorías fundamentales de la integración, abarcando cada una de sus etapas, resulta necesario para nuestro estudio, hacer alusión al papel que ha jugado México en los últimos casi 20 años en materia de apertura económica y fomento a las exportaciones, en relación con los países latinoamericanos y con el mundo en general. Es por ello, que veremos la serie de antecedentes, situaciones y hechos que motivaron el cambio en la política exterior de México, en la rama económica, particularmente en lo referente a sus relaciones comerciales con el exterior, aplicado al caso latinoamericano. El proceso de México es importante mencionarlo, ya que es un país líder en la zona de América Latina y constituyó el ejemplo a seguir de varias economías de la región además de que posee un marco fundamental de referencia, para la investigación.

Como marco de alusión, la política exterior⁹⁷ de México está formada por una serie de temas políticos, jurídicos, sociales, culturales y por supuesto económicos. Sobre este último punto es donde se centra este análisis. Asimismo, este orden de materias, están constituidas por una serie de lineamientos, objetivos, estrategias y planes de acción, que le dan cuerpo a nuestra política exterior como país. Así, inserta dentro del panorama económico, se encuentra la política de comercio exterior, que está circunscrita en un marco de mayor especificidad y con una serie de objetivos más definidos. La relación entre política y economía de un país está íntimamente ligada, a buscar el desarrollo del país.

Con este mismo fin, desde 1940 hasta 1982, el gobierno mexicano fundamentó sus expectativas de desarrollo interno con la adopción del modelo de sustitución de importaciones, que ya fue explicado en el capítulo anterior y que retomamos ahora.

⁹⁷ Como concepto general, es el conjunto de objetivos, criterios, postulados y principios que rigen la acción internacional de un Estado así como el conjunto de dichas acciones. Gaytán Guzmán Rosa Isabel "La política exterior mexicana en el marco de los procesos mundiales de integración comercial", en *Relaciones Internacionales* # 58, Abril-Junio de 1993, FCP y S-UNAM, México 1993, p.25.

Dicho modelo en México, se caracterizó por medio de un programa que tendía a producir en el país, lo que antes se importaba del exterior. Este proceso, en sus orígenes, estuvo apoyado por la expropiación petrolera y la creación de organismos nacionales (empresas paraestatales), vinculados a la infraestructura productiva del país. Esto último trajo una serie de consecuencias negativas, tales como el crecimiento y consolidación de fuertes grupos monopólicos y de poder del sector privado.

Cabe mencionar que el modelo de sustitución de importaciones mexicano, fue originalmente planeado para los bienes de consumo⁹⁸, pero su extensión a los bienes intermedios⁹⁹ y bienes de capital¹⁰⁰ no fue del todo exitosa. Sobre todo con relación a estos últimos, lo cual derivó en una dependencia tecnológica, que se acentúa cuando el país está en mejores posibilidades de obtener altas tasas de crecimiento del PIB. Dicho modelo también provocó al interior del país, una escasez de mercado, ya que no hubo la suficiente expansión del mismo; la excesiva protección de la economía mexicana, derivó en la creación de un mercado cautivo¹⁰¹ con poco poder adquisitivo. Además es importante señalar que la planta productiva del país, al estar inserta en una economía cerrada fuertemente regulada por el Estado, provocó que la tecnología y maquinaria utilizada en los procesos productivos se volviera obsoleta y las máquinas fueran cada vez menos productivas y sin competitividad al mercado exterior obteniendo, por ende, productos de mala calidad y a altos precios.

También en este período, fueron inútiles los esfuerzos realizados en materia de fomento a las exportaciones, por parte del gobierno mexicano, ya que el "sistema de protección e incentivos hizo más rentable a ojos del empresario vender en el mercado interno que tratar de exportar"¹⁰², es decir, que el proteccionismo creó un mercado cautivo para el empresario, olvidándose de exportar. Esta posición encareció enormemente las posibilidades de una integración económica para el caso de América Latina. Es por ello que las estrategias llevadas a cabo por la ALALC, entre otras razones, no tuvieron el resultado de integración esperado y las declaraciones o planes a desarrollar en la década de los sesenta y los setenta, en materia de integración económica hayan quedado sólo en buenos deseos.

En resumen, la estrechez del mercado interno, aunado al hecho del aislamiento tecnológico del exterior, obstaculizó para México el uso de las ventajas comparativas, de la

⁹⁸ Son aquellos productos que tienen como destino directo la satisfacción de una necesidad humana, se les denomina perecederos, si son susceptibles de utilizarse una vez, por ejemplo los alimentos. En cambio, los bienes que pueden utilizarse o disfrutarse por más tiempo, se les llama no perecederos o duraderos, entre ellos se encuentra un radio o la televisión.

⁹⁹ Son aquellos artículos que se incorporan como insumo a un proceso de producción, experimentando cambios en su forma, estado o composición y/o se integran a otros bienes con objeto de crear un nuevo producto. En este grupo se pueden mencionar a las materias primas que emplea la industria de la transformación, como el hule para fabricar las llantas, la harina para hacer el pan etc.

¹⁰⁰ Estos bienes se definen como el conjunto de productos que sirven como medio para elaborar o transformar otros bienes, ya sea de consumo, intermedio o de capital, como pueden ser la maquinaria y el equipo de transporte.

¹⁰¹ Este tipo de mercado implica que al no haber importaciones sobre una serie de productos, se tienen que consumir por parte de la población, los productos hechos en el país.

¹⁰² González Jorge, *Op. cit.*, en página electrónica www.cefir.org uy del 14 de noviembre de 1997

especialización y las economías de escala, derivando en una estructura poco competitiva en el ámbito internacional y beneficiando principalmente a las empresas transnacionales y las medianas y grandes empresas nacionales con ciertos niveles de competitividad.

Esta serie de hechos en México y en otros países latinoamericanos, dieron diferentes resultados de desarrollo, y por consecuencia economías asimétricas entre los países de la región, lo cual hizo más difícil la adecuación de esquemas de integración económica.

Ante esta serie de acontecimientos, el gobierno de José López Portillo, formuló una estrategia de crecimiento económico sustentado en la exportación de petróleo crudo, la inversión extranjera y la contratación de deuda a organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), y países como Estados Unidos. La estrategia se basaba en la obtención de grandes ganancias a través de la venta del energético, que diera lugar a la creación de una industria pesada, con una fuerte probabilidad de volvernos un país desarrollado.

Con esta perspectiva de crecimiento, resultó claro después, que dicha estrategia no podía sostenerse por mucho tiempo, ya que las tasas de interés por concepto de préstamos, adquiridas por parte de México con sus acreedores resultaron excesivamente altas pero no solamente eso, las ganancias obtenidas por concepto de las exportaciones de petróleo nunca se canalizaron a la sociedad ni a la economía mexicana. De hecho, los únicos beneficiados fueron los grupos de poder y las elites políticas de ese instante, que se enriquecieron a costa del pueblo de México, y no trajeron un resultado positivo al país, sino que lo hundieron en una gran crisis económica y en una mayor dependencia del exterior, sobre todo de Estados Unidos. Así, en 1982, el secretario de Hacienda y Crédito Público de México, anunció el 13 de agosto de ese año "que no podría continuar atendiendo al servicio de su deuda externa en la forma originalmente pactada"¹⁰³. Las argumentaciones por parte de la posición mexicana, para no pagar la deuda externa, no fueron más que la secuela de dicha estrategia económica.

Sobre este punto podemos dividirlos en factores internos como la sobrevaluación del tipo de cambio, los enormes déficits presupuestales y la fuga de capitales y en factores externos, como el deterioro de la relación de intercambio, las altas tasas de interés y la recesión en los países desarrollados. El modelo de sustitución de importaciones adoptado por México "finalmente mostró sus limitaciones para mantener un crecimiento económico"¹⁰⁴, inclusive con la bonanza económica generada por el petróleo.

4.1. Orígenes de la apertura económica

El desplome de los precios de petróleo entre 1981 y 1982, tuvo como consecuencia que la base de nuestro crecimiento económico fundamentado en las exportaciones de crudo, que funcionaría como la "palanca para aumentar la autonomía relativa de México frente a

¹⁰³ Irela, *La deuda externa latinoamericana: propuestas y perspectivas*, Junio de 1990, en página electrónica. <http://info irela.es/es/abstracts/ds26s.html>, consultada el 6 de mayo de 1998.

¹⁰⁴ Blanco Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Fondo de Cultura Económica, 1994, México, p 35

Estados Unidos y para abandonar totalmente la condición de país subdesarrollado se habían disipado totalmente"¹⁰⁵, ante esta serie de eventualidades en el país, se generó de parte del FMI y Estados Unidos un paquete de ayuda económica y financiera.

Este fue el origen de la Carta de Intención¹⁰⁶, suscrita por México el 10 de noviembre de 1982, en la cual, parte de lo mencionado es lo siguiente:

- En las distintas fases del programa, se harán las revisiones al sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a las exportaciones y el requisito previo para importar. La revisión cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrán como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo y fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios y evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que se deriven del sistema de protección. Se propiciará una mayor integración del aparato industrial mexicano con el fin de hacerlo más eficiente¹⁰⁷.

Se puede resaltar claramente la condicionalidad¹⁰⁸, e intención del FMI, en cambiar totalmente las políticas económicas del gobierno mexicano, dentro de la planta productiva del país, que fueron de un proteccionismo a un librecambismo; por último es importante señalar que esta carta es de gran importancia, ya que con ella comienza la etapa de apertura económica para México. Cabe señalar que en 1976 fue la primera Carta de Intención firmada por México y en 1986 su entrada al GATT.

Asimismo, el problema de la deuda externa de México y de otros países latinoamericanos, tuvo alcances más profundos, ya que evidenció las débiles fuerzas productivas nacionales que, de ninguna manera, resultaban competitivas frente al exterior y la vulnerabilidad de una planta productiva obsoleta, de poca tecnología y un mercado estrecho, cautivo y de poco nivel adquisitivo.

Con este planteamiento, y a partir de la Carta de Intención, México asumió, una serie de lineamientos de reconversión y reorganización en materia política y económica, dictada por el FMI, que fue llevada a cabo por parte del gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado¹⁰⁹, continuada en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari¹¹⁰ y seguida por la

¹⁰⁵ Meyer Lorenzo y Vázquez Josefina, *México frente a Estados Unidos*, Fondo de Cultura Económica, 1993, México, p.227.

¹⁰⁶ Documento crediticio del Fondo Monetario Internacional, a través del cual, el país que solicite un préstamo al FMI, debe de seguir una serie de directrices económicas, convenientes a la usura del Fondo (en relación con el pago de intereses de deuda) y no al de los países

¹⁰⁷ Nacional Financiera "Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional", en *El Mercado de Valores*, # 47, noviembre 22 de 1982.

¹⁰⁸ Conjunto de disposiciones del Convenio Constitutivo y de políticas crediticias del Fondo Monetario Internacional que deben cumplir los países miembros a los que presta apoyo financiero por diferentes mecanismos, durante el proceso de ajuste de los desequilibrios de su balanza de pagos de acuerdo a un programa económico concebido, definido y acordado conjuntamente y cuyos resultados son supervisados permanentemente mediante criterios de ejecución y el empleo de indicadores en Hernández-Vela, *Diccionario de Política Internacional*, Porrúa, 1996, México, p 75

¹⁰⁹ *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1983 México

administración de Ernesto Zedillo Ponce de León¹¹¹. A continuación veremos de manera sucinta, los nuevos patrones y esfuerzos en materia de política exterior, en materia económica y particularmente en la rama comercial, de los últimos tres sexenios.

4.2. Etapas de la apertura económica

En el período de Miguel de la Madrid Hurtado (MMH), se comenzó a crear un andamiaje gubernamental, que tuvo como objetivo fomentar las exportaciones mexicanas y además promover el comercio con el exterior, basados en el supuesto de que "la modernización industrial significa aumentar la productividad, mejorar la calidad y competir en lo interno y en lo externo"¹¹², aunado a la atracción de inversión extranjera directa o indirecta de parte de otros países hacia el nuestro.

Dentro de las acciones emprendidas por la administración de MMH, hubo una serie de Programas Nacionales de Fomento Industrial y Comercio Exterior en 1984, que tuvo como fin, la eliminación de subsidios a las exportaciones. También tenía como objetivos la sustitución de permisos previos por aranceles, etc. Posteriormente, al siguiente año surge el Programa Integral de Fomento a las Exportaciones Mexicanas, el cual fue un poco más operativo, ya que se le asignaron las tareas de búsqueda de nichos de mercado, asesoramiento en materia de comercio exterior a los empresarios nacionales, financiamiento a las exportaciones, apoyadas con organismos gubernamentales como el Instituto Nacional de Comercio Exterior, el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y el Fondo Nacional para las Exportaciones Mexicanas, entre otras.

Con este panorama de apertura económica, finalmente suscribe México en 1985, su adhesión al GATT, y con la entrada en vigor del Acuerdo en 1986, comienza una desgravación arancelaria muy acelerada. Nuestro país deja de ser un miembro observador del organismo, pasando a ser uno de los miembros más activos. Paralelamente y de acuerdo a los planteamientos del FMI, el Estado mexicano comenzó a recortar el presupuesto y los subsidios de manera sistemática, en las empresas pertenecientes al gobierno, y mayores apoyos a las exportaciones mexicanas, "con la necesidad de reestructurar el aparato productivo"¹¹³. Bajo esta dinámica de apertura y adelgazamiento del Estado, llegamos a la etapa más dinámicas de política exterior y creación de vínculos con el extranjero, me refiero al sexenio de Carlos Salinas de Gortari.

¹¹⁰ *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1989 México.

¹¹¹ *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, Secretaría de Gobernación. 1995 México

¹¹² Ortiz Arturo, *Introducción al comercio exterior*, Nuestro Tiempo, 1996. México, p.167.

¹¹³ Hernández Juan Luis, "Cooperación e integración latinoamericanas", en revista de *Comercio Exterior*, septiembre 1988. Banco Nacional de Comercio Exterior, 1988, México, p. 826.

4.3. Se afirma la apertura económica

El proceso de liberalización¹¹⁴ del comercio y la inversión extranjera, fue llevado a cabo por la administración de Carlos Salinas de Gortari, en su primer discurso como mandatario de México; "formuló la promesa de imprimir mayor transparencia a la política mexicana, la necesidad de reforzar la democracia, restablecer el bienestar económico y elevar el nivel de vida de la población"¹¹⁵. Esta primera etapa de apertura económica tuvo como objetivo, la consolidación de un aparato gubernamental enfocado a trascender y mostrar la importancia de México en el mundo, mediante las exportaciones, y la atracción de inversiones.

Es importante señalar que, en este período, la apertura económica tuvo para México, una expectativa de integración económica totalmente dirigida hacia el norte del continente, cristalizada con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) y no hacia el sur con América Latina, es decir, los primeros esfuerzos por parte del gobierno mexicano, fueron consolidar y mantener el librecambismo, con el mercado más grande y competitivo del mundo, que es Estados Unidos.

La apertura económica de México, no solamente se debió a un cambio generado por la debilidad de la planta productiva nacional, también ocupó un sitio trascendente el nuevo escenario que se comenzó a crear a partir de fines de la década de los años ochenta, con la caída del régimen socialista, la reunificación de Alemania, el fin de la contienda política-ideológica entre las dos grandes superpotencias de Estados Unidos y la Unión Soviética, como representantes máximos de dos sistemas económicos contrapuestos, el capitalismo y el socialismo, respectivamente. No atenderemos demasiado sobre estos temas, ya que fueron tratados en el capítulo anterior y de la manera en como afectaron a las sociedades latinoamericanas, México incluido.

Ante esta serie de acontecimientos sin precedentes de carácter histórico, México lanza en el periodo de Carlos Salinas de Gortari, la posición y estrategia a seguir en materia económica y comercial. Dicha estrategia estuvo sustentada en que los cambios generados en el mundo a partir de la Segunda Guerra Mundial han traído como consecuencia una expansión de las relaciones económicas internacionales y que los países buscan ahora nuevas estrategias que les permitan un mayor desarrollo, crecimiento económico y un bienestar para la población, con la creación del pleno empleo.

Esto podría ser posible, según la administración salinista, si se comenzaban a crear vínculos cada vez mayores entre México y el mundo, por medio de las relaciones comerciales, ya que "la interdependencia lleva consigo las nociones de seguridad colectiva

¹¹⁴ Tradicionalmente, liberalización significó para el GATT la remoción de barreras (arancelarias y obstáculos técnicos) que impedían el funcionamiento del comercio internacional. Sin embargo, en la actualidad, se estima que el concepto de liberalización debe ir mucho más allá ya que detrás del comercio exterior de un país, existen consideraciones de carácter político e incluso cultural que dificultan la entrada de productos extranjeros, hacia mercados como el japonés por ejemplo, mismas que no han sido consideradas como barreras proteccionistas, empero, sus efectos actúan como tales. Piñón Rosa María, *Op. cit.*, p. 72.

¹¹⁵ Discurso pronunciado el 1° de diciembre de 1988, en Irela, *México: entre el cambio y la continuidad* agosto de 1994 en página electrónica: <http://info.irela.es/es/abstracts/ds49s.html>, consultada el 6 de mayo de 1998

y de patrimonio común de la humanidad"¹¹⁶, es decir que mediante la interrelación activa de los actores del concierto internacional, se reduce la posibilidad de un conflicto bélico y por consecuencia, la preservación de la paz.

Uno de los elementos importantes requeridos a México, para poder relacionarse con el exterior, por medio de sus relaciones económicas internacionales, particularmente las referidas al tema comercial, era que nuestro país tenía que volver más competitiva a la planta productiva nacional, a través de la modernización de la misma, lo cual implicó importantes procesos tecnológicos, la reducción de la actividad estatal dentro de los esquemas económicos, y el fomento a la capacidad productiva.

4.4. Problemas derivados de la apertura económica

Dentro de este marco de apertura económica en materia de comercio exterior, México se enfrentó y aún lo sigue haciendo con: 1) las dificultades de los productos mexicanos a los mercados internos, 2) un desarrollo insuficiente de empresas dedicadas a la actividad exportadora, 3) diferencias entre las tasas de protección comercial y 4) las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio exterior a través de prácticas desleales de comercio exterior como es el "dumping"¹¹⁷. Para ir reduciendo estas fallas en el sistema productivo mexicano, el gobierno comenzó a llevar a cabo una serie de estrategias que le permitieran establecer una plataforma con miras al fomento de las exportaciones mexicanas, con el fin de acrecentarlas.

Uno de los primeros avances sustantivos en este sentido fue el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana¹¹⁸, utilizado como una prospección de la principal composición de las empresas en México y la sistematización para otorgar fomentos a la exportación a dichas empresas, a partir de su composición, número de trabajadores y producto. Con ello, se comenzó en México a tratar de crear una cultura de exportación hacia los empresarios mexicanos, aunada a la consolidación de las exportaciones mexicanas y los esfuerzos gubernamentales en materia de negociación internacional acordes a los intereses comerciales de México.

Esto último es sumamente importante, ya que si bien los esfuerzos de la administración de Carlos Salinas de Gortari en materia de comercio exterior, gravitaron en la firma del TLCAN por parte de México, fue una importante experiencia para nuestros negociadores en experiencias posteriores, sobre todo en las negociaciones llevadas a cabo con la región latinoamericana, en sus relaciones de intercambio comercial.

¹¹⁶ Salinas de Gortari Carlos, "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994", Secretaría de programación y presupuesto, 1989, México, p.5.

¹¹⁷ Definido en un sentido amplio como la práctica de exportar a precios más bajos que los del mercado doméstico con la finalidad de tener acceso al mercado externo, en Hussain Imtiaz "Dumping y antidumping en América del Norte y Europa Occidental: evolución y tendencias", en Piñón Antillón Rosa María (compiladora), *La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina*, UNAM-FCP y S con la cooperación de la Delegación de la Comisión Europea en México, 1998, México, p. 235.

¹¹⁸ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial Programa para la modernización y desarrollo de la Industria, Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, SECOFI, 1991, México

Sobre este aspecto, la promoción y defensa de los productos mexicanos en el exterior, son de carácter prioritario, puesto que el objetivo primordial que se pretende es consolidar la expansión, conocimiento y acceso de los productos mexicanos, a los mercados internacionales. Es por ello, que las negociaciones comerciales de nuestro país, persiguen la protección de los productos mexicanos, apegados a derecho internacional, para que "México y sus contrapartes comerciales generen una solución equitativa, eficaz y oportuna a las controversias comerciales"¹¹⁹. Con esta posición se intenta por parte de México, obtener:

- "Una mayor incorporación disminución arancelaria posible a las exportaciones mexicanas, reconociendo las diferencias económicas entre México y sus contrapartes comerciales.
- Deberán minimizar las barreras no arancelarias que enfrentan las exportaciones mexicanas, en un ámbito de clara reciprocidad.
- Deberán asegurar un acceso estable a los mercados externos, que deriven certidumbre de largo plazo.
- Deberán procurar un justo equilibrio en la resolución de controversias, evitando la aplicación de medidas unilaterales.
- Deberán inducir cabalmente la complementariedad de nuestras economías con la de nuestros socios comerciales"¹²⁰.

A pesar de esta serie de esfuerzos por contrarrestar los problemas en el cambio de la estructura económica del país, dentro del contexto de las empresas en su esquema productivo, no ha habido una transformación acorde con los postulados u objetivos del gobierno, ya que las unidades manufactureras, siguen padeciendo niveles bajos de productividad, rezago tecnológico, un precario control de calidad y problemas con el financiamiento y la administración de las empresas.

Por ello, es importante que las empresas mexicanas eleven su nivel competitivo, como una condición importante para la permanencia en el mercado nacional ó en lo referente al comercio exterior. A continuación se muestran los programas de apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana empresa, que tiene México a través de autoridades gubernamentales, instituciones del medio académico, la banca de desarrollo y organizaciones empresariales.

En la medida en que esta serie de dificultades, en materia de producción y eficiencia se vayan solucionando, por parte de las empresas, mayores beneficios y desarrollo traerán las exportaciones de México al país y a la población en general.

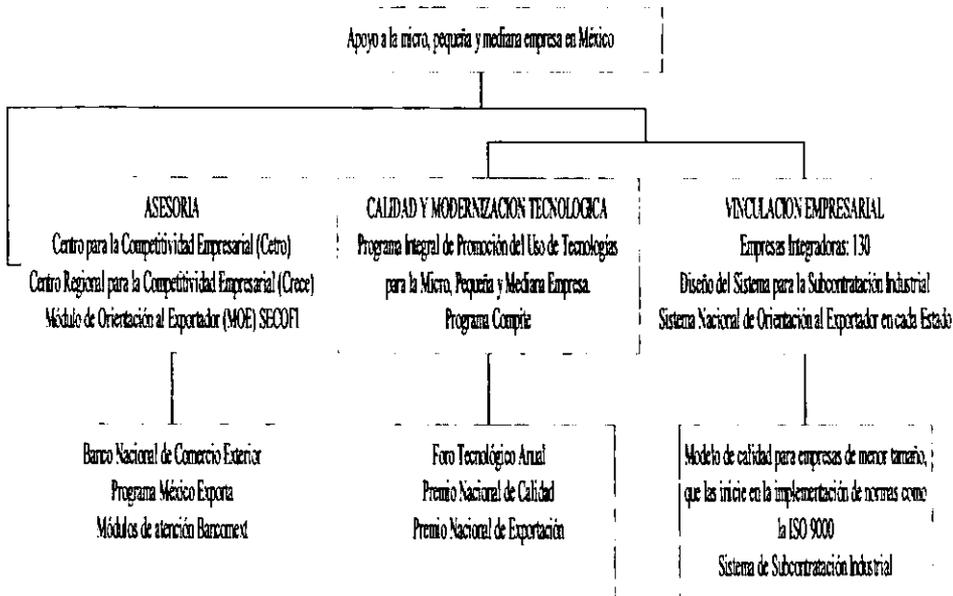
A ese respecto, cabe mencionar algunas de las medidas de apoyo a las Micro, Pequeña y Medianas empresas mexicanas. (Ver organigrama 1). Los esfuerzos en

¹¹⁹ Blanco Herminio, "Negociaciones internacionales y sus beneficios para los exportadores mexicanos", en *El mercado de valores*, núm. 13 México, julio de 1990

¹²⁰ Los cinco principios de las negociaciones comerciales de México con el mundo, en SECOFI, *Las relaciones comerciales de México con el mundo. Desafíos y oportunidades*, SECOFI, 1990, México, p 6

referencia a la mejora de la planta productiva deberán tener como objetivo, si se pretende obtener una infraestructura eficiente, un compromiso serio entre todos los actores llamados a jugar en el desarrollo de nuestro país, así como resultado de ello una mayor participación e integración económica hacia el exterior.

Organigrama 1. Principales programas de apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana empresa de México en 1998



Fuente: Elaboración propia, con datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera y la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación México 1998

Existen actualmente para el apoyo de la micro, pequeña y mediana empresa, programas de Asesoría, que orientan a las personas que se inician en la actividad del comercio exterior, principalmente las exportaciones, a través de pláticas sobre los apoyos del gobierno a la exportación y las instituciones participantes; por otro lado están los programas de Calidad y Modernización Tecnológica, que se ocupan de establecer las estrategias para la modernización de la planta productiva de las empresas, haciendo más eficiente la producción al interior de las mismas, mediante el uso de nueva tecnología y maquinaria moderna y por último; el programa de Vinculación empresarial; abocado a la tarea de establecer cadenas productivas nacionales y relacionar a las empresas en México

Es por ello que los esfuerzos que se lleven a cabo en materia de las relaciones de México con el exterior, deberán de estar fundamentadas no solamente en tratos preferenciales de intercambio comercial, sino también en otros temas fuera del esquema económico, como la cooperación internacional (científica y técnica), telecomunicaciones, transporte (marítimo y aéreo), finanzas (inversiones), cultura, turismo y medio ambiente

Con ello, se afirma la posición de México en materia de integración económica, se profundiza la interrelación con otros países y se incrementa la participación de nuestro país en varios foros internacionales.

Con este planteamiento, se enmarca el siguiente capítulo, que es la participación de México en sus relaciones con América Latina en materia de integración económica, particularmente con Venezuela y Colombia a través del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, las perspectivas y avances que han resultado del mismo, y los distintos temas que contiene.

5. México y el Grupo de los Tres

Dentro de este contexto, veremos el proceso que se llevó a cabo entre México, Colombia y Venezuela, en la conformación del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, como una manera de ejemplificar la participación de México en el proceso de integración latinoamericano y la continuación de las políticas de apertura económica llevada a cabo por el gobierno de Salinas de Gortari y su continuación con la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León.

Dentro de los esfuerzos llevados a cabo por México, en materia de integración económica se encuentra el Tratado Comercial suscrito con Colombia y Venezuela, para formar el denominado Grupo de los Tres (G-3).

Primeramente hay que señalar que el G-3¹²¹ surgió de un organismo de "consulta, concertación política cooperación con Centroamérica"¹²² y con un objetivo distinto al del intercambio comercial, mediante un Tratado de Libre Comercio.

El G-3, está formado por Colombia, México y Venezuela, cuyos Ministros de Relaciones Exteriores, al finalizar la quinta reunión del *Grupo de los Ocho*, el 11 de marzo de 1989 suscribieron un Acuerdo^{123 124}, para formar el *Grupo de los Tres*, en el marco de la integración latinoamericana, un organismo para concretar esfuerzos dirigidos a la "complementación económica, cultural, científica y técnica"¹²⁵, de estos tres países hacia las naciones de Centroamérica y el Caribe, así como apoyarlos en los procesos de pacificación de esta área.

En la primera reunión de los Cancilleres de Colombia, México y Venezuela, celebrada el 11 de marzo de 1989, se fijaron los principales objetivos del Grupo de los Tres que son:

Emprender un proceso de integración comercial mediante una serie de negociaciones que den origen a un Acuerdo de Libre Comercio y además fortalecer su asistencia y cooperación económica con Centroamérica y el Caribe mediante beneficios

¹²¹ Los países de Venezuela, Colombia, México junto Panamá, formaron en la década de los ochenta un grupo conocido como Contadora, que fue creado con el fin de encontrar escenarios políticos para la pacificación y el diálogo entre los países centroamericanos, que tenían conflictos armados en sus territorios.

¹²² Podestá Bruno "Globalización, integración y sociedad en América Latina", en *Tablero, revista del Convenio de Andrés Bello*, Cefir, 1997, Montevideo, pp. 46-53. Ponencia presentada en el Seminario *Globalización y Políticas de Integración para la Sociedad Civil*, organizado por la Asociación de Organizaciones de Promoción (ALOP) y el Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH), Montevideo, 27-28 de mayo 1997.

¹²³ Banco Nacional de Comercio Exterior, "Nota Grupo de los Tres" en revista de *Comercio Exterior.*, vol. 39, núm. 4, abril de 1989, Bancomext 1989, México, p. 334.

¹²⁴ Banco Nacional de Comercio Exterior, "El Grupo de los Tres: vicisitudes de una negociación comercial México", en revista de *Comercio Exterior* volumen 44, número 7, julio de 1994, Bancomext 1994, México, p. 618.

¹²⁵ Comunicado de prensa de la SRE, "Finaliza la Reunión del Grupo de los Ocho", *El Universal* del 12 de marzo de 1989

arancelarios, a través de la coordinación de políticas comerciales y apoyo a instituciones de crédito regionales como el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y el Banco de Desarrollo del Caribe (BDC).

Posteriormente, la siguiente reunión fue llevada a cabo en la ciudad de México, el 23 de noviembre de 1990, con la finalidad de establecer estrategias de cooperación internacional en el plano energético. Asimismo, prosiguieron las consultas tendientes a la suscripción de un Convenio de liberalización del comercio entre sus países.¹²⁶

La siguiente reunión se llevó a cabo al siguiente año, los días 3 y 4 de abril, con el objetivo de seguir avanzando en las negociaciones de liberación comercial y tocando en esa ocasión, el tema de las inversiones entre sus países.

De igual forma firmó un compromiso de establecer un acceso libre a las empresas navieras a puertos del G-3; también se acordó la promoción de proyectos turísticos de forma conjunta y la creación de comisiones en materia de ciencia y tecnología¹²⁷, lo cual resulta interesante, ya que el G-3, busca mayores vínculos de integración, que trascienden el plano económico.

Finalmente, el 12 de mayo de 1994 los Ministros de Comercio del G-3 anunciaron¹²⁸ la conclusión exitosa de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre sus países.

La primer reunión de presidentes del Grupo de los Tres tuvo lugar el 12 de octubre de 1990 al finalizar la cumbre de Río y en la cual asumen una serie de compromisos en materia de integración económica¹²⁹, de los cuales destacan:

La instauración de un programa de complementariedad energética que planea la interconexión de sistemas hidroeléctricos y de gasoductos de los tres países para suministrar energía a Centroamérica. Además, un proyecto de construcción de carboeléctricas en Colombia y Venezuela, con tecnología mexicana.

Se comienza también con un programa de liberalización comercial, que incluye un arancel máximo para los tres países, la desgravación arancelaria, y una serie de acuerdos de cooperación en materia de transportes, tecnología y proyectos de tipo cultural.

Posteriormente los presidentes del G-3 se reúnen en Quintana Roo, México y emiten la *Declaración de Cozumel* expresando en esa ocasión¹³⁰ su interés por: acelerar la firma del acuerdo de libre comercio entre sus países, revisar el estado de los transportes entre ellos y

¹²⁶ Banco Nacional de Comercio Exterior, "Reunión de Trabajo del Grupo de los Tres" en revista de *Comercio Exterior*, Bancomext, vol. 41, núm 1, enero de 1991, México, p. 117.

¹²⁷ Banco Nacional de Comercio Exterior "Nota del Grupo de los Tres" en revista de *Comercio Exterior*, Bancomext, vol. 41, núm. 5, mayo de 1991, México, p. 460.

¹²⁸ Revista de *Comercio Exterior* "El Grupo de los Tres vicisitudes...", *Op. cit.*, p. 621

¹²⁹ Banco Nacional de Comercio Exterior, "Acuerdos del Grupo de los Tres", en revista de *Comercio Exterior* Bancomext, vol. 40, núm. 11, noviembre de 1990, México, p.p. 1079-1080.

¹³⁰ Banco Nacional de Comercio Exterior, "Cuarta cumbre del Grupo de los Tres", en revista de *Comercio Exterior*. Bancomext, vol. 41, núm. 11, noviembre de 1991, México, p. 1048.

lograr un convenio en materia de líneas telefónicas preferenciales, por medio de un acuerdo de cooperación sobre satélites de comunicación.

La siguiente reunión presidencial se celebró el 3 de diciembre de ese año en Colombia, en el marco de la Quinta Reunión del *Grupo de Río*, en la cual México presenta un informe de las actividades realizadas por los 10 grupos de alto nivel del G-3 en materia de comercio, energía, telecomunicaciones, transporte marítimo, transporte aéreo, finanzas, cultura, turismo, ambiente y cooperación con Centroamérica y el Caribe¹³¹. Con ello, se afirma la posición de México en materia de acuerdos económicos.

En esa misma reunión y de manera conjunta, los Presidentes reiteraron su voluntad de crear en 1992 una zona de libre comercio para el G-3 y se pronunciaron por la necesidad de intensificar el intercambio de información sobre sus respectivos procesos de privatización, y sus acciones en el campo de la energía, los transportes y las telecomunicaciones.

La siguiente reunión de presidentes del G-3, tuvo lugar en Caracas Venezuela, en esa ocasión estuvieron presentes también los Jefes de Estado de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá¹³², suscribiendo al finalizar la reunión tres documentos:

Se emitió un comunicado de los presidentes destacando los vínculos desarrollados entre ellos y sus regímenes democráticos, además acordaron agilizar el procedimiento para que el Acuerdo de Libre Comercio entre ellos entre en vigor el 1º de enero de 1994.

El segundo documento en importancia fue el *Compromiso de Caracas*, que es un Acuerdo de cooperación convenido entre los Presidentes del *Grupo de los Tres* y los seis Presidentes centroamericanos, de conformidad con los programas de cooperación conjunta en los ámbitos económicos, tecnológico y científico, educativo, cultural y social.

Por último se destaca la *Declaración de Caracas sobre comercio e integración*. En dicho documento los nueve presidentes examinaron el avance de las negociaciones para la liberalización comercial en el Grupo de los Tres, con la finalidad de extender el comercio y la inversión hacia Centroamérica.

Finalmente, los presidentes anunciaron la puesta en marcha de una zona de comercio trilateral a partir del 1º de enero de 1994, cuya desgravación general se hará progresivamente en un lapso de 10 años, exceptuando el sector automotriz que requerirá de doce años, y se comprometieron a fortalecer el proyecto de la Asociación de Estados del Caribe y tratar de extenderlo a otros países incluyendo a Cuba y Centroamérica.

¹³¹ Banco Nacional de Comercio Exterior "Reunión del Grupo de los Tres" en revista de *Comercio Exterior*. Bancomext, vol. 41, núm. 12, diciembre de 1991, México, p. 1186-1187.

¹³² Nacional Financiera, "El Grupo de los Tres y los países centroamericanos", en revista *El Mercado de Valores*. Nafin, Año LIII, número 5, 1º de marzo de 1993, México, pp. 4-8.

Esta serie de negociaciones se extendió seis meses después de lo previsto, así el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres¹³³ se suscribió en el marco de la IV Cumbre Iberoamericana, que tuvo lugar los días 14 y 15 de julio de 1994 en Cartagena de Indias, Colombia, firmando los presidentes César Gaviria, del país anfitrión, Carlos Salinas de Gortari, de México, y Rafael Caldera, de Venezuela¹³⁴, estableciendo en el Acuerdo que a partir del 1° de enero de 1995, exista una zona de libre comercio entre los tres países, que abarcará una población de 145 millones de personas.

5.1. El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres

El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres G-3 conformado por Colombia, México y Venezuela, se suscribió el 13 de junio de 1994 y entró en vigor el 1° de enero de 1995, el Acuerdo se protocolizó en la ALADI EL 24 de octubre de 1995 y se registró como Acuerdo de Complementación Económica N° 33.

5.1.1. Alcance y objetivos

El Acuerdo establece como principal objetivo la expansión y diversificación del comercio libre de aranceles y restricciones no arancelarias entre las Partes, dentro de un marco de apertura económica.

Un elemento original del G-3 está dado por la doble pertenencia de Colombia y Venezuela a este Acuerdo y al Grupo Andino (GRAN), así como México al TLCAN. En este sentido las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela se rigen por el GRAN donde forman parte de una Unión Aduanera y, por lo tanto, sus relaciones bilaterales para el universo de bienes están exentas de todo tipo de barreras arancelarias y no arancelarias. Además comparten un arancel externo para gran parte de los productos. Es importante señalar que lo dispuesto en el G-3, rige exclusivamente a Colombia, México y Venezuela.

El Acuerdo no está limitado solamente a la liberación comercial de bienes, además regula las relaciones de los tres países en el comercio de los servicios, el fomento a las inversiones, en la protección de la propiedad intelectual y en las compras del Estado.

5.1.2. Programa de Liberación Comercial

El programa de liberación comercial estipula que las Partes eliminarán, como norma general, de manera lineal y automática los aranceles a la importación, en un plazo de 10 años. Dicha reducción es anual, del orden del 10 por ciento, sucediendo la primera el 1° de enero de 1995, en tanto que las restantes se aplican a partir del 1° de julio de 1996, para, según lo planeado, quedar libres de aranceles el 1° de julio del año 2004¹³⁵.

¹³³ Banco Nacional de Comercio Exterior, "Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres" en revista de *Comercio Exterior*, vol. 44, núm 7, julio de 1994, México, pp. 628-632.

¹³⁴ Revista de *Comercio Exterior* "El Grupo de los Tres vicisitudes ", *Op. cit.*

¹³⁵ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial *El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres*, SECOFI, 1995, México

De continuar con el calendario de desgravación establecido, para el año 2004 los aranceles liberados de Colombia serán el 91 por ciento; de México el 93 por ciento y por parte de Venezuela serán el 80 por ciento¹³⁶. Es importante señalar que, el punto de partida, sobre la cual se aplica el cronograma de desgravación, es el arancel nacional de cada país. Para Colombia y Venezuela el punto de referencia es el arancel vigente en noviembre de 1993 y para México es el arancel vigente a diciembre de 1992.

5.1.3. Excepciones y productos sensibles

Es de suponer que la mayoría de los productos, son liberalizados respecto al calendario de desgravación. Sin embargo, existe un grupo especial de productos que por su naturaleza y peso específico dentro de las economías del Tratado, tienen una modalidad diferente de desgravación. Sobre esto, el Acuerdo no determina ninguna fecha y procedimiento para su desmantelamiento arancelario, estos productos serán negociados cuando las Partes lo consideren pertinente.

A este respecto, los sectores no negociados son los siguientes: el sector agrícola; el sector textil y de la confección; y el sector automotriz.

5.1.4. Normatividad

El Acuerdo se sustenta en el respeto a los compromisos firmados internacionalmente y con anterioridad, dentro de las obligaciones contraídas en el marco de la Ronda Uruguay¹³⁷.

5.1.5. Régimen de Origen

El Acuerdo establece la condición de originario para los bienes cuya producción cumpla con alguna de las siguientes condiciones:

- a) Que sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una de las Partes.
- b) Que los materiales utilizados para la fabricación del producto terminado, determinen de un cambio de clasificación arancelaria en la nomenclatura base del Acuerdo (Sistema Armonizado)¹³⁸.
- c) Que los productos cumplan con un porcentaje de contenido regional. Este porcentaje quedó definido en 50 por ciento para los primeros 5 años de la vigencia del Acuerdo y en 55 por ciento para los restantes. Para determinar el contenido regional, se estableció el método de valor de transacción basado en el Código de Valoración Aduanera de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

¹³⁶ Asociación Latinoamericana de Integración *El Grupo de los Tres*, ALADI, documento electrónico consultado en www.mundolatino.org, del 23 de octubre de 1997

¹³⁷ Piñón Rosa María, "Del GATT a la OMC", *Op.cit...*

¹³⁸ Dicha nomenclatura arancelaria es utilizada en la Asociación Latinoamericana de Integración, para el intercambio comercial entre los países miembros.

5.1.6. Cláusulas de Salvaguardia

El Acuerdo establece dos tipos de salvaguardia: bilateral y global. La "bilateral" podrá invocarse solamente durante los primeros 15 años del Acuerdo y las medidas tendrán duración de un año con prórroga a un periodo similar. La "global" se adopta según el artículo XIX, del GATT y solamente se aplica a la contraparte cuando determine que las importaciones de bienes originarios de un país, representen una parte sustancial de las importaciones totales y contribuyan de manera importante a ocasionar un daño grave o la amenaza de daño al país importador.

5.1.7. Solución de Controversias

Se establecieron en el Acuerdo, mecanismos de solución directa y de solución arbitral¹³⁹.

La solución directa, implica que la controversia se resuelve mediante consultas, mediación y buenos oficios. En cambio, en la solución arbitral se acude cuando el caso no puede resolverse de manera directa, se constituye entonces, un "tribunal arbitral" conformado por 5 miembros. La decisión de este tribunal será obligatoria e inapelable para las Partes involucradas en los términos y plazos que determinen.

5.1.8. Prácticas desleales de comercio

De conformidad con el marco regulador del GATT/OMC, el Acuerdo establece la posibilidad de aplicar cuotas compensatorias en caso de presentarse dumping o subsidios. Sobre esta materia se acordó un margen de dumping mínimo que tiene como finalidad poner fin a las investigaciones sobre dumping.

5.1.9. Servicios

En el Acuerdo se establece el compromiso de iniciar negociaciones futuras destinadas a fortalecer los compromisos de liberación al comercio en los distintos sectores de los servicios. A este respecto, se considera un marco específico para el tratamiento de algunos sectores de servicios como son: transporte, telecomunicaciones, servicios profesionales, servicios financieros y entrada temporal de personas de negocios, se generan las bases de entendimiento de reglas para el tratamiento de los mismos.

5.2. Resultados del Grupo de los Tres

Para cerrar esta última parte del capítulo, se mencionarán los principales resultados que en materia de intercambio comercial, como de inversión ha generado el Tratado de Libre comercio del Grupo de los Tres.

¹³⁹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial "El Tratado de Libre, Op.cit..."

5.2.1. Intercambio Comercial

Desde la entrada en vigor del Tratado en 1995, el comercio total de México con Venezuela y Colombia ha venido creciendo de manera sustantiva; de 465 millones de dólares en 1995 a 1,188 millones de dólares en 1997. Dentro de los productos exportados por México hacia los mencionados países destacan los automóviles, autopartes, equipos de transporte, cuero y calzado, las manufacturas, materiales para la construcción y materiales eléctrico-electrónico¹⁴⁰

Por otro lado, las importaciones mexicanas provenientes de Venezuela y Colombia aumentaron (en el mismo período) de 311 millones de dólares a 545 millones de dólares, lo cual representó un crecimiento de más de 30 por ciento. Dentro de los principales productos importados por México, son los aceites de petróleo o minerales, aluminio, y sus aleaciones de Venezuela y los insecticidas y aceites de petróleo o minerales de Colombia.

| CUADRO 5: Balanza comercial de México con Colombia (1994-1997) | | | | | |
|---|------------|--------------|--------------|---------------|-----------------|
| (millones de dólares) | | | | | |
| | 1994 | 1995 | 1996 | Var% 94-96 | 1997 Ene-abr |
| Exportaciones | 306 | 453.4 | 438.1 | 43.1 | 144.7 |
| Petroleras | 0.2 | 0.4 | 0.3 | 50 | 0.1 |
| Agropecuarias | 7.5 | 10 | 19.7 | 162.6 | 10.9 |
| Manufactureras | 298.3 | 443 | 418.1 | 40.1 | 133.7 |
| Importaciones | 121 | 97.5 | 97 | -19.8 | 30.3 |
| Consumo | 61.2 | 32.4 | 38.7 | -36.7 | 9.1 |
| Intermedios | 50.8 | 61.4 | 51.9 | 2.1 | 18.5 |
| Capital | 9 | 3.7 | 6.4 | -28.2 | 2.7 |
| Bal. Comercial | 185 | 355.9 | 341.1 | 84.3 | 114.3 |
| Comercio Total | 427 | 550.9 | 535.1 | 25.3 | 175 |

Fuente: SECOFI, con datos del Banco de México.

¹⁴⁰ Banco Nacional de Comercio Exterior, *Programa de actividades promocionales en el exterior 1999*, Bancomext, 1999, México, p 21

| CUADRO 6: Balanza comercial de México con Venezuela (1994-1997) (Millones de dólares) | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|-----------------------|-------------------------|
| Años | 1994 | 1995 | 1996 | Var% 94-96 | 1997 ene-abr |
| Exportaciones | 173.8 | 379.6 | 423.6 | 143.7 | 209.1 |
| Petroleras | 0.1 | 0.1 | 0.3 | 200 | 0.2 |
| Agropecuarias | 8.6 | 11.9 | 15 | 74.4 | 2.5 |
| Manufactureras | 165.1 | 367.6 | 408.3 | 147.3 | 206.4 |
| Importaciones | 297.4 | 214 | 234 | -21.3 | 136.1 |
| Consumo | 10.3 | 11.7 | 19.7 | 91.2 | 28.5 |
| Intermedios | 279.2 | 198.9 | 210.4 | -24.6 | 104.3 |
| Capital | 7.9 | 3.4 | 3.8 | -51.8 | 3.3 |
| Bal. Comercial | -123.6 | 165.6 | 189.6 | --- | 73 |
| Comercio Total | 471.2 | 593.6 | 657.6 | 39.5 | 345.2 |

Fuente: SECOFI, con datos del Banco de México

Faltaría por agregar, que de igual manera, las exportaciones de México hacia Venezuela han tenido un aumento considerable, pasando de los 178.8 millones de dólares a 423.6 millones de dólares en el trienio de 1994 a 1996, por otro lado las exportaciones provenientes de Venezuela han sido irregulares, aunque constantes, a este respecto las importaciones provenientes de Venezuela hacia México en 1996 fueron del orden de 234 millones de dólares. México en ambos casos ha tenido una balanza superavitaria con sus socios comerciales.

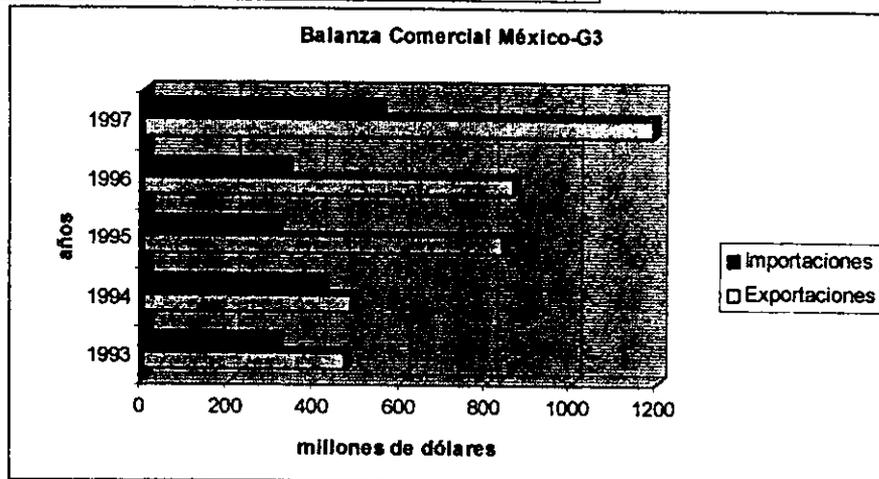
5.2.2. Inversión

Destaca del Tratado la parte concerniente a las inversiones, que si bien resulta incipiente, es un hecho de suma importancia que las inversiones entre países latinoamericanos comience a desarrollarse.

A este respecto, la inversión colombiana en México fue del orden de 5.9 millones de dólares entre 1994 y 1997; con ello Colombia busca obtener un lugar importante en la realización de inversiones en México.

Por su parte, la inversión mexicana en Colombia fue de 1,383,800 millones de dólares entre 1995 y 1997, dichas inversiones han fortalecido a México en su posición dentro del Acuerdo.

| Comercio México-G3 (millones de dólares) | | | | | |
|---|------|------|------|------|-------|
| | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
| Exportaciones | 467 | 480 | 833 | 862 | 1,188 |
| Importaciones | 311 | 418 | 311 | 331 | 545 |



Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Estadística de la Balanza Comercial México Grupo de los Tres*, SECOFI, 1998, México.

Como puede apreciarse las exportaciones de México hacia la zona del Grupo de los Tres han venido con una tendencia creciente a ensanchar las relaciones comerciales, con sus contrapartes. Faltaría mencionar que es gracias a esta serie de acciones y hechos, que pudo ser posible la realización exitosa del siguiente proyecto de exportación, para una empresa mexicana, que tuvo como destino el mercado de Colombia.

A este respecto, el siguiente proyecto de exportación que se presenta muestra los esfuerzos de una empresa mexicana por tratar de diversificar su mercado, y por otra parte, mejorar su producto, mediante una serie de análisis realizados a la empresa en la administración, producción, finanzas, complementados con un estudio de mercado, que en este caso es el de Colombia. Además, dicho proyecto se enmarca en los programas de asesoría que presenta Bancomext, como apoyo a la micro, pequeña y mediana empresas, que están interesadas en exportar. Esto último nos da por ende, la importancia del aprovechamiento de las relaciones comerciales de México con el Grupo de los Tres en este caso.

6. Una propuesta de exportaciones mexicanas (Proyecto de Exportación hacia el mercado colombiano).

INTRODUCCION

El presente proyecto de exportación, para la empresa Caretas Rev S.A. de C.V. surge de la necesidad de intensificar las exportaciones de nuestro país, hacia nuevos mercados (fuera de nuestra relación comercial con Estados Unidos) y aprovechar las ventajas que nos ofrecen los Tratados de Libre Comercio que tenemos con algunos países de Centro y Sudamérica.

Es importante señalar que la empresa Caretas Rev, se encuentra situada en el sector de las manufacturas, la cual ha ido teniendo un crecimiento y enorme importancia dentro de la Balanza Comercial de México (52.2 % en 1996).

Es por ello, que se tiene que estimular ese tipo de exportaciones, sobre todo las de la pequeña y mediana industria, que forman cerca del 80% de la planta industrial de nuestro país.

La empresa Caretas Rev S.A. de C.V. produce máscaras de hule látex, para la fiesta de Día de Brujas en Estados Unidos (halloween) y necesita una diversificación en sus exportaciones hacia el mercado de Colombia.

Es actualmente una de las pocas empresas aquí en México, que se dedican a producir dicha mercancía y que tengan actividad de exportación, con la calidad y altos volúmenes, que requiere ésta actividad.

De hecho sus principales competidores están en Asia (Corea de Sur, Malasia, China y Hong Kong), que exportan todos hacia Estados Unidos, el principal mercado del producto.

El papel que ha tenido Caretas Rev, ha resultado en un momento bajo, pero paulatinamente se ha ido convirtiendo en una empresa que ya compite a escala internacional.

El Proyecto de Exportación viene a complementar el esfuerzo de Caretas Rev, ya que consiguiendo una diversificación en las exportaciones y apoyados por Bancomext, en la difusión y promoción de sus productos hacia nuevos mercados, se fortalecerá su posición dentro del comercio de exportación internacional.

El presente Proyecto de Exportación para Caretas Rev, S.A. de C.V. fue llevado a cabo en 1997, dentro del marco del Programa de Bancomext S.N.C. Distrito Federal Exporta Fase II, el cual pretende oportunidades de negocio y exportación, a las pequeñas y medianas empresas, en apoyo a las exportaciones.

El Documento del Proyecto de Exportación, comprende 4 áreas de vital importancia para la exportación; Administración, Producción, Mercado y Financiero. Al final del documento se encuentran las conclusiones del mismo, reflejadas en un Plan de Acción calendarizado para la formación de la exportación y el seguimiento de la misma, con su continuidad.

Ubicación corporativa de la empresa

Caretas Rev, forma parte aquí en México de lo que se considera Grupo Rev, que tiene a dicha empresa junto con la comercializadora Plásticos y Vinilos Rev y la compañía Revalex, dedicada a la producción nacional.

En el plano internacional Caretas Rev S.A. de C.V es maquiladora de Illusive Concepts, que fue comprada por una empresa más grande llamada Paper Magik, dicha empresa cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York, Estados Unidos.

Actualmente es una empresa maquiladora y son líderes en el mercado nacional, pero en el mercado internacional carecen de calidad en sus propios productos, mas no así los que producen a sus clientes.

Las estrategias de comercialización en el ámbito internacional no existen, ya que salen al mercado de Estados Unidos, con el nombre de Illusive Concepts, para que el proyecto de exportación tenga un resultado óptimo es necesario hacer dos cosas: primeramente formar una línea de producción propia y segundo buscar algún otro comprador en Estados Unidos o Canadá, antes de buscar algún cliente en Colombia, que es para lo que está planeado el proyecto de exportación.

Objetivos: Determinar el posicionamiento y proyección de los productos de Caretas Rev S.A. de C.V. en una diversificación de mercado hacia Sudamérica, específicamente Colombia.

Dadas las características del producto, es catalogado como estacionario y todo lo que se produce durante el año en Caretas Rev, se agota en 15 días, o sea medio mes antes de octubre cuando es la fiesta del Día de Brujas de Estados Unidos. De hecho surten antes de acabar el mes de septiembre todos sus pedidos hacia Estados Unidos y de julio a septiembre lo dedican al Mercado Nacional.

Proceso de producción

La empresa Caretas Rev, planean su línea de producción por embarques derivados de las equivalencias de las máscaras, según los deseos y exigencias de sus clientes. La empresa Caretas Rev, produce diariamente alrededor de 1500 a 2000 máscaras, dependiendo del tipo y modelo que sea.

Para tener una idea de lo que se está tratando, a un contenedor de 40', le caben de 5000 a 6000 máscaras.

Recursos Humanos.

La empresa Caretas Rev, en su planta productiva trabaja 20 horas diarias, por lo cual tiene dos turnos, de hecho solamente la parte administrativa de la empresa cierra y la parte productiva continua.

Factores que inciden en el desempeño del trabajo y de la productividad

En este punto consideré mejor poner y agrupar a manera de informe todos los puntos que toca para que se entienda mejor el proceso productivo y sus problemas.

El desarrollo tecnológico de la empresa, no necesita mucha maquinaria puesto que todo el valor agregado del producto está en las manos del artesano, de hecho se especifica en el empaque que la máscara que se está comprando es única. El abastecimiento de materias primas es generalmente puntual, en lo que necesitan para producir.

Cheques de mercado

La empresa Caretas Rev S.A. de C.V, es considerada como maquiladora que le hace trabajos a Illusive Concepts, por ende se supone que no existe una posición clara en el mercado internacional para ellos, lo que si se puede decir es que Illusive Concepts posicionó una empresa manufacturera en Reynosa Tamaulipas, convirtiéndose así en su principal competidor.

Dadas las características del producto, puede ser catalogado como estacionario y todo lo que se produce durante el año en Caretas Rev, se agota en 15 días, o sea medio mes antes de octubre cuando es la fiesta del Día de Brujas de Estados Unidos. De hecho surten antes de acabar el mes de septiembre todos sus pedidos hacia Estados Unidos y entre julio-septiembre también el mercado nacional.

6.1. Administración

1. RESUMEN EJECUTIVO.

La Empresa Caretas Rev S.A. de C.V. comienza sus actividades en el ámbito del comercio internacional y la exportación, a partir del principio de ésta década, hacia Estados Unidos.

El personal clave del Proyecto dentro de la empresa está a cargo del Sr. Ricardo Sponda, el empresario de Caretas Rev, el gerente de Producción el Sr. Jaime Osorio y el Supervisor en Planta el Ing. Alejandro Rivera.

El producto que hacen son máscaras de látex, utilizadas en la fiesta de Halloween o Día de Brujas en Estados Unidos.

Su actividad productiva es constante casi todo el año, ya que dada la nacionalidad del producto, su producción es prácticamente nula después de octubre.

Objetivos:

- Con el proyecto se está buscando una diversificación de mercado y de clientes, hacia otras latitudes del continente, específicamente Colombia.
- Además se pretende una búsqueda de cliente, que le permita tener activa su planta productiva durante los meses de noviembre a febrero, que es cuando baja la producción.
- Se busca con el Proyecto de Exportación una penetración de mercado hacia el país mencionado, pero con una serie de productos propios de Caretas Rev.

Metas:

- Establecer la exportación Colombia y darle continuidad a la actividad, ofreciendo un producto de calidad y atractivo al mercado que se está penetrando.
- Fijar una adaptabilidad del producto a dicho mercado, basándose en las necesidades y gustos del cliente.
- Posicionar los productos de Caretas Rev dentro del mercado de Colombia, por medio de calidad y precio al consumidor.
- La participación actual de la empresa Caretas Rev en las ferias internacionales y de promoción de los productos que fabrica no ha resultado satisfactoria, con el proyecto de exportación se concretará una participación constante en dos eventos, que tienen lugar en Estados Unidos como meta las ferias servirán para enterar e informar de las tendencias del mercado y contactar clientes potenciales.

- La meta para lograr esto, será preparar una línea de productos para la exportación, al mercado de Estados Unidos y Colombia apoyado en un catalogo y folleteria de los productos de la empresa.
- La meta de Caretas Rev, se enfocará a participar en ferias, salir al mercado internacional, bajo su nombre y aumentar sus clientes fuera de México.

Antecedentes de la empresa:

- Caretas Rev, comienza sus actividades de exportación en el año de 1990, su experiencia les demostró, que sus productos necesitan trabajarse un poco más, pero tuvieron como opción de desarrollar calidad, teniendo una alianza estratégica con la empresa estadounidense Illusive Concepts, a la cual le están maquilando las máscaras, para Halloween, desde 1991.
- La empresa Caretas Rev S.A. de C.V, actualmente, cuenta con 130 trabajadores en planta (sin contar a los administrativos), de los cuáles 57 son de planta y 73 son eventuales, de hecho el departamento que se deja como de planta es el de acabado y de pintura.

Análisis Fortalezas, Oportunidades Debilidades y Amenazas o Strenght's Weak Opportunities and Treats de la empresa y el producto.

FODA de la empresa:

Fortalezas.

- Una de sus fortalezas radica en los recursos humanos, principalmente las personas que laboran en el taller de pintura y que llevan la parte del toque final de la máscara, pero en sí todas las personas que participan son indispensables.
- Una mas de sus fortalezas radica en la capacidad de entrega y respuesta para satisfacer el producto, ya que es muy rápida y puede ser de manera constante.
- Por otro lado las fortalezas han sido apuntalas en una cordial relación entre los trabajadores. Nunca han tenido huelga.
- Las fortalezas en el ámbito administrativo, se dan en la comunicación y apoyos entre el personal que existe, aunque se puede mejorar todavía más.

Oportunidades.

- La oportunidad de la empresa y planta para crecer, son bastante atractivas y favorables, basadas en la producción y calidad del producto, siempre y cuando exista el apoyo financiero para la empresa.
- Se podrían considerar oportunidades de negocio con uno o varios clientes fuera de Estados Unidos, con la posibilidad de diversificar su mercado hacia Colombia.
- Uno de los elementos para determinar esto se basó en las características del mercado, al que se quiere penetrar y también la experiencia obtenida en un mercado tan competitivo como Estados Unidos

- La oportunidad también de aprovechar su capacidad ociosa, por consiguiente abrir mas empleos y mantener su planta trabajando todo el año.

Debilidades.

- Su principal debilidad es que la empresa tiene pocas posibilidades de diversificar el producto, ya que la planta fue hecha y acondicionada únicamente para producir máscaras o figuras de látex.
- Otra debilidad es que tienen un sólo cliente, es su principal competidor en Estados Unidos que es Illusive Concepts.
- Illusive Concepts ha puesto una planta en Reynosa Tamaulipas para hacer el mismo producto de Caretas Rev.
- Caretas Rev, por vender la exclusividad a esta empresa no puede entrar a Estados Unidos, que es su nicho natural de mercado, para su producto.
- Las máscaras de Caretas Rev, no tienen un catalogo o folletos, para la promoción y publicidad del producto, aun cuando las máscaras tiene calidad y precio.

Amenazas.

- Otra de constantes amenazas está en el tener un sólo cliente, ya que cada año se debe de negociar el contrato de la maquiladora.
- Su amenaza la constituye de manera indirecta el principal competidor de Illusive Concepts en Estados Unidos, que es Don Post, y que son básicamente los dos principales distribuidores de máscaras de Halloween en Estados Unidos.

FODA del producto.

Fortalezas.

- La principal fortaleza de las máscaras radica en la calidad del mismo, ya que tiene un alto valor agregado, basado en el trabajo artesanal y que cada máscara es un producto único.
- La adaptabilidad a los gustos y tendencias de los mercados-meta de parte del producto se puede lograr, sin afectar los costos fijos de la empresa.

Oportunidades.

- La principal oportunidad del producto aparte de la calidad del mismo radica en el precio que se puede ofrecer al consumidor, ya que Caretas Rev podrá ofrecerlo directamente al broker o comprador directo.
- Existe cierta aceptación e interés por el producto en Colombia.
- La adaptabilidad de hacer máscaras para carnavales y fiestas nacionales, siempre y cuando sean de látex.
- Una de las oportunidades es que son mercados pequeños y se puede prospectar el producto sin que haya un riesgo fuerte en dichos mercados.

Puntos de mejora.

- La debilidad del producto es que no existe una diversificación del mismo, tal vez innovación en los diseños, pero básicamente seguirían siendo máscaras de látex.
- Un punto a mejorar, está en que la Fiesta de Halloween sólo se celebra en Estados Unidos y en una parte de Canadá, como manifestación cultural.
- Una mas de las debilidades es que en ningún país de Latinoamérica celebra el Halloween, como lo celebran en Estados Unidos, por ende el volumen del producto seria mucho menor en comparación con la de Estados Unidos

Amenazas.

- La principal amenaza del producto es que vendieron la exclusividad del producto a un solo cliente.
- Otra amenaza es que el producto, no alcance a cumplir con los requerimientos del cliente o no se cumplan las expectativas del mercado-meta.
- Una amenaza mas, existe la posibilidad que el posicionamiento del producto salga demasiado caro, para el consumidor en el mercado-meta.
- Otra, que la competencia resulte muy fuerte y nuestro producto no se sostenga por mucho tiempo en el mercado-meta.

Factores prioritarios para competir

Los tres factores principales que se deben de desarrollar para hacer competitivo al producto, se fundamentan y sostienen en tres puntos: el Precio, Calidad y Diseño.

El precio, porque los grandes volúmenes que producen les permiten bajar sus costos fijos y aumentar las utilidades, aparte de que si se logra hacer la penetración de mercado en los países señalados por el proyecto se tendría un precio atractivo de parte de la empresa hacia sus posibles clientes.

En cuanto a calidad, es su mayor preocupación dentro de la empresa, ya que existe un riguroso control, seguimiento y cuidado de la calidad, en todos los pasos del layout de la planta y una revisión final del producto terminado, en Caretas Rev, existe una preocupación de satisfacer al cliente.

Por último mencionaremos el diseño, que también es importante, para la entrada y adaptabilidad del producto al mercado-meta, ya que se están planeando dos estrategias de penetración de mercado en cuanto a producto, por un lado la línea de producción propia de Caretas Rev y la posibilidad de trabajar sobre la base de diseños determinados de los clientes.

Determinación de mercados-meta

El mercados-meta, que se pretende penetrar es: Colombia, se eligió basándose en el mismo idioma que guardan con nuestro país, que somos los principales socios comerciales de su país, el hecho de que celebran el Día de Muertos, que existen una serie de carnavales en

Colombia, que pueden ser un buen signo de la posible aceptación de nuestro producto, sobretodo adecuándonos a las exigencias y gustos del cliente en dicho país.

La estrategia de penetración deberá de estar en conjunción y una comunicación abierta entre tres factores determinantes para el Proyecto de Exportación, en primer lugar el empresario, debe llevar a cabo una serie acciones previas a la exportación, el apoyo de Bancomext, para que por medio de su infraestructura, experiencia y contactos a nivel internacional facilite el proceso exportador y haga las recomendaciones pertinentes al proyecto y por último la contestación y comunicación constante con el cliente bajo el entendido de ofrecerle un servicio excelente inclusive que llegue hasta recomendarnos.

El proyecto se divide en tres etapas con una serie de tiempos ya previstos y planeados, existe claro, la posibilidad que en el proceso se modifiquen, siempre y cuando se beneficie la proyecto, pero que no se retrase.

Primera etapa, de corto plazo.

Esta etapa abarcó de agosto a diciembre de 1997, para preparar una serie de inversiones, que se enfocaron a hacer un sondeo de mercado, que permitió conocer la aceptación y competencia de nuestro producto en Colombia, el conocimiento de las posibles ferias y eventos de corte internacional y regional, para los artículos de carnaval y fiestas con la finalidad de asistir al evento más importante, para prospectar clientes y establecer contactos y formas de distribución.

Se preparó una línea de producción, con base a las tendencias del mercado y el tipo de clientes, estableciendo un catalogo con mas de trescientas máscaras, propias de Caretas Rev y se estableció un plan de promoción, sustentados en los datos obtenidos de las ferias, por medio de los contactos hechos en dichos mercados.

Segunda etapa, de mediano plazo.

La segunda etapa fue de enero a mayo de 1998, que comprendió la prospección y oportunidades de negocio hacia los mercados-meta establecidos, además de haber asistido a los dos eventos más importantes para Caretas Rev en el mes de enero en la ciudad de Nueva York, que fue la International Toy of Fair y la que tuvo lugar en Chicago Illinois, que es EXPO-HALLOWEEN 1998, en los meses de marzo y abril.

Además, se participó en una misión comercial hacia Colombia, apoyados por Bancomext, junto con la asistencia feria internacional de Bogotá la más importante que tiene Colombia, con celebración cada dos años.

Por otro lado, se dieron a conocer propiamente los productos de la empresa, por medio del catalogo que se preparó en 1998, consecuentemente, aquí se participó como observadores, resultó importante ya que ubicó a la empresa en su participación dentro del

mercado de Estados Unidos y obtuvo un cliente mas en nuestro nicho natural de mercado, para el producto.

Debe de quedar claro que en estos meses debemos de prepararnos lo mejor posible y documentarnos de información de nuestro producto.

Tercera etapa, de largo plazo.

Esta etapa fue la más importante, ya que se concretó una plataforma sólida para las exportaciones de la empresa en 1999, se está en la fase de viajar y visitar a nuestros clientes, saber de sus necesidades, estar abiertos a sus sugerencias y tener mas de un sólo cliente.

La inversión que se haga se recuperara en el largo plazo, pero se harán los esfuerzos por recuperarla antes, obviamente que estableciendo continuidad en el ejercicio de exportar las inversiones se obtendrán mas fácilmente.

Estrategia competitiva general.

Para establecer dicha estrategia quiero aclarar los problemas y perfil de mercado al cual vamos a tratar de penetrar.

Primeramente nuestro proyecto de exportación está enfocado hacia Sudamérica específicamente, Colombia. El mayor objetivo fue haber establecido la exportación hacia ese país, dándole seguimiento y continuidad al proyecto.

El producto es la máscara de látex, usada en fiestas y carnavales, especializándonos en las de Halloween o Día de Brujas.

En relación con la empresa:

Debe de haber una diversificación del producto en el corto y mediano plazo ya señalados, fundamentalmente en una serie de productos, que tenga la empresa que invertir, altemo al proyecto la empresa está haciendo un producto de tarjetas tridimensionales, prueba de la preocupación que existe en la misma para diversificar su producción. Respecto al proyecto se está planeando una nueva serie de modelos de máscaras, que abarquen mas allá de la Fiesta de Halloween.

En el mediano plazo, con la visita que se va a efectuar a Chicago y Nueva York, a la Expo-Halloween y el International Toy of Fair respectivamente, se pretende prospeccionar una serie de nuevos clientes, con los productos propios de Caretas Rev y establecer además nuevos canales de distribución, para su línea de exportación. Esto considerando también la participación de Caretas Rev, en el mercado colombiano, dentro de la Feria Internacional de Bogotá.

De agosto a diciembre de 1997, se trató vender todo el inventario, para capitalizarse, que pagó deudas y se invirtió en la producción.

Puntos tratados en la empresa dentro de la planeación:

- ⇒ Se planea también tener una diversificación del producto en cuanto a su estacionalidad, y extender la producción de máscaras para carnavales, celebraciones o fiestas nacionales de los mercados-meta de Colombia y Panamá. Dicha acción se llevará a cabo para la primera mitad de 1998.
- ⇒ Respecto a su nicho de mercado Estados Unidos, se tiene una serie de visitas a los posibles compradores en sus fábricas o empresas, sustentado en los resultados de la feria y la serie de clientes que se hayan prospectado.
- ⇒ Teniendo el catálogo y la línea de exportación propia para los Colombia y Panamá se tiene un viaje programado en los primeros tres meses de 1998, a dichos países, para prospectar nuestro producto, la forma de penetrar en los mercados se hará a través de una misión comercial o participando en alguna feria del juguete o en una visita de negocios, en caso de que se haya contactado a un cliente, para ese tiempo.
- ⇒ Tratar de abatir los costos del producto, por medio de altos volúmenes y ser más eficientes para la entrega de mercancía en 1997.
- ⇒ El negocio consiste en el desarrollo de la calidad, de nuevos mercados en base a los productos ya existentes junto con sus nuevas adaptaciones a dichos mercados.
- ⇒ El mayor éxito del proyecto estará en contactar a un cliente en Estados Unidos y Colombia, por lo menos.
- ⇒ Los flujos financieros que se requieren para el Proyecto todavía no han sido estructurados, pero se están planeando actualmente, para el siguiente año.
- ⇒ Las estrategias y planes de acción se centraran sobre las tres vertientes ya mencionadas, que son : Precio, Calidad y Diseño.

6.2. Producción

Factibilidad productiva.

A continuación se presentan los elementos obtenidos en la rama de la producción, para determinar la capacidad y factibilidad productiva de Caretas Rev S.A. de C.V. y la infraestructura que tiene.

La empresa Caretas Rev, se encuentra situada en la ciudad de Cuernavaca Morelos, ubicada en Alfonso Junco #4 colonia Lázaro Cárdenas, C.P. 62080. La fábrica abarca un área de 1500 metros cuadrados. Presenta una forma rectangular de 30.5 metros por 49 metros.

La empresa se distribuye de la siguiente forma al interior, el área de bodega ocupa 6.5 X 30 metros, las oficinas miden 8 X 5.5 metros y se encuentran en el primer piso y la cocina y mantenimiento, que están en planta baja miden 5 X 4.5 metros.

La entrega de mercancías y productos se hace por la calle de Alfonso Junco, la cual es muy angosta, para un contenedor de 48', que es lo que la empresa generalmente acostumbra a cargar.

Infraestructura:

a) Maquinaria y equipo.

Por taller de proceso productivo.

Taller de moldeo.

- Un quemador de gas.
- Un soplador de gas con motor de dos caballos de fuerza.
- Dos agitadores de hule con motor de un caballo.

Taller de blower.

- Cuatro quemadores de gas.
- Cuatro motores de cuatro caballos de potencia, cada uno.
- Tienen un consumo aproximado de 8 kilos de gas por hora.

Taller de vulcanizado.

- Cuatro secadoras de gas, con capacidad para un volumen de 12 kilos, por secadora.

Taller de pintura.

- Dos compresoras:
- Una con un motor de 10 caballos de fuerza, con capacidad para 11500 kilos de aire comprimido.
- Un motor de 5 caballos de fuerza con capacidad de 800 kilos de aire comprimido.
- Caseta de pintura, con una turbina de 10 caballos de potencia.
- Instalaciones de gas: 3 tanques de 1100 kilos cada uno, para los 11 quemadores de gas.
- Montacarga de mano

b) Herramental.

- Pistolas para silicón en barras, con capacidad de 12 wats
- Dos lijadoras "hechizas", con motor de medio caballo.
- Incrustadora de cabello, "diseño de jasso".

c) Herramientas.

- Tijeras, navajas, pistolas, agujas, brochas, marcadores, cautín.

d) Dispositivos.

- Extintores contra incendios, lentes, delantales, guantes y cubre bocas.

Periodos de mantenimiento preventivo.

El mantenimiento, que se lleva a cabo en la empresa Caretas Rev S.A. de C.V., es de tipo preventivo y se hace de una manera constante, a continuación veremos cuáles son las actividades que se implementan en el cuidado de las máquinas herramienta y herramientas de la empresa.

Maquinaria.

Tabla 1

| Maquinaria y equipo. | Mantenimiento. | Actividades. |
|-------------------------------|---|---|
| Blower. | Se le da una limpieza cada 6 meses. | Se desarma el motor, se limpia, se sopletea y se vuelve armar. Se cambian las tuercas. |
| Horno de secado. | Actualmente no está en uso. | Se deshace el horno y se limpian todas y cada una de sus partes. |
| Secadoras. | Se revisan a diario. | Se sopletean una vez a la semana, por lo menos, y de 2 a 4 meses se desarma el motor, por motivos de producción en algunas ocasiones no se paran. |
| Area de pintura, compresoras. | Cada 2 meses. | Se realiza el cambio de aceite. |
| a) Sistema eléctrico. | Una vez al mes. | Revisión de la instalación. |
| b) Válvulas de desfogue. | Diariamente. | Son disparadas las válvulas. |
| c) Bandas. | De acuerdo al desgaste y uso que presenten. | Son cambiadas. |
| Caseta de pintura. | Cada tercer día | Cambio de los filtros del piso. |
| | Cada año. | Cambio de filtro de arriba, tiene un costo de \$ 7000 pesos. |
| a) Sistema eléctrico. | Cada año. | Revisión de la instalación. |
| b) Lámparas. | Una vez al mes. | Limpieza. |
| c) El agua. | Una vez al mes. | Se cambia, se separa la materia sólida. |
| d) Las rejillas. | Una vez al mes. | Se limpian con cloro para piscina. |
| Pistolas de Silicón. | Son desechables. | |
| Pistolas de Pintura. | Revisión según uso. | Cambio de los dos juegos de conos, se aprietan las mangueras con duración hasta de un año, se parchan o se les pone un niple. |
| Tanques de Gas. | Revisión cada 15 días. | Tanques de duración de 10 años, (Actualmente, 7 años de uso). |

Tabla 2

Consumo de materias y energías necesarias para la planta.

| | |
|-------------------------------|-----------------------------|
| Consumo de energía eléctrica. | monofásica 90 voltios. |
| | bifásica 200 voltios. |
| Consumo de gas. | 1000 kilos cada tercer día. |

Recursos Humanos.

En el área de blower se encuentran trabajando 12 personas, en el taller de pre-terminado y vulcanizado, están laborando 25 personas, en el área de pintura, que es el más grande hay 35 pintores y en el de terminado 25 personas. En la administración de la empresa se encuentran trabajando 16 personas.

Adecuaciones al producto.

El producto son máscaras de látex, para fiestas, celebraciones y carnavales, pero especialmente las máscaras utilizadas para la celebración de Halloween en Estados Unidos y la Fiesta del Día de Muertos en algunos países de Latinoamérica.

Análisis de mejoras al proceso productivo para la exportación.

Una de las recomendaciones que yo hago en cuanto a las mejoras en la producción, es evitar en la medida de lo posible los cuellos de botella y que las máscaras que salen de vulcanizado sean en mayor cantidad hacia el Area de Pre-terminado.

Se recomendó además una línea de exportación de productos, propios de Caretas Rev S.A. de C.V., que estuvo destinada al mercado internacional, acompañada de una serie de acciones previas para ello, como por ejemplo hacer un catálogo de cerca de 80 modelos diferentes de máscaras, tener el contacto directo de promoción con mayoristas y comercializadores, que distribuyan éste tipo de productos e implementar una serie de visitas a ferias internacionales, a Estados Unidos y Canadá, que son los nichos de mercado naturales, para las máscaras de Halloween. Sin descuidar a Colombia y Panamá, como fase importante de diversificación de mercado.

Aspecto económico de la planeación.

Se hace la planeación de la siguiente forma: para un modelo de máscara nuevo, se tiene que cotizar la serie de materiales que se necesitan y cuantos modelos se van a producir, principalmente, para ello administrativamente se reúnen cada año, las tres áreas mas importantes de Caretas Rev, que son de Producción, Administración y Contabilidad, y se plantea la producción anual ese siguiente año, dividida mensualmente, se organiza el Programa de Embarque, que lleva inversión en mano de obra y materias primas, se hace un balance previo, de que material e insumos tiene el almacén y se hacen los requerimientos de materia prima pertinentes, por medio de las órdenes de compra, éstas se coordinan con el consumo de materias primas del almacén.

Por otro lado se hace el balance de la mano de obra y los requerimientos de la misma, en base a las órdenes de producción semanales, luego a las órdenes de producción diarias y des pues se aterrizan dichos mandatos en la producción.

Determinación de la capacidad real de la instalación industrial.

La capacidad real de la empresa en éste instante tiene una capacidad ociosa del 25%, esto se encuentra determinado por el número de trabajadores, que tiene trabajando en los tres turnos, a continuación se muestra la tabla, sobre la capacidad real de la empresa y la que se está usando actualmente.

Tabla 3

*Capacidad real y usadas en Caretas Rev por áreas de producción.**Por Turnos de trabajo:*

| Moldeo | Manufac. | Vulca. | Pretermin. | Pintura. | Terminado | Empaque. | | | | | | | |
|--------|----------|--------|------------|----------|-----------|----------|-----|-----|-----|-----|-----|----|----|
| *4 | -2 | *12 | -6 | *30 | -15 | *30 | +20 | *30 | -20 | *25 | +20 | *5 | +5 |
| *4 | | *12 | -6 | *30 | -15 | *30 | +10 | *30 | + | *25 | | *5 | + |
| *4 | | *12 | +12 | *30 | -15 | *30 | +10 | *30 | +17 | *25 | | *5 | + |

* Número de personas que se pueden emplear por áreas en Caretas Rev.

+ Número de personas empleadas actualmente en Caretas Rev.

Actividades del trabajador en el proceso productivo

El flujo integral de los materiales.Área de Blower:

La actividad del blowerista es que debe tener los moldes de yeso previamente aceptados, con las características de los "moldes madre"¹⁴¹ originales, debe tener también el hule preparado, llena los moldes con el hule y los deja reposando 10 minutos aproximadamente.

Después, el blowerista regresa el hule al depósito, sube el molde de yeso al blower con aire caliente, para que forme la película de la máscara de látex posteriormente se extrae el hule ya seco del molde de yeso, volviéndose a utilizar éste y la máscara de látex, se pasa al área de vulcanizado.

Área de vulcanizado.

El trabajador recorta las rebabas de la máscara hechas por el molde, le da forma a los relieves de la máscara y la lleva a la secadora, para su vulcanización, proceso que dura de 20 a 30 minutos.

Después extrae la máscara de la secadora el trabajador y hace una selección de máscaras, que pueden ir a tres posibles departamentos, (los dos primeros cuellos de botella) el de Parchado, Lijado y Pre-terminado.

Área de Lijado y Parchado, (cuellos de botella, que retrasan el proceso de producción).

En esta parte el trabajador cuida los contornos de las máscaras, algunas les hace lijado, en las partes de la máscara, que no correspondan con el diseño original o que tengan como defectos imperfecciones en la superficie.

Las máscaras que están en el área de parchado, es a causa de los pequeños orificios u hoyos, hechos en el vulcanizado, el trabajador parcha con hule preparado.

Área de Pre-terminado.

El trabajador recorta las facciones de la máscara, le ensambla los ojos, lenguas etc., dejándola lista para pintura.

¹⁴¹ "Molde Madre". Debe entenderse como el Molde Original de la máscara, hecho de plástico, que entrega el cliente a Caretas Rev, para que ésta produzca el pedido ordenado, respecto a la máscara.

Área de Pintura.

Es una de las partes más delicadas del proceso, ya que el pintor debe de aplicar una base de pintura, resaltar los rasgos expresivos de la máscara, para que cobre realismo, los detalles en los ojos, quemaduras cortaduras etc., según el modelo o tipo de personaje, cabe señalar que si este departamento falla, se pierde el trabajo de los anteriores, junto con el tiempo y dinero invertido.

Área de Terminado.

Es el área con más actividades, para el trabajador, ya que debe etiquetar la máscara y empaquetarla, como actividad principal, pero además debe de pegar peluche, pegar pelox, hacer cortes de tela, coser tela para vestidos, desgarrar ropa, vestir al muñeco y decorarlo, pegar accesorios ojos, orejas pegar en bases, etc.

Terminando de decorar la máscara, se recoge para la revisión final, donde se recorta la rebaba, se recorta peluche, se unen las partes montadas, que incluye el incrustado y pegado de pelox.

Sistemas de Push- Pull.

De la información obtenida, ellos aplican el sistema push-pull, ya que sólo utilizan, lo que van a producir y se reemplaza únicamente lo que se ha consumido, se trabaja la producción en base a el pedido o pedidos que haga el cliente, tienen una capacidad de respuesta rápida y eficaz, nunca se quedan sin materia prima, ya que tiene un "punto de reorden"¹⁴², que les permite dictaminar cuando se deben volver a pedir las materias primas e insumos etc.

Fabricación de celdas de producción.

Como ya se comentó, el proceso productivo en Caretas Rev, se hace en pequeño "grupos de trabajo"¹⁴³, que deben de entregar en un determinado tiempo, cierto número de productos, que dependiendo en el área que se encuentren, la máscara de látex recibirá una parte del proceso, que ya quedó explicado en la parte de arriba

Layout de producción de Caretas Rev S.A. de C.V.

1. Se obtiene de parte del cliente los llamados "moldes madre", que están hechos a base de Látex plástico, éstos son cubiertos por yeso, para formar los moldes en los que se van a trabajar. Primeramente se hace una prueba piloto y se manda la máscara de contramuestra al cliente en Estados Unidos para ver si está de acuerdo con el producto a manufacturar, si el fallo es aprobatorio de da comienzo a la línea de producción. Es necesario señalar que se revisa el estado físico del molde madre, para supervisar que no tenga defecto alguno.

Por otro lado se encuentra la preparación del hule, que se mezcla y bate con una serie de químicos, su preparación está hecha a base de agua, PYC 500 que es un detergente, látex y el dismic, que actúa como acelerador en el proceso de vulcanizado del hule y para

¹⁴² Punto de Reorden. Cantidad de Materia Prima mínima para Trabajar, cuando se llega a dicho punto, se pide un nuevo abastecimiento de energía, materia prima o herramienta

¹⁴³ Grupo de Trabajo. Está conformado por 5 persona máximo.

que tenga la consistencia deseada. El látex que todavía no es procesado se mantiene en estado líquido con amoniaco.

2. El hule ya procesado se vierte en los moldes de yeso y posteriormente se saca de los moldes el excedente de hule, luego el molde de yeso que contiene en su interior la película de látex o hule, se pone a secar con aire caliente, en los blowers que son unas plataformas que tiene en los costados los ductos o salidas de aire caliente, donde se consigue que el látex obtenga un engrosamiento, dicho proceso dura aproximadamente de 15 minutos a media hora. Después de esto el trabajador extrae y despega del molde de yeso la máscara de látex, se les revisa y pasan a que se les ponga un talco industrial a todas las máscaras, para ponerlas después en las secadoras a el proceso de vulcanización. Es necesario señalar que la vida de un molde de yeso es en promedio de 15 a 20 máscaras.

3. Cuando la máscara ya está vulcanizada (es decir que tiene una consistencia de liga y que además ya no se deforma con facilidad) se pasa a las Áreas de Parchado, Lijado y por último de Pre-terminado, en el área de parchado se tapan los orificios u hoyos que presente la máscara y se tapan con el mismo hule para que de alguna manera la máscara quede resanada, en dado caso que la máscara presente bolitas o una superficie no deseada se pone el área de lijado, donde por medio de una lijadora se empareja o alisa la parte afectada de la máscara, aquí también se recortan los sobrantes de la máscara. Si la máscara no presenta ninguna imperfección o anomalía se manda al área de pre-terminado, donde se le puede pegar esponja en la parte interior o se rellena, todo ello dependiendo de las características y necesidades del modelo y el trato de mantenimiento que se le deba de dar a cada máscara.

4. Se pasa entonces al Área de Pintura, que es el sitio en que se le aplican unas capas de pigmento o pintura a la máscara para que vaya tomando realismo y vida por mencionarlo de alguna manera, debe de quedar claro que los pigmentos utilizados son de origen natural y se preparan con látex, aquí resulta un punto muy delicado del proceso, ya que si no se pinta bien la máscara se puede correr el riesgo de echarla a perder y por consiguiente todo el trabajo realizado. Como las máscaras se deben dejar secando, se les aplica una substancia llamada Marvinil, para que no se pegue la pintura y se pueda dañar la máscara. Los pigmentos son aplicados con pequeñas pistolas de aire. Debe entenderse que los tonos y acabados en pintura que se le dan a la máscara, se hacen en base a la muestra del diseño del cliente.

5. Posteriormente con la máscara ya seca, se pasan al Área de Decoración, en donde se les ponen o insertan una serie de accesorios que lleva la máscara según el modelo, los materiales utilizados son esponjas para el interior de la máscara, peluche, pelo de camello por si una máscara debe de tener cabellera, hilo nylon por si el cabello en la máscara va incrustado etc.

6. Por último pasan al Área de Terminado, que es el punto final de la producción ahí a las máscaras se les recortan facciones, se les pega peluche, se les embolsa y etiqueta para que salgan a almacén a la espera de recogerlas por medio de un camión.

Justo a Tiempo.

Dentro de la planeación de producción de Caretas Rev, el concepto de J.I.T. se aplica en la empresa, ya que procuran estar con las máscaras listas uno o dos embarques antes de la entrega del producto.

Velocidad de respuesta al mercado.

Una de las fortalezas, propias de Caretas es precisamente, la facilidad de parar su línea de producción, para crear un nuevo modelo y también de producir grandes volúmenes de productos en muy poco tiempo, con lo cual tiene la capacidad de satisfacer un mercado razonablemente grande.

El proceso de Mejora Continua en la administración de la empresa.

Faltaría por agregar que constantemente se está capacitando al personal de planta, principalmente al de área de pintado, ya que el cliente de Estados Unidos, necesita ciertas innovaciones en los colores de las máscaras y en los acabados y realismo de las mismas, es por ello que los cursos y formas de hacer correctamente la máscara se hacen en los mismos trabajadores, el diseñador de las máscaras de Caretas Rev, estuvo más de un año trabajando en la empresa de Illusive Concepts en los modelos de las máscaras, es decir que hay un constante apoyo de actualización en cuanto a las tendencias del mercado de Estados Unidos, que es su nicho de mercado.

El proceso productivo y la selección de herramental, ya han sido mencionadas, la calidad es un punto importante en la empresa, que constantemente se está mejorando y renovando, cabe señalar que la repetición del proceso de producción no existe, ya que el producto está hecho de manera artesanal, que es una de sus fortalezas, ya que cada pieza es única, inclusive al consumidor final en Estados Unidos se le especifica de ello, por eso el costo tan alto de la máscara.

Control de la Calidad.

Sobre este aspecto se debe entender que cada área tiene la consigna de estar en constante revisión del producto, el primer paso se checa el látex que está en el molde, posteriormente sigue una segunda revisión en la textura de la máscara después del vulcanizado, que queda a criterio de la persona encargada de área, después hay otro supervisor en las áreas de lijado, parchado y pre-terminado, se cuida además la calidad en el acabado y terminado de la pintura, en base a la muestra del diseñador y por último se revisa antes de empaquetar, desde el chequeo de el número de barras hasta que el producto tenga las características deseadas por el cliente.

Para el caso de las máscaras de látex, la única forma de medir la calidad del trabajo es por atributos que presenta, desde su peso ideal y textura de la máscara, hasta el diseño y pintura de la misma.

El producto no tiene una norma de calidad vigente en el mercado, pero si una regla de aceptación proporcionada por el cliente para el mercado de Estados Unidos.

Los sistemas de compras.

El sistema de selección de Caretas Rev, para la selección de sus proveedores, es en base a los criterios de tiempo de entrega en un margen mínimo de tiempo y óptimo y el de obtener buena calidad en los materiales junto con un buen precio.

Las compras de materias primas e insumos, son planeadas anualmente, basándose en las necesidades del cliente o los pedidos que se tengan seguros, para el año siguiente. Ver tabla 4 y 5.

Tabla 4.

A continuación, se exponen los principales proveedores de Caretas rev, en el extranjero.

| <i>Producto</i> | <i>País de procedencia</i> |
|-----------------|------------------------------------|
| <i>Látex.</i> | <i>Guatemala.</i> |
| <i>Glue.</i> | <i>Estados Unidos /Illinois.</i> |
| <i>Ojos.</i> | <i>Estados Unidos y Hong Kong.</i> |

Tabla 5
Lista de materia primas e insumos las cantidades que solicitan promedio y cada cuando.

| Materia prima ó Insumo | Cantidad promedio. | Periodo de abastecimiento. |
|--|---|---|
| Talco industrial. | 1 tonelada. | Cada 6 meses. |
| Caolin. | 20 toneladas | Cada 3 o 4 meses. |
| Hilo | 150 kg | En promedio al mes. (Depende del pedido). |
| Bolsa de plástico. Medidas: 40 X 60 cm. 60 X 90 cm. 50 X 70 cm. | 300 kg. Todas van impresas con las especificaciones de seguridad. | Cada mes y medio. |
| Glue | 70 kg. | Cada medio año. |
| Pigmentos: Blanco, negro, rojo, amarillo y azul. | 175 kilos, suman por todos los colores. | Cada 5 meses. |
| Poliuretano: dos tipos | Rudiflex: un tambor de 204 kg. Rubinate: un tambor de 227 kg. | En promedio se compran 2 tambores y medio al mes. En promedio se compran dos tambores al mes |
| Epóxico. | Botes con 108 paquetes de medio kilo. | Depende del pedido, ya que no todos los modelos lo llevan. |
| Látex. | Son 3 compras de 36 toneladas, cada una. | Cada 2 meses. |
| Crazy kola loka. | 600 frascos de 20 grs cada uno. | Al mes. |
| Dismic. | 14 cubetas de 25 kg cada una son 350 kg. | Al mes. |
| Peluche. | Pedido mínimo de 1000 metros. | Depende del modelo. |
| Promotores y Catalizadores (Gel.) | Un tambor de 160 kg. | Cada mes y medio. |
| Etiquetas Illusive Concepts (Máscaras, displays, tack y heder). | 10000 etiquetas de cada tipo. | Al mes. Para los modelos de "jason", "terminator", "Michael Meyers", "Freedy Krueguer", M.C.A., UNIVERSAL Studios, y "Monsters" |
| Yeso Cerámico dos tipos: PRO YESO: ULTRACAL: | 30 toneladas. Una y media tonelada | Cada 2 meses. Al mes. |
| Cajas Unipack medidas: 45.7 X 40.6 X 25.4 cm. 90 X 35.5 X 22.5 cm. 75 X 62 X 34.1 cm. | 8900 cajas. 6200 cajas. 1600 cajas. | En promedio: Al mes. Al mes. Al mes. Como mínimo se piden 1400 cajas a la semana. |
| Silicón Marvimil. | 300 litros. | Cada mes. |
| P Y C 5000. | Cada lata contiene 18 litros, se utilizan 5 latas. | Cada mes. |
| Plastiflechas. | 150 millares, una plastiflecha por máscara. | Se piden cada año |
| Lámina para los termos Laminex de 1.20 X 1.52 hechas de poliestireno color negro. | 25 toneladas de láminas calibre 60. | Depende del pedido. |
| Cinta transparente | De 48 a 72 rollos. | Cada mes. |
| Espanja. Una hoja de 1.90 X 1 metro con 5 cm. de grueso. | 60 hojas de esponja. | Cada 2 meses. |

Los controles del medio ambiente en la empresa.

La empresa Caretas Rev mantiene una planta productiva, que no daña de forma alarmante el medio ambiente, recientemente estuvieron sometidos a un examen de contaminación y se encuentran en un nivel ecológico aceptable.

Estrategias productivas de corto, mediano y largo plazo.

A continuación se presentan las estrategias que deben de llevarse a cabo en el corto, mediano y largo plazo que harán en Caretas Rev S.A de C.V. una nueva estructuración en las que se acomoden eficientemente las fuerzas que se están desaprovechando y posicionarlas en las debilidades que presenta la empresa. Actualmente la empresa se encuentra trabajando bajo el esquema de "Subcontratación",¹⁴⁴ el cual en cierto tiempo les dio resultados positivos, ya que le manufacturan su producto a Illusive Concepts, pero ha llegado el momento en que la estrategia debe de modificarse a un esquema de estructura "delgada de sistema productivo".

Estrategia de Corto Plazo.

* Se recomendó establecer una serie de acciones previas antes de exportar, como un nuevo ordenamiento del personal, ya que en el área administrativa es excesiva, para ello se puede buscar la alternativa del "Sistema Delgado", que estaría encaminado a capacitar a una o dos persona por turno, para la supervisión del proceso productivo con el objetivo de evitar los cuellos de botella al máximo junto con la posibilidad de ser mas eficientes e intensificar mayores volúmenes de producción con calidad.

* También resulto pertinente establecer una mayor intercomunicación entre los diferentes departamentos, talleres y áreas de producción, administración mediante la planeación y creación de objetivos, que tengan un sustento mas profundo, es decir de tipo estructural, para lograr una estrategia comercial enfocada a la exportación mas frecuente y que tenga seguimiento. Dicha etapa abarcará de agosto a diciembre de 1997.

Estrategia de mediano plazo.

Se buscaron entonces clientes potenciales en Colombia, para ofrecerles el producto enviándoles muestras y un catálogo se asistió a un encuentro empresarial del Grupo de los 3 y una feria internacional del juguete.

Cabe señalar que con las estadísticas de importación de esos productos a Colombia son volúmenes bajos, que la empresa Caretas Rev puede satisfacer dichos mercados, que acabarán con el principal problema, el de mantener detenida su planta productiva a final de año. Es por ello que se establecerá una serie de modificaciones al producto con la meta de vender las máscaras para carnaval o alguna fecha importante, sin descuidar el hecho de que la especialización productiva de Caretas Rev son las máscaras de Halloween. Dicha etapa abarcará de enero a julio de 1998 tentativamente.

¹⁴⁴ Subcontratación, es el tipo de contratos para manufacturas nacionales, en la cual, la empresa tiene la infraestructura y calidad necesarios en sus productos, haciendo un trabajo para una empresa extranjera, la cual da únicamente el modelo o diseño del producto que desea, junto con las especificaciones de calidad y materias primas que requiera.

Los canales de distribución que se pretenden usar, para la penetración del mercado en ésta base de producto, son las comercializadoras o mayoristas que se dedican a la venta y distribución de juguetes o artículos para carnavales y fiestas.

Estrategia de largo plazo.

Con un pedido y contrato en firme de parte de algún cliente en Colombia y Panamá se sugiere establecer la planeación de la producción anual hacia dichos países a manera de que se haga constante y se perciban mayores beneficios para Caretas Rev, en cuanto a utilidades y ganancias.

Para ello se necesita cierta cantidad de dinero, que no es necesario que el empresario absorba todos los gastos, es por ello que se recomienda buscar inversionistas que estén interesados en el negocio, para que el cambio gradual que se pretende lograr en Caretas Rev sea conveniente a sus intereses, dada la situación financiera tan precaria de la empresa.. Esto se tiene calculado de julio a diciembre del 1998.

Cotización internacional.

Caretas Rev S.A. de C.V.

Presentación de una oferta internacional.

Producto: Máscara de látex para fiesta de Halloween, Modelo "Jason".

Talla: Mediana., peso 750 grs.

Cantidad: mínima 3240 máscaras, por container de 20', actualmente la planta tiene una producción mensual de 12000 máscaras.

Precio: U.S. \$ 6.10 por máscara C.I.F. Buenaventura Colombia. Esta cotización es válida hasta el 30 de agosto de 1997.

Paquetes: Cajas de cartón con 6 máscaras cada una, envueltas en una caja de plástico.

Entrega o embarque: hasta 12000 máscaras por mes, después del primer pedimento de exportación, 30 días después de haber recibido la orden y que sea aprobada.

Términos de pago: Carta de crédito irrevocable a la vista abierta 45 días después de la fecha de entrega a nombre de:

Caretas Rev S.A de C.V.

Alfonso Junco # 4 Col. Lázaro Cárdenas C.P. 62080, Apdo Postal 79, Teléfono (527) 318-1176.

El pago se hará por medio del Banco Nacional de México, en la cuenta convenida.

CARETAS REV S.A de C.V.

Carta de presentación

Exportadores y Manufactureros.

Atención: Jefe de Importaciones.

Queridos Señores:

Gracias al Programa colombiano PROEXPORT, conocimos de su empresa. Aprovechamos esta oportunidad, para presentarnos con la esperanza y finalidad de establecer sanas relaciones de negocios, que sean aprovechadas en un mutuo beneficio.

Tenemos el placer de informarle, que actualmente estamos exportando con éxito máscaras de látex para fiestas y carnavales, pero especialmente para la celebración de Halloween, además manufacturamos pelucas y disfraces.

Con respecto a la exportación:

Tenemos una buena reputación gracias a nuestra excelente calidad, nuestros novedosos diseños con imaginación creativa, y precios mas bajos garantizados.

Usted tendrá en Caretas Rev S.A. de C.V. de una compañía con amplio capital, que está a sus órdenes de cualquiera de sus exigencias, a un bajo costo y la entrega del producto en un en mínimo de tiempo.

Le hemos mandado el mejor modelo que tenemos, esperando sus comentarios sobre el mismo, aparte de sus preguntas e información sobre ustedes, serán importantes para nosotros.

Con esta breve presentación de nosotros, esperamos que su respuesta sea positiva y que en un futuro cercano exista una relación mas formal.

Para que usted se contacte.

Empresa: Caretas Rev S.A. de C.V.

Tel. 9173 181176

Fax: 128693.

COTIZACION INTERNACIONAL DE CARETAS REV S.A. DE C.V.

Datos proporcionados por Caretas Rev, para la cotización internacional de su producto.

Fracción Arancelaria: 950590.

1. Unidad de Cotización la máscara. Costo FOB y EX-WORKS por cada una \$6.10 dólares. Precio al consumidor en Estados Unidos, entre \$ 60 y 70 dólares.:

El contenedor de 20 pies tiene capacidad, para 3240 máscaras ,en 540 cajas, que agrupan 6 cajas de tamaño mediano, del modelo "Jason"

2. Unidad de Manejo de Exportación: son cajas de cartón reforzado.

3. Medidas de empaque.

*Caja: # 4 medidas 45 X 40 X 26 cm. Es decir .05 metros cúbicos .En pallets de 95 X 95 cm

4.Unidad de base para el costo del flete.

*Es por volumen. son 540 cajas, cada caja pesa 350 grs , que pesan 189 kg sin las máscaras y el peso de cada máscara es de 750 grs, por caja el peso total es de 4.900 kg.

En contenedor de 20' el peso neto es de 2430 kg y el peso bruto es de 2619 kg.

5. ¿ Cuántos artículos caben en un contenedor de 20 pies ?

* Caben 3240 máscaras.

Actualmente la capacidad ociosa de la planta es de 25%, por lo tanto su oferta exportadora resulta atractiva y están en la mejor oportunidad de expandir y diversificar su mercado.

La tasa Nacional actual al mes es del 2%.

Datos de Colombia.

La tasa Internacional actual al mes es del 3% en Colombia.

Su ingreso per/cápita es de 2275 dólares hasta 1996.

Tabla 6

COTIZACIÓN INTERNACIONAL.

A \$ 7.80= 1PESOS /DÓLARES

| | | |
|--|-------------------------|---------------------------|
| Costo del producto. | \$ 47.58. | \$6.10. |
| Costo de etiquetas. | \$.90 cents. | \$0.0115. |
| Costo de empaque: | | |
| Caja de cartón reforzada | \$ 1.33 por máscara. | \$ 0.058. p/másc. |
| Bolsa. de plástico. | \$ 20 cents p. máscara. | \$ 0.0025 cents. p/ masc. |
| Cinta canela | \$ 50 cents p. máscara. | \$0.0156 |
| Gastos financieros y administrativos de exportación. | \$.90 cents p. máscara | \$0.0115 |

| | | |
|---|------------------|----------------|
| COTIZACIÓN.EX-WORK CUERNAVACA MORELOS. | \$ 51.41. | \$ 6.19 |
|---|------------------|----------------|

| | | |
|---|-------------------|------------------|
| Gastos de ventas (3%) Comisión comercializadora. | \$ 1.5423 | \$ 0.1857 |
| Seguro terrestre | \$ 0.15423 | \$ 0.01857 |
| Flete terrestre Cuernavaca/ Manzanillo (\$ 7410 X comenedor de 20' con 3240 máscaras. | \$ 2.8270 | \$ 0.2932 |
| Agente Aduanal y maniobras 0.18 %mas \$ 500 pesos de gastos minimos Woodward Agente Aduanal | \$ 1.5923 | \$ 0.752 |
| COTIZACION F.O.B. Manzanillo. | \$ 57.5258 | \$ 7.4209 |
| Flete marítimo Manzanillo/ Buenaventura Colombia. Tarifa flete por contenedor-3240 unidades U.S. dólares \$ 500-3240. | \$ 3.61 | \$ 0.4629 |
| COTIZACION C.F.R. BUENAVENTURA o C.P.T. BUENAVENTURA COLOMBIA. | \$ 61.135 | \$ 7.8838 |
| Seguro Marítimo Internacional (0.30%) | \$ 1.834 | \$ 0.2365 |
| COTIZACION C.I.F. Buenaventura Colombia | \$ 62.969 | \$ 8.1203 |

Tabla 7. Hoja de Costos.

Caretas Rev S.A. de C.V.

Hoja de costos.

Materias Primas.

| Materia prima. | Precio. (en pesos.). |
|--|---|
| Molde de yeso. 15 kg 162 moldes son utilizados. | \$ 7.50, por cada 20 máscaras. |
| Hule preparado. 2430 kg de hule preparado. | \$ 3.75, por máscara de hule preparado. |
| Total. | \$ 11.25. |

Tabla 8. Insumos

| | |
|---------------------------|------------------------------|
| Pintura 8 % dela máscara. | \$ 5.94 por máscara. |
| Pelox | \$.60 centavos por máscara. |
| Tela | \$.05 centavos por máscara. |
| Etiquetas | \$.80 centavos por máscara. |
| Plastiflecha. | \$.03 centavos por máscara. |
| Total. | \$ 7.42 pesos. |

Tabla 9. Mano de Obra.

| | |
|--------------|--|
| Moldeo. | \$ 62.4 pesos dólares por las 3240 máscaras. a 6.10 dólares cada una. Es el total del proceso. |
| Manufactura. | \$ 101.4 pesos. por las 3240 máscaras a 6.10 dólares cada una. Es el total del proceso. |
| Total | \$ 10 pesos, después de hacer la división en dólares. |

Total \$ 29 pesos ó \$ 3.75 dólares.

La utilidad de cada máscara es de 40%, por cada máscara, ya que el precio de fábrica es de \$ 6.10 dólares.

6.3. Mercado

Mercados - meta, para el proyecto de exportación de Caretas Rev S.A. de C.V.

En el presente trabajo de estudio de mercado, están conjuntadas las investigaciones tanto lo recabado aquí en México, como la información obtenida de la Consejería Comercial de BANCOMEXT en Colombia.

Además el estudio de mercado tiene un valor agregado en cuanto a información específica, sobre su nicho de mercado natural, quiero hacer la aclaración de que esa información no estaba prevista dentro del proyecto, sin embargo dentro del proceso de investigación fue apareciendo y consideré importante anexarla al Proyecto de Exportación.

Contenido

El trabajo contiene los siguientes aspectos:

- ◆ La fracción arancelaria en la cual está contenida la máscara de látex.
- ◆ Estrategia de penetración de mercado, que incluye el perfil de la persona que va a utilizar las máscaras de látex.
- ◆ El perfil del mercado de Colombia.
- ◆ La documentación mínima necesaria para una importación normal en ambos países.
- ◆ La posición de México de exportaciones e importaciones sobre la fracción arancelaria 95.05.90, en el periodo de 1996.
- ◆ La posición de Colombia de exportaciones e importaciones sobre la fracción arancelaria 95.05.10 y 95.05.90, de 1993 a 1995.
- ◆ La documentación impresa y actividades a desarrollar, en una importación normal a Colombia.
- ◆ Lista de clientes potenciales en Colombia, sobre la fracción arancelaria 95.05.90, lista proporcionada por la Consejería Comercial de BANCOMEXT, en Colombia.
- ◆ Lista de clientes potenciales de toda Latinoamérica, sobre la fracción arancelaria 95.05.90, recabada aquí en México.
- ◆ Lista de Direcciones de Internet, sobre el tema de las máscaras de Halloween y la sugerencia de crear una para Caretas Rev S.A. de C.V.
- ◆ Listado de Participación en Ferias internacionales, de Estados Unidos y Colombia, para la promoción de las máscaras de Halloween.
- ◆ Importaciones de Estados Unidos, sobre la fracción arancelaria 95.05.90, para conocimiento de Caretas Rev de su competencia en dicho país, en el periodo 1995-1996.

Información sobre el producto.

El nombre comercial del producto es máscaras de hule látex, por lo que al clasificarlas arancelariamente, se recurrió al capítulo 95 que se refiere a juguetes y otros artículos para deporte.

Dentro del mismo, se llegó a la subpartida 95.05, que se refiere a artículos para fiestas, carnavales y otras diversiones; posteriormente se definió su posición en la fracción arancelaria 95.05.90, referida a "los demás" artículos para fiestas y carnavales, sin especificar materiales de fabricación.

Estrategia competitiva general.

Para establecer dicha estrategia quiero aclarar los problemas y perfil de mercado al cual vamos a tratar de penetrar.

- Primeramente nuestro proyecto de exportación está enfocado hacia Sudamérica específicamente, Colombia. El mayor objetivo es establecer una exportación hacia dichos países, dándole seguimiento y continuidad al proyecto.
- El producto es la máscara de látex, usada en fiestas y carnavales, especializándonos en las de Halloween o Día de Brujas.
- Nuestro producto se diferencia en precio, calidad y diseño (adaptabilidad y originalidad).
- Nuestros consumidores potenciales son los jóvenes y adolescentes de 16 a 25 años.
- El problema que presentan nuestros consumidores, es que la mayoría no tiene poder adquisitivo y también se presenta el problema cultural, ya que no se celebra el Halloween en ambos países, sino el Día de Muertos.
- Nuestro mercado potencial no es Sudamérica sino Estados Unidos y Canadá, nuestra forma de enterarnos de la competencia, en cuanto a precio, calidad y diseño, es por medio de sus catálogos y en la ferias internacionales, esto se aplica al mercado de Estados Unidos y vamos a implementar la misma metodología para el caso de Sudamérica.
- De las marcas que son líderes de nuestro producto son Illusive Concepts y Don Post, ambas de Estados Unidos.
- Nuestro producto tiene una ventaja importante frente a los mencionados en precio. Para nuestro producto lo más importante que debe sobresalir es la descripción.
- El nuevo producto tendrá su atractivo principal en el precio al consumidor. Como empresa otro de los beneficios que tenemos es la exclusividad y calidad del producto.
- Nuestras desventajas en el mercado, es que los productos que se venden más, son aquellos que tienen el signo de COPYRIGHT.
- Nuestro producto es la parte esencial en la fiesta de Halloween.

Dado este escenario nuestras estrategias generales, serán una constante información del mercado, el asistir a Ferias internacionales, tener un contacto constante con nuestros clientes para ofrecer calidad en los productos.

Mercados-meta, para el proyecto de exportación.

CARETAS REV S.A. DE C.V.

Perfiles de país.

Ficha Técnica de Colombia.

- * Superficie: 1 038 700 Km cuadrados.
- * Limites con: Venezuela, Ecuador, Perú y Brasil.
- * Población: 35.9 millones (Censo 1993).
- * Ciudades principales: Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.
- * Clima: Tropical, temperatura templada.

Mes más caluroso: Marzo, 9-21 grados centígrados.

Meses más fríos: Julio y Agosto 8-19 grados centígrados.

Mes mas seco: Febrero 55 mm. de precipitación.

Mes mas húmedo: Octubre con 160 mm. de precipitación.

- * Medidas: Sistema Métrico.
- * Idioma: español.
- * Moneda: peso.
- * Días festivos: 1ro de enero, 8 de enero, 25 de marzo, Semana Santa, 1ro de mayo, 1ro de julio, 20 de julio, 7 de agosto, 19 de agosto, 14 de octubre, 4 de noviembre, 11 de noviembre, 8 de diciembre y 25 de diciembre.

**En 1992, las cuotas de las importaciones se han eliminado y las tarifas de importación, se han reducido del 44.1% en 1989, al 11.6% en 1993.

Fuentes: *Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).*

También el Banco de Comercio de Colombia

Infraestructura (transportes y comunicaciones).

Aire: 74 aeropuertos principales, 20 de los cuales aterrizan jets, 20 líneas aéreas, entre nacionales y extranjeras.

Mar: Es la ruta más importante en el interior del país, posee 9000 Km de litoral navegable, de estos mas de 6000 Km sirven áreas donde no es posible llegar con otro tipo de transporte.

Tierra: tiene mas de 2600 Km de vías férreas, en 1992 los trenes dejaron de llevar pasajeros y ahora solo se utilizan las vías, para el transporte de bienes y productos.

Colombia tiene mas de 400 compañías de (mudanzas o fletes) y 450 compañías de camiones, que transportan mas de 100 millones de personas al año, tienen 118 641 Km de caminos construidos.

Puertos principales: Santa Marta, Barranquilla, Cartagena y Buenaventura.

Principales Productos de Importación: Maquinaria y equipo, químicos, metales básicos, comidas, bebidas y tabacos, textiles y ropa, minerales no metálicos, papel y productos de papel.

Principales orígenes de las importaciones: Estados Unidos, Japón, México y Brasil.

Acuerdos y Convenciones:

Bilaterales con: Chile y Venezuela.

Trilaterales con: Venezuela/ Ecuador.

El Salvador/ Venezuela.

Pacto Andino: Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Asociación de Estados del Caribe: México Venezuela y 14 estados caribeños.

G-3: México Venezuela.

Indicadores económicos:

Producto Interno Bruto: \$ 64.3 mil millones de dólares.

Ingreso Per cápita: \$ 1810 dólares.

Fuerza laboral: 12 millones.
Taza de desempleo: 7.4%.
Crecimiento del Producto Interno Bruto: 4.8%.
Inflación: 14 %.

Distribución por sector de las Importaciones:

Bienes Intermedios: 42 %.
Bienes de Consumo: 18 %.
Bienes de Capital: 40 %.

Requisitos para los importadores que ingresen a Colombia.

- * Licencia de Importación.
- * Registro de Importación ante el Instituto Colombiano de Comercio Exterior- INCOMEX, en la aplicación conocida como "Registro de Importación".
- * Declaración de Importación.
- * Factura Comercial.
- * Hoja de Cotización.
- * Conocimiento de Embarque o Guía Aérea.
- * Lista de Empaque.
- * Certificado de Seguro.
- * Factura Pro-Forma.
- * Certificado de Origen.

Dirección de la Cámara Nacional del Juguete de Colombia, COL-JUGUETES

Teléfono: 212 8427, FAX: 212 8461.

Calle 67 # 6- 60 Oficina 302, Bogotá Colombia.

Importancia del Comercio Exterior.

Los planteamientos estadísticos resultantes del proceso de investigación para el Proyecto de Exportación de Caretas Rev S.A. de C.V., servirán para numerosos usos; entre ellos, el conocimiento de su competencia, los canales de distribución por los cuáles puede comenzar a penetrar el mercado de Colombia, el volumen de las exportaciones e importaciones de México, Colombia y de Estados Unidos etc.

Es por ello que la información antes de ser analizada se tiene que hacer unas consideraciones sobre conceptos utilizados aquí y sobre criterios de análisis vertidos en las estadísticas.

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE MEXICO, HACIA EL MUNDO.
 Valoración en kilogramos.

Tabla 10. Exportaciones de México hacia el mundo

EXPORTACION DEFINITIVA FRACCION-PAIS 950590: - Los demás.

| PAIS | 1997 (ENE-MAY) | 1996 | 1995 | 1994 |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| ALEMANIA, REPUB | 3,523 | 1,595 | 2,339 | 693 |
| ARGENTINA (REPU | 305 | 205 | 20,400 | 29,352 |
| AUSTRALIA (COMU | 11,559 | 28,677 | 133 | 0 |
| BELICE | 233 | 290 | 309 | 1,764 |
| BRASIL (REPUBLI | 112 | 0 | 1,248 | 0 |
| CANADA | 723 | 2,328 | 141 | 490 |
| <u>COLOMBIA (REPUB</u> | <u>0</u> | <u>710</u> | <u>11,777</u> | <u>519</u> |
| COSTA RICA (REP | 0 | 6,052 | 21,506 | 10,674 |
| CUBA (REPUBLICA | 3,601 | 5,649 | 191 | 5,040 |
| CHILE (REPUBLIC | 4,128 | 3,761 | 11,544 | 22,525 |
| DINAMARCA (REIN | 0 | 855 | 127 | 0 |
| ECUADOR (REPUBL | 0 | 2,291 | 2,036 | 0 |
| EL SALVADOR (RE | 7,821 | 7,798 | 58,454 | 200 |
| ESPAÑA (REINO D | 407 | 5,771 | 885 | 25,901 |
| <u>ESTADOS UNIDOS</u> | <u>1,067,577</u> | <u>4,153,497</u> | <u>3,132,963</u> | <u>2,520,314</u> |
| FRANCIA | 50 | 1,509 | 4,037 | 3,033 |
| GUATEMALA (REPU | 246 | 31,552 | 7,149 | 3,951 |
| PAISES BAJOS (R | 0 | 3,971 | 6,327 | 2 |
| HONDURAS (REPUB | 0 | 3,833 | 2,798 | 3,395 |
| HONG KONG (TERR | 7,268 | 5,036 | 0 | 115 |
| ITALIA | 23 | 10,595 | 0 | 875 |
| JAPON | 1,330 | 17,040 | 1,864 | 0 |
| NICARAGUA (REPU | 85 | 2,196 | 1,000 | 0 |
| <u>PANAMA (REPUBLICA)</u> | <u>0</u> | <u>1,085</u> | <u>274</u> | <u>48,400</u> |
| PUERTO RICO | 1,035 | 113 | 3,558 | 698 |
| R UNIDO DE LA G | 0 | 6,757 | 24 | 468 |
| REPUBLICA DOMIN | 0 | 200 | 2,599 | 0 |
| SUDAFRICA (REPU | 0 | 1,250 | 6,621 | 0 |
| VENEZUELA (REPU | 500 | 1,085 | 12,872 | 0 |
| T O T A L | 1,110,668 | 4,314,854 | 3,316,001 | 2,685,235 |

Fuente: Base de datos del SICM de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI 1997.

Podemos apreciar, que las exportaciones de México bajo esta fracción arancelaria han resultado favorables y con posibilidades de incrementarse

Por otra parte, la empresa Caretas Rev tiene una buena parte de su producción enfocada hacia Estados Unidos.

Los mercados de Colombia y Panamá tienen una constante de estar importando este tipo de productos a su país

Tabla 11. Exportaciones de México hacia el resto del mundo

EXPORTACION DEFINITIVA FRACCION-PAIS.

950590. Los demás. Valor en dólares.

| PAIS | 1997ENE-MAY | 1996 | 1995 | 1994 |
|-----------------|----------------|------------------|------------------|----------------|
| ARUBA | 0 | 35 | 0 | 0 |
| ALEMANIA, REPUB | 556 | 665 | 394 | 170 |
| ANTILLAS NEERLA | 0 | 0 | 0 | 296 |
| ARGENTINA (REPU | 61 | 5 | 3,083 | 13,809 |
| AUSTRALIA (COMU | 701 | 2,530 | 170 | 0 |
| BELGICA (REINO | 0 | 0 | 175 | 0 |
| BELICE | 5 | 8 | 134 | 180 |
| BOLIVIA (REPUBL | 0 | 1 | 0 | 0 |
| BRASIL (REPUBLI | 32 | 0 | 391 | 0 |
| CANADA | 96 | 1,077 | 12 | 34 |
| COLOMBIA (REPUJ | 0 | 124 | 421 | 543 |
| COSTA RICA (REP | 0 | 582 | 2,497 | 1,511 |
| CUBA (REPUBLICA | 1,028 | 557 | 10 | 675 |
| CHILE (REPUBLIC | 500 | 702 | 1,016 | 15,264 |
| TAIWAN | 0 | 0 | 0 | 1 |
| DINAMARCA (REIN | 0 | 23 | 8 | 0 |
| ECUADOR (REPUBL | 0 | 87 | 28 | 0 |
| EL SALVADOR (RE | 241 | 1,027 | 7,345 | 78 |
| ESPAÑA (REINO D | 200 | 718 | 10 | 2,166 |
| ESTADOS UNIDOS | <u>544,165</u> | <u>1,719,578</u> | <u>1,076,784</u> | <u>863,731</u> |
| FRANCIA | 16 | 1,001 | 135 | 153 |
| GUATEMALA (REPU | 160 | 1,933 | 2,195 | 840 |
| PAISES BAJOS (R | 0 | 435 | 1,000 | 0 |
| HONDURAS (REPUB | 0 | 357 | 192 | 764 |
| HONG KONG (TERR | 722 | 546 | 0 | 50 |
| INDONESIA (REPU | 0 | 0 | 202 | 0 |
| ISRAEL (ESTADO | 42 | 0 | 0 | 40 |
| ITALIA | 10 | 967 | 0 | 78 |
| JAMAICA | 0 | 65 | 0 | 0 |
| JAPON | 139 | 1,277 | 140 | 0 |
| LIBANO | 0 | 0 | 15 | 0 |
| LUXEMBURGO (GRA | 0 | 0 | 50 | 0 |
| NICARAGUA (REPU | 24 | 2,646 | 297 | 0 |
| NIGERIA (REPUBL | 0 | 0 | 0 | 281 |
| PAPUA NUEVA GUI | 0 | 0 | 300 | 0 |
| PANAMA (REPUBLI | 0 | 221 | 185 | 31,889 |
| PERU (REPUBLICA | 0 | 46 | 0 | 210 |
| PORTUGAL | 0 | 200 | 0 | 20 |
| PUERTO RICO | 53 | 19 | 330 | 42 |
| R UNIDO DE LA G | 0 | 737 | 26 | 80 |
| REPUBLICA DOMIN | 0 | 70 | 20 | 0 |
| SINGAPUR (REPUB | 20 | 0 | 0 | 0 |
| SUDAFRICA (REPU | 0 | 55 | 170 | 0 |
| SUECIA (REINO D | 0 | 0 | 60 | 0 |
| SUIZA | 0 | 22 | 21 | 15 |
| URUGUAY (REPUBL | 0 | 0 | 0 | 55 |
| VENEZUELA (REPU | 197 | 286 | 1,335 | 0 |
| T O T A L | 548,968 | 1,738,784 | 1,099,003 | 932,935 |

Fuente: Base de datos del SICM, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI 1997.

Se debe de señalar que si bien las exportaciones de México en volumen han tenido cierta regularidad, las cantidades expresadas en dólares son pequeñas salvo las hechas hacia Estados Unidos.

**IMPORTACIONES DE MEXICO,
MEDIDAS EN KILOGRAMOS,
DEL PRODUCTO DE CARETAS REV S.A de C.V.**

Tabla 12. Importaciones definitivas de México.
IMPORTACION DEFINITIVA FRACCION-PAIS.

95059099 : Los demás.

| PAIS | 1997 (ENE-MAY) | 1996 | 1995 | 1994 |
|-----------------|----------------|---------|---------|---------|
| ALEMANIA, REPUB | 8 | 5 | 115 | 2,302 |
| ARGENTINA (REPU | 0 | 0 | 102 | 0 |
| AUSTRALIA (COMU | 0 | 0 | 1 | 0 |
| BANGLADESH (REP | 32 | 0 | 0 | 0 |
| BELGICA (REINO | 0 | 0 | 0 | 9 |
| BRASIL (REPUBLI | 0 | 43 | 1 | 0 |
| CANADA | 89 | 36 | 3,662 | 72 |
| COLOMBIA (REPUB | 0 | 0 | 0 | 2 |
| COREA DEL SUR | 197 | 449 | 1,152 | 6,136 |
| COREA DEL NORTE | 0 | 0 | 30 | 453 |
| COSTA RICA (REP | 0 | 0 | 0 | 3 |
| CHAD (REPUBLICA | 0 | 0 | 0 | 9 |
| CHILE (REPUBLIC | 0 | 0 | 4 | 0 |
| TAIWAN | 3,884 | 5,164 | 15,174 | 100,160 |
| DINAMARCA (REIN | 0 | 45 | 130 | 727 |
| EL SALVADOR (RE | 0 | 0 | 3 | 0 |
| ESPAÑA (REINO D | 0 | 3,679 | 32 | 12,504 |
| ESTADOS UNIDOS | 20,314 | 79,551 | 118,325 | 396,349 |
| FILIPINAS (REPU | 0 | 43 | 0 | 1,694 |
| FRANCIA | 1 | 0 | 38 | 344 |
| GUATEMALA (REPU | 3 | 0 | 0 | 45 |
| PAISES BAJOS (R | 0 | 1 | 16 | 18 |
| HONG KONG (TERR | 7,990 | 7,895 | 33,179 | 21,936 |
| INDIA (REPUBLIC | 0 | 40 | 100 | 35 |
| INDONESIA (REPU | 0 | 220 | 0 | 53 |
| ITALIA | 26 | 23 | 0 | 2,495 |
| JAPON | 5,449 | 15 | 2 | 1,862 |
| NORUEGA (REINO | 0 | 0 | 0 | 2 |
| MACAO | 0 | 0 | 412 | 0 |
| MALASIA (FEDERA | 0 | 0 | 80 | 1,379 |
| MARRUECOS (REIN | 0 | 3 | 0 | 0 |
| PAKISTAN (REPUB | 0 | 3 | 0 | 0 |
| PERU (REPUBLICA | 3 | 0 | 1 | 1 |
| R UNIDO DE LA G | 9 | 0 | 591 | 1,098 |
| SANTA LUCIA | 0 | 0 | 0 | 30 |
| SINGAPUR (REPUB | 0 | 46 | 0 | 0 |
| SRI LANKA (REPU | 0 | 17 | 5,625 | 4,202 |
| SUECIA (REINO D | 0 | 0 | 0 | 2 |
| SUIZA | 6 | 47 | 0 | 3 |
| TAILANDIA (REIN | 0 | 0 | 8,928 | 19,029 |
| VENEZUELA (REPU | 0 | 0 | 0 | 2 |
| CHINA (REPUBLIC | 1,058 | 4,210 | 4,933 | 31,869 |
| T O T A L | 39,069 | 101,694 | 192,636 | 604,825 |

Fuente: Base de datos del SICM, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI 1997.

Se puede definir que el mercado de exportación de Colombia casi no hace los productos que fabrica Caretas Rev, o que si los produce su mercado es otro.

También se puede apreciar que los mercados de donde se importan los productos son principalmente los países asiáticos, como China, Sri Lanka, Hong Kong o Estados Unidos.

Los cuáles son los principales competidores de Caretas Rev a escala internacional en cuanto a precio.

NORMATIVIDADES ARANCELARIAS DE MEXICO,***EN CADA TRATADO DE LIBRE COMERCIO FIRMADO.*****FRACCION: 95059099.**

Unidad de Medida: Kg.

TLC-ESTADOS UNIDOS.

Arancel : 4.0 Régimen: LIB.

Disposiciones Especiales: EIE,1a,2c,4c.

TLC-CANADA.

Arancel : 4.0 Régimen: LIB.

Disposiciones Especiales: EIE,1a,2c,4c.

TLC-CHILE.

Arancel : Ex. Régimen : LIB.

Disposiciones Especiales: EIE,1d,2g,4g.

TLC-VENEZUELA.

Arancel : 11.5/10.0 Régimen: LIB.

Disposiciones Especiales: EIE,1d,2g,4g.

TLC-COSTA RICA.

Arancel : Ex. Régimen : LIB.

Disposiciones Especiales: EIE,1d,2g,4g.

TLC-BOLIVIA.

Arancel : Ex. Régimen : LIB.

Disposiciones Especiales: EIE,1d,2g,4g.

TLC-COLOMBIA.

Arancel : 11.5/10.0 Régimen: LIB.

Disposiciones Especiales: EIE,1d,2g,4g.

RESTO DEL MUNDO

Arancel : 20 Régimen: LIB.

Disposiciones Especiales: EIE,1d,2g,4g.

**** Capitulo:** Juguetes, Juegos y artículos para recreo o para deportes, sus partes y accesorios.

**** Partida:** Artículos para fiestas, carnaval u otras diversiones, incluidos los de magia y los artículos sorpresa.

**** Subpartida:** - Los demás.

**** Fracción:** Los demás.

| Consejería comercial de México en Colombia | | |
|--|-------|---------------------------|
| Destino de las exportaciones de Colombia 1993-1995 | | |
| Fracción 9505900000 | | |
| Criterios: | | Valor en Miles de dólares |
| | | Volumen en Toneladas |
| País | 1993 | |
| | Valor | Volumen |
| VENEZUELA | 447 | 49 |
| CHILE | 143 | 16 |
| ECUADOR | 49 | 2 |

Tabla 13. Destino de las Exportaciones de Colombia 1993.

Destino de las Exportaciones de Colombia 1993



| 1994 | | |
|------------|-------|---------|
| País | Valor | Volumen |
| VENEZUELA | 181 | 26 |
| PERU | 97 | 15 |
| COSTA RICA | 57 | 5 |

Tabla 14.

Destino de las Exportaciones de Colombia 1994

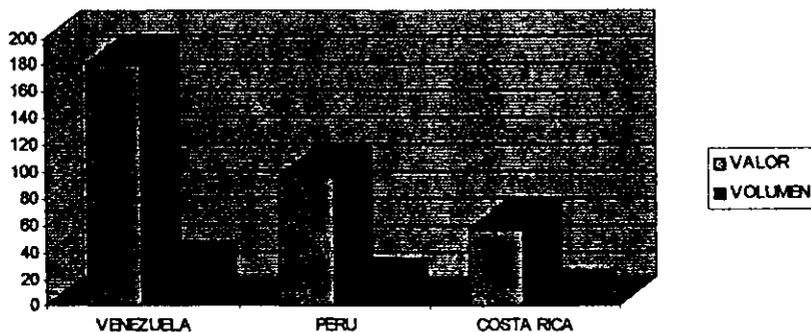
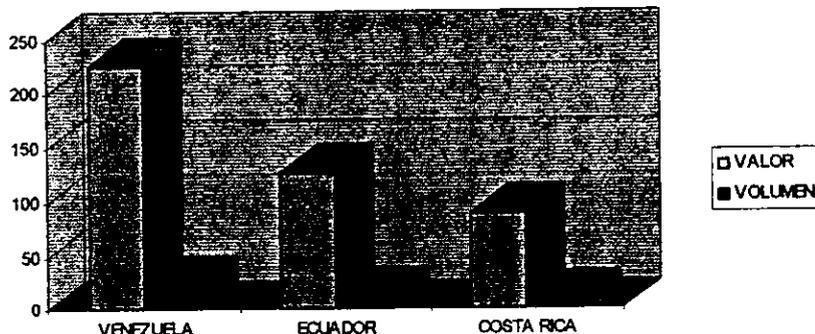


Tabla 15

| País | 1995 | |
|------------|-------|---------|
| | Valor | Volumen |
| VENEZUELA | 226 | 24 |
| ECUADOR | 127 | 13 |
| COSTA RICA | 89 | 9 |

Destino de las Exportaciones de Colombia 1995



En las gráficas anteriores, se puede observar una caída en las exportaciones de Colombia, hacia sus principales destinos, crisis que no ha podido superar, hasta 1995.

Fuente: datos proporcionados por la Consejería Comercial Bancomext en Colombia

| Consejería comercial de México en Colombia | | |
|---|-----------|-------|
| Exportaciones colombianas | | |
| Fracción 9505900000 | | |
| Descripción: DMS Artículos para fiesta, carnaval, incluso de la magia | | |
| PAIS | FOB \$USD | KILOS |
| ARGENTINA | 318417 | 44548 |
| VENEZUELA | 30502 | 35050 |
| CHILE | 235358 | 41705 |
| ALEMANIA | 87833 | 8437 |
| HOLANDA | 77867 | 7813 |
| URUGUAY | 77832 | 8323 |
| TURQUIA | 54226 | 6057 |
| ECUADOR | 51992 | 3770 |
| GRECIA | 44433 | 3640 |
| REPUBLICA DOMINICANA | 40841 | 8446 |
| ESTADOS UNIDOS | 33801 | 2100 |
| MEXICO | 25134 | 1450 |
| COSTA RICA | 24660 | 2700 |
| TRINIDAD Y TOBAGO | 22038 | 2149 |
| EL SALVADOR | 15254 | 349 |
| PANAMA | 12984 | 1962 |

Fuente: datos proporcionados por la Consejería Comercial de Bancomext, en Colombia.

Exportaciones de Colombia 1996

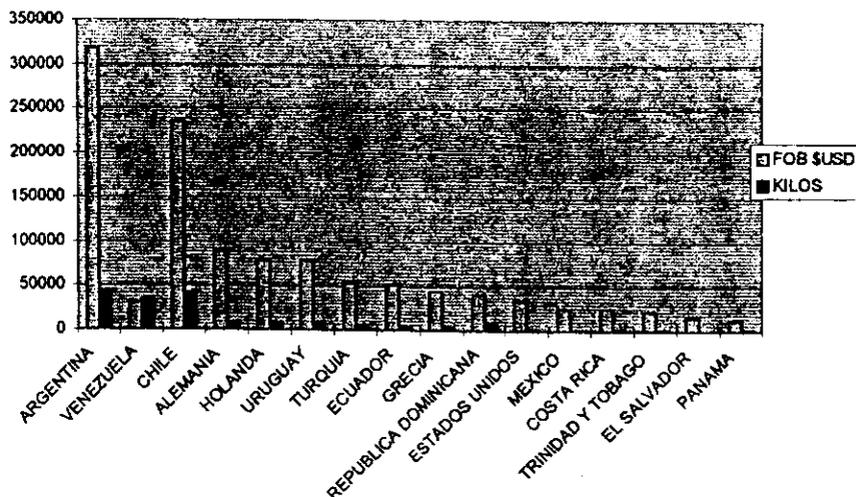


Tabla 16. Exportaciones de Colombia 1996. (Por país)

| Consejería comercial de México en Colombia | | | | |
|--|---------------------------|------|------|--|
| Valor y volumen de las exportaciones 1993-1995 | | | | |
| Fracción: 9505900000 | | | | |
| | 1993 | 1994 | 1995 | |
| Valor | 569 | 418 | 663 | |
| Volumen | 83 | 55 | 69 | |
| Criterios: | Valor en Miles de dólares | | | |
| | Volumen en Toneladas | | | |

Tabla 17. Exportaciones de Colombia. (Valor y Volumen).



En la gráfica anterior, puede apreciarse la oscilación de las exportaciones de Colombia, sobre fracción arancelaria 9505900000, de 1993 a 1995.

Fuente: datos proporcionados por la Consejería Comercial de Bancomext en Colombia.

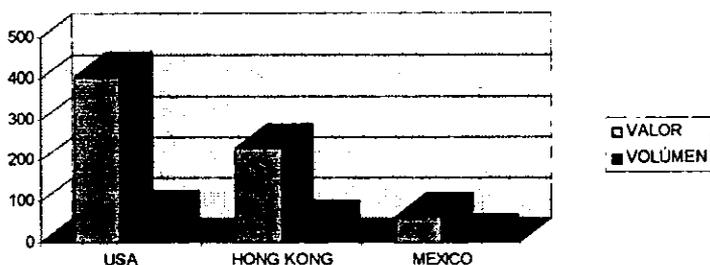
| 1993 | | |
|-----------|-------|---------|
| PAIS | VALOR | VOLUMEN |
| USA | 405 | 67 |
| HONG KONG | 229 | 42 |
| MEXICO | 62 | 7 |

Condiciones: Valor en miles de dólares. Volumen en toneladas

Origen principal de las importaciones: Descripción: Los demás artículos para fiestas y carnavales, u otras diversiones

Tabla 18. Importaciones de Colombia 1993. (Por País)

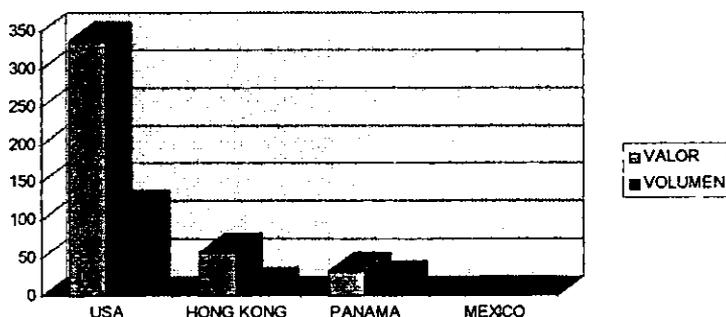
Origen de las Importaciones de Colombia 1993



| 1994 | | |
|-----------|-------|---------|
| PAIS | VALOR | VOLUMEN |
| USA | 336 | 113 |
| HONG KONG | 57 | 12 |
| PANAMA | 32 | 20 |
| MEXICO | 0 | 0 |

Tabla 19. Importaciones de Colombia (Por país 1994)

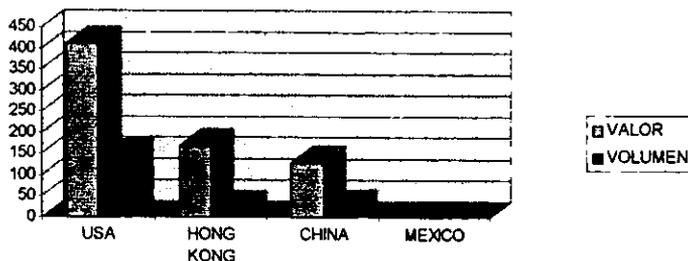
Origen de las Importaciones de Colombia 1994



| 1995 | | |
|-----------|-------|---------|
| PAIS | VALOR | VOLUMEN |
| USA | 412 | 144 |
| HONG KONG | 168 | 24 |
| CHINA | 131 | 28 |
| MEXICO | 0 | 0 |

Tabla 20. Importaciones de Colombia 1995. (Por país)

Origen de las Importaciones de Colombia 1995



* Nota: todas las gráficas representan las importaciones de Colombia sobre la fracción arancelaria Local Nandina 950590000, equivalente a la fracción arancelaria Mexicana 950510

En las gráficas anteriores, se puede apreciar una disminución de la participación de México, en cuanto a importación colombiana y un aumento de la presencia de China y Hong Kong, en Colombia, sobre dicha fracción arancelaria.

Fuente: Datos proporcionados por la Consejería de Bancomext en Colombia.

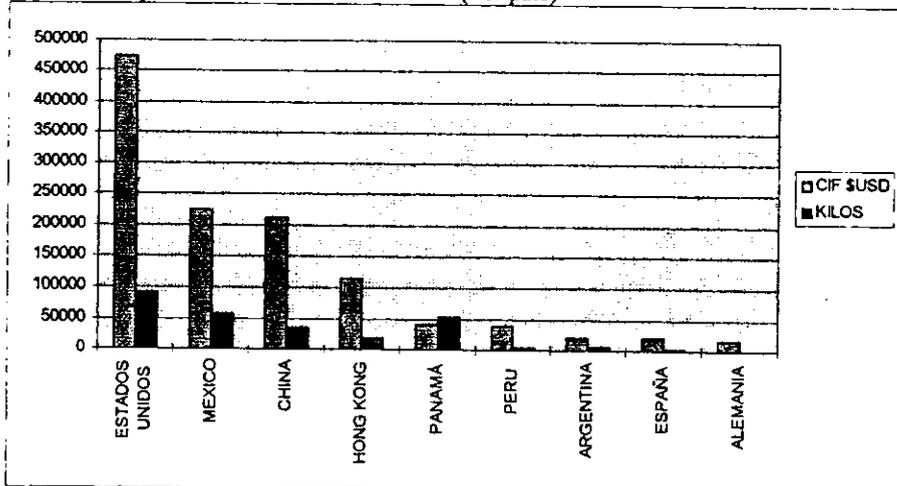
Consejería comercial de México en Colombia
Importaciones colombianas por país 1996

Fracción 950590000

Descripción DMS ARTICULOS PARA FIESTA, CARNAVALES, INCLUSO DE MAGIA

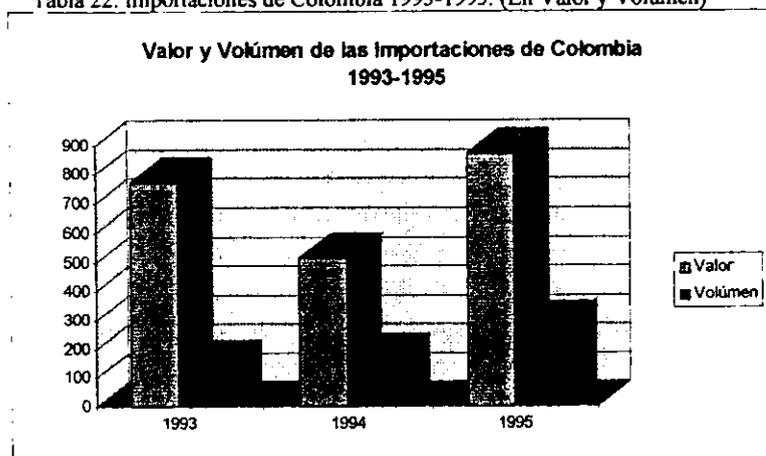
| PAIS | CIF SUSD | KILOS |
|----------------|----------|-------|
| ESTADOS UNIDOS | 473509 | 93551 |
| MEXICO | 224413 | 57075 |
| CHINA | 211124 | 34292 |
| HONG KONG | 115082 | 19053 |
| PANAMÁ | 41565 | 53763 |
| PERU | 39219 | 4569 |
| ARGENTINA | 20464 | 5520 |
| ESPAÑA | 19622 | 1366 |
| ALEMANIA | 16141 | 658 |

Fuente: datos proporcionados por la Consejería Comercial de Bancomext en Colombia
 Importaciones de Colombia por país 1996

Tabla 21. Importaciones de Colombia 1996. (Por país)


| Consejería comercial de México en Colombia | | | | | |
|--|------|------|------|--|--|
| Valor y volumen de las importaciones | | | | | |
| Años | | | | | |
| | 1993 | 1994 | 1995 | | |
| Valor: | 773 | 514 | 871 | | |
| Volumen | 141 | 166 | 278 | | |

Tabla 22. Importaciones de Colombia 1993-1995. (En Valor y Volumen)



Condiciones expresadas:

Valor: en Miles de dólares

Volumen: en toneladas

En la gráfica puede apreciarse una tendencia mayor a la importación, de este tipo de productos en Colombia.

Fuente: datos proporcionados por la Consejería Comercial de Bancomext en Colombia.

Consejería comercial de México en Colombia
Importadores de Colombia 1996

FRACCION 9505900000

Descripción DMS ARTICULOS PARA FIESTA, CARNAVAL, INCLUSO DE
 MAGIA

| IMPORTADOR | PAIS ORIGEN | SUSD CIF | SUSD FOB | PESO KG |
|--|-------------|----------|----------|----------|
| FABRICA DE DISFRACES Y CIA. LTDA | CHINA | 173602 | 152603 | 15550.27 |
| VIVA VENDING LTDA | MEXICO | 147306 | 129316 | 45581.5 |
| INDUSTRIAS INTEGRADAS COOP. TALLERES RURA | USA | 131214 | 125433 | 7111.6 |
| VIVA VENDING | USA | 57734 | 47817 | 18491.49 |
| IMPORTADORA, EXPORTADORA DE COLOMBIA | CHINA | 52911 | 47994 | 5297.18 |
| VIVA VENDING LTDA | CHINA | 49267 | 47200 | 8919 |
| CACHARRERIA LA 14 S.A. | CHINA | 33983 | 29894 | 4752.2 |
| ALMACENES ÉXITO S.A. | CHINA | 33008 | 30201 | 3692.28 |
| ACTION TRADING | CHINA | 27354 | 24142 | 2629.07 |
| MICKEY DE COLOMBIA | USA | 23730 | 20706 | 1464 |
| ALMACENES MAXIMO | USA | 22006 | 20810 | 1568.82 |
| NORTON LTDA | CHINA | 20950 | 17118 | 5504 |
| VIVA VENDING LTDA | ARGENTINA | 20464 | 17400 | 5520 |
| IMPORTADORA, EXPORTADORA DE COLOMBIA | HONG KONG | 19863 | 16787 | 3373.78 |
| GRAN CADENA DE ALMACENES DE COLOMBIA | ESPAÑA | 17067 | 15828 | 1108.38 |
| CURULLA Y CIA. S.A. | USA | 16109 | 15087 | 637 |
| VIVA VENDING LTDA | HONG KONG | 15218 | 14580 | 1415 |

Fuente: Datos proporcionados por la Consejería Comercial Bancomext en Colombia.

Comportamiento de las Importaciones de Colombia 1996

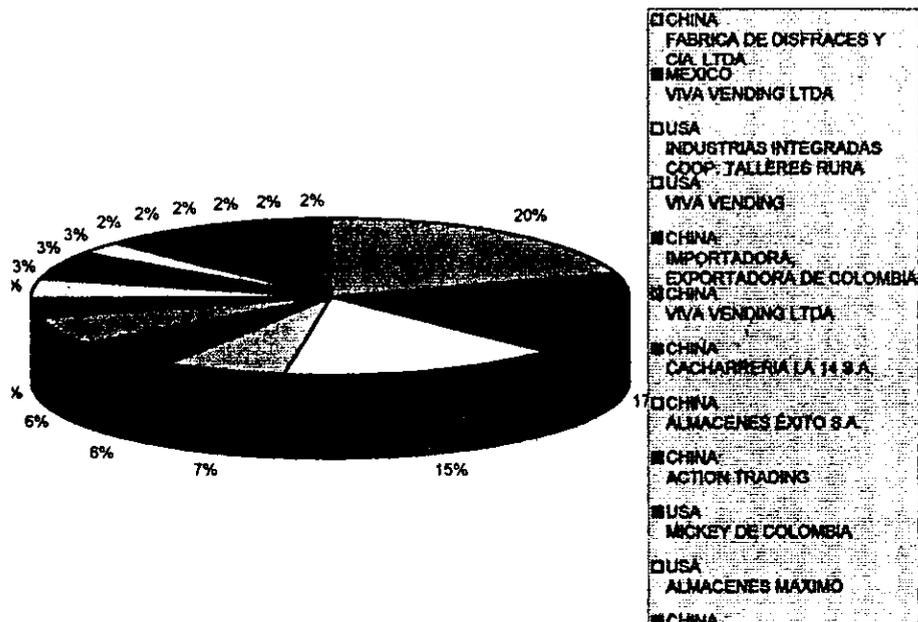


Tabla 23. Repartición del mercado Colombiano 1996.

La lista de importadores colombianos, proporcionados por la Consejería Comercial de Bancomext, contiene mas importadores, aqui solo observamos a los más importantes

6.4. Finanzas

Valoración financiera.

Caretas Rev S.A. de C.V.

Tipo de empresa: mediana.

Giro: Fabricación de máscaras de látex, para la fiesta de Halloween en Estados Unidos.

Propósito del proyecto: diversificación de mercado hacia Sudamérica, específicamente Colombia.

Capacidad: de 9000 a 12000 máscaras al mes.

Ventas totales al año: 1,000,000 de dólares.

Utilidades netas totales al año: 600,000 mil pesos.

Insumos: Látex, dismic, yeso, talco, pelo de camello, pegamentos, silicón, telas, peluches, poliestireno, caurín y poliuretano.

Mano de obra: obreros 127 personas de planta son 54 y eventuales son 73.

el personal administrativo se compone de 13 personas.

Suman un total de 140 personas*

* Sin contar al empresario

Plan de inversión proyectada.

1. Acondicionamiento de la ubicación actual, con un mantenimiento de la obra civil, tanto actual como futura.
2. Inversión en maquinaria y equipo, para una diversificación de producto.
3. Inversión en diseños y productos propios de Caretas Rev y salir bajo su propia marca al mercado internacional.

Análisis Financiero de Caretas Rev.

A continuación se exponen los puntos mas importantes arrojados de la evaluación financiera.

1. La empresa entre los estados financieros de 1993 y 1995 ha tenido una capacidad de pago inmediato, con una baja considerable en 1994, pero recuperado en el siguiente año con una tendencia a estabilizarse.

2. En cuanto a liquidez, no ha tenido una facilidad de pago, por un aumento importante de cuentas por cobrar de parte de su comercializadora, Plásticos y Vinilos Rev.

3. La empresa tiene un aumento de pasivos y tiene un apalancamiento fuerte con los bancos.

4. El apalancamiento ha sido cubierto por los accionistas, pero esto no les ha permitido crecer, ni diversificar su producto o mercado.

5. La empresa Caretas Rev se ha ido recuperando paulatinamente de su endeudamiento y se encuentra trabajando con dinero propio, sus deudas las está llevando en el largo plazo.

6. La planta productiva ha tenido muy poca inversión en cuanto a su renovación de equipo y maquinaria, ya que el producto es artesanal.

7. Los costos de operación que tiene el producto son muy altos y por lo tanto han resultado insuficientes, sus utilidades se han mantenido prácticamente marginales.

8. Es por ello que sus utilidades, han resultado nulas y la utilidad que obtiene la mayoría la ocupan para pagar deuda.

9. La empresa por todo lo antes señalado no es rentable, está sobreinventariada, tiene utilidades marginales, presenta una serie de deficiencias en cobranzas, inversión y ventas, no se ha endeudado a corto plazo.

10. Por otra parte presenta grandes variaciones de activo, provocado por una maquinaria obsoleta y los movimientos de mercado, ya que la empresa tiene un solo comprador, que es al mismo tiempo su competidor en Estados Unidos.

11. La efectividad ha sido pobre en clientes e inventarios y los proveedores entregan en la medida de que se les pague el producto o mercancía.

Conclusión: Se considera para la empresa Caretas Rev S.A. de C.V. que antes de exportar hay que implementar una reestructuración de su planta productiva, en una diversificación de producto antes de mercado, salir de sus deudas y tratar de sacar sus inventarios.

Proyección de Ventas para la Empresa Caretas Rev S.A. de C.V.

La siguiente proyección de ventas está integrada dentro del capítulo de Finanzas del Proyecto de Exportación, para la empresa Caretas Rev, es necesario apuntar que los porcentajes y variables se plasmaron en el documento, basados en los objetivos y metas de Caretas Rev a alcanzar en los próximos 5 años.

Según los resultados arrojados por el presente estudio, la inversión pedida para el proyecto y los resultados de ventas son viables, para Caretas Rev, de tal forma que resulta atractivo señalar que la inversión requerida, podrá recuperarse en plazo de 20.8 meses, es decir en un plazo de 1 año con 7 meses a partir de la fecha de inicio de la inversión.

A continuación se muestran los datos mas interesantes para los inversionistas o accionistas de Caretas Rev. Todas las cifras son en pesos.

Inversión Total: \$517,500. pesos

Ventas: \$1,600,000 dólares anuales, durante los tres últimos años.

Capital de Trabajo requerido por el inversionista: del 19%.

Tasa Interna de Retorno (TIR): 60%.

Mes en el que se presenta el Periodo de Recuperación de la Inversión: a los 20.8 meses.

Conclusiones del proyecto de exportación

Una vez que se ha planteado, el Programa de Acción, deberá trabajarse y concretarse el Proyecto de Exportación, iniciando las transacciones comerciales con Panamá y Colombia principalmente, será necesario crear un sistema de información, que permita reconocer las variantes de los objetivos originalmente planteados y también percibir las nuevas oportunidades o formas en mercados y el producto.

La empresa Caretas Rev, debe considerar, que los cambios en los mercados internacionales, son muy dinámicos, es por ello que deberá tener algún Plan de Contingencia, como una medida de protección preventiva dentro de sus exportaciones,, aquí presento las siguientes recomendaciones:

- ♦ Consolidar sus exportaciones a Colombia, Panamá y Estados Unidos, darles seguimiento y mantener una estrecha relación comercial y de negocios con sus clientes.
- ♦ Fomentar sus alianzas estratégicas, con los clientes, en lo referente a la comercialización de las máscaras, para abrir canales de distribución y puntos de venta.
- ♦ Tener conocimiento de otros nichos de mercado, como puede ser Panamá, que funciona como consumidor de máscaras, pero es uno de los centros de distribución hacia todo el mundo, esto en caso de que el cliente de Colombia no cumpla con lo pactado, esto para recuperar la inversión de la producción, los transportes y los trámites ya hechos.

El Proyecto de Exportación de Caretas Rev S.A. de C.V. para Colombia y Panamá resulta viable, debido a los siguientes aspectos:

En el mercado de Colombia hay demanda, por las máscaras de látex, para uso en fiestas de disfraces, carnavales y celebraciones nacionales, la producción de Colombia ha resultado insuficiente, y no cubre la de manda interna. puesto que se ha observado un incremento en las importaciones del producto provenientes de Estados Unidos, China, Hong Kong y México principalmente.

La participación de México, sobre ésta fracción arancelaria en Colombia ha disminuido, pero también no hay muchas empresas en México, que se dediquen a la exportación de este tipo de productos, sin embargo, la empresa Caretas Rev S.A. de C.V. tiene una ventaja competitiva, que le otorga las Reglas de Origen del Tratado del Libre Comercio del Grupo de los 3 (Venezuela, Colombia y México), una ventaja que deberá de aprovechar, pagando un arancel menor a los que realizan China, Hong Kong y Estados Unidos.

La capacidad productiva de Caretas Rev, resultó viable para la demanda del producto que se requiere en Colombia.

Las máscaras de látex, para la celebración de Halloween de Caretas Rev, son de las pocas empresas en México, que exportan a Estados Unidos, en los volúmenes que producen para ese mercado, por ello resulta necesario una diversificación de mercado.

Bibliografía del proyecto de exportación

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. "El ABC de las Estadísticas del Comercio Exterior" INEGI, México 1997 P.41.

Instituto Nacional de Comercio de Colombia "Guía para Importar de Colombia, INCOMEX"

Oficina de Apoyo y facilitación al usuario, Santa Fé de Bogotá, Colombia 1996.

CD ROOM, "WORLD TRADE COMMERCE OF U.S. 1996.

"Customs Guide to the Americas 1996", Summit of the Americas Center, Miami Florida, Finance Symposium of the Americas (february 25- 27, 1996, Florida, U.S.A. Editorial Sandler, Travis and Rosemburg, P.A.

"Directorio de Importadores y Exportadores de Colombia, Antioquia Colombia 1994", Cámara de Comercio de Medellín, Colombia 1994.

Colombia, Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Instituto nacional de comercio de Colombia. (INCOMEX).

Oficina comercial del gobierno de Colombia. (Pro-export Colombia)

Cámara nacional del juguete de Colombia, (Col juguetes)

Centro de información de Bancomext metropolitano

Conclusiones generales

La integración económica constituye el día de hoy una de las formas más importantes de buscar un desarrollo, entre los países de América Latina y para el caso de México además resulta una oportunidad primordial dada su posición geográfica entre países desarrollados y subdesarrollados.

El trabajo presentado, se puede decir que es sólo un esbozo del proceso de integración económica, en el caso latinoamericano. Pues se está consciente que cada uno de los temas abordados, podría establecerse en un tema de investigación más profundo, en la cual se asentarian de manera concreta los fundamentos históricos, normativos y evolutivos de la integración económica latinoamericana desde principios de los años sesenta hasta nuestros días. Esto fundamentaría mejor los hechos observados en la investigación, al igual de valorarlos en su importancia del momento, ya que a pesar de que existe mucha literatura en información sobre integración económica, casi siempre se obvia esta situación, dando por sabido el conocimiento de ellas. Sin olvidar estas ideas se concluye lo siguiente.

La integración económica en América Latina actualmente está pasando por un proceso de renovación, en el cual existe un esfuerzo general entre los países de la región por acrecentar sus relaciones comerciales entre ellos, mediante programas de desregulación arancelaria, de liberación comercial, apoyados en un conjunto de acuerdos bi y trilaterales (como es el caso del Grupo de los Tres), para la formación de zonas de libre comercio.

Sin embargo, el proceso de integración económica latinoamericano no había tenido un avance cualitativo ni cuantitativo, hasta la década de los noventa. Esto último se relaciona con la tendencia de la economía internacional en la formación de bloques comerciales y económicos.

Es decir, que la integración económica latinoamericana ha tenido su nueva fase, considero, como un proceso de tipo reactivo a lo que sucede en el ámbito internacional y no como una iniciativa que venga de la misma América Latina. Aunque no demérito los esfuerzos llevados a cabo por parte de la ALADI y sus países miembros, en materia de integración en esta década.

De esta manera, es importante señalar que la integración económica latinoamericana, aún y cuando se constituyera como un gran bloque que participara en la competencia internacional junto a otros bloques, actualmente carece de las condiciones estructurales (como son producción, financieras y tecnológicas), que le permitieran mostrarse como un grupo fuerte.

Ya que este proceso de integración latinoamericano es, un proceso fuertemente influenciado desde afuera de América Latina, en sus orígenes ha sido provocado por 1) un incremento del proteccionismo de los países desarrollados, mediante restricciones no arancelarias, que ha producido un doble efecto: por un lado, un mayor número de productos ha quedado sometido alguna modalidad neoproteccionista (en el caso de México y el TLCAN, productos como el aguacate, las fresas, el atún, las escobas etc), y por otro, hay una disminución de los flujos de comercio de los países subdesarrollados hacia los

desarrollados. 2) Existe un debilitamiento del diálogo entre países desarrollados y subdesarrollados en los foros económicos internacionales. 3) El establecimiento de bloques económicos en América del Norte (TLCAN), Europa (Unión Europea) y el Sudeste Asiático (Japón, Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur), que muestran una dinámica más intensa al interior de los mismos, en términos de flujos comerciales y de inversión, en comparación con lo que acontece en América Latina.

Esto último ha traído un efecto de exclusión, que afecta a los demás países subdesarrollados y que los obliga a aproximarse entre ellos, como el caso latinoamericano. Sin embargo, aquí se da también un segundo efecto de exclusión entre países subdesarrollados. Por último, existe un distanciamiento mayor entre países desarrollados y subdesarrollados en materia de ciencia y tecnología, que en esta última década han transformado de una manera dramática el área de las telecomunicaciones, y los sectores productivos de los países. Esto ha provocado, una modificación sustantiva en la estructura industrial de las empresas.

Dichos avances, se han convertido en verdaderos retos para los países latinoamericanos, los cuales se pueden afrontar de una manera exitosa, si se abordan en forma conjunta, entre aquellos países de mediano desarrollo y con cierta acumulación tecnológica del pasado, como es el caso del Grupo de los Tres.

Por otro lado, el proceso de integración latinoamericano no habría tenido tantos avances, si al interior de los países, no se hubieran implementado una serie de ajustes económicos, con el fin de obtener flujos de capital de inversión y financiamiento, para mejorar sus plantas productivas y para aumentar su balanza comercial de exportaciones con el mundo, ello favoreció las condiciones para las iniciativas de integración económica.

En el caso de México, como el de sus contrapartes en el Grupo de los Tres, dicho proceso de apertura económica, ha generado solamente la reactivación y mantenimiento de aquellas actividades productivas, que son de capital importancia para las economías de los países, tales como la energía eléctrica, los energéticos (petróleo), telecomunicaciones y servicios además del crecimiento de la industria maquiladora, mediante acuerdos de subcontratación.

Particularmente, las acciones que adoptó México en este sentido fueron la eliminación de restricciones arancelarias, esto originó que sólo aquellas empresas con capacidades competitivas y grandes salieran beneficiadas, mientras que la gran mayoría de las micro, pequeña y mediana empresas quebraron. Esto ocasionó una serie de aumentos en los índices de pobreza y desempleo, con una disminución del poder adquisitivo de la gente. Sin embargo, esto mostró a una planta productiva obsoleta, pero también fijó metas para un mejor desempeño de los procesos productivos y una reactivación de la misma en términos de modernización.

Esta serie de acciones, le permitieron a México insertarse con una mayor facilidad en la economía internacional, aunque no con los resultados deseados, en materia de crecimiento económico, si hubo un aumento considerable en empresas dedicadas al comercio exterior, (exportación-importación).

Por otro lado, la apertura económica en México, como en otros países latinoamericanos, concedió mejores condiciones para la nueva fase de la integración económica, aunque habría que señalar, que la mencionada apertura nunca tuvo como objetivo la integración en América Latina.

No obstante, la apertura ha generado un cambio de actitud de los agentes de la producción, que ha fomentado mayores foros y políticas de convergencia hacia esquemas de integración con sus contrapartes en el exterior.

En el caso de México y su relación con los países latinoamericanos, especialmente con el Grupo de los Tres, se pueden determinar dos escenarios que motivan las relaciones con el exterior, que son: el nacional y el internacional.

En el ámbito nacional, se ha visto que los programas de fomento a las exportaciones, elaborados por las instituciones de gobierno como la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) en esquemas de programas para la exportación, Nacional Financiera (Nafin) en programas de financiamiento e inversión y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), funcionando como banca de desarrollo y de promoción de los productos mexicanos en el mundo, solo han beneficiado a empresas grandes o financieramente sanas (sin endeudamiento), lo cual ha suscitado que la micro, pequeña y mediana empresas no hayan tenido a principios de esta década los estímulos para crecer o desarrollarse, ya que la gran mayoría de empresas presentaban cuadros de endeudamiento con bancos, (como es el caso de la empresa que presento, en el proyecto de exportación).

Además, esta serie de empresas se caracterizan por tener una producción, con volúmenes pequeños, para los pedidos que se realizan empresas en Estados Unidos, lo cual provoca una pequeña captación de este tipo de mercados. Otra característica de este tipo de empresas, es la falta de apoyos financieros y de crédito, por parte de las instituciones gubernamentales, para realizar la actividad de exportación o de establecer una nueva planta productiva o modernización de la misma. Asimismo, hay una ausencia de mano de obra fija y calificada, que causa un producto limitado con canales de distribución reducidos.

En este sentido, México tiene que implementar a parte de los programas de fomento a las exportaciones, los programas de capacitación de recursos humanos en materia de comercio exterior, un programa de financiamiento e inyección de capital, que se extienda a un mayor número de micro, pequeña y mediana empresas, que es donde se concentra la mayoría de la población económicamente activa del país e incrementaría las posibilidades de exportar.

En este escenario, el mercado latinoamericano se constituye como una alternativa importante para las exportaciones de México, de parte de la micro, pequeña y mediana empresas, ya que ofrece mercados mucho más fáciles de cubrir, que provocarían una diversificación del comercio exterior con Estados Unidos. A este respecto, es importante señalar que el gobierno de México debiera respaldar este tipo de exportaciones que se dirigen hacia otros mercados fuera del TLCAN, a través de acciones que hagan tomar conciencia a los empresarios mexicanos la importancia de este tipo de mercados en América Latina y el mundo entero.

Una manera de lograr esto último es que el gobierno mexicano promocióne y haga entender a los empresarios mexicanos, que la serie de Tratados de Libre Comercio firmados por México, son en el beneficio de la planta productiva del país. Ya que en la medida que existan este tipo de programas y estímulos en materia de presupuestos federales destinados a la producción del país, posiblemente se reducirían los índices de desempleo, crecerían las empresas y se generaría una importante comunicación y coordinación de políticas económicas entre el gobierno y los agentes de producción del país.

En este sentido, tanto el gobierno como las empresas mexicanas, debieran de trabajar en proyectos orientados a la exportación hacia América Latina y el mundo entero, junto con la promoción de los productos mexicanos, ya que existe la infraestructura para llevarlo a acabo, dichos proyectos estarían orientados a ampliar las cadenas productivas nacionales (abastecimiento, producción, distribución, comercialización y transporte) y por último ampliar proyectos de cooperación internacional en materia de ciencia y tecnología con nuestros socios comerciales, que actualicen y modernicen los mencionados proyectos, aparte de establecer mayores vínculos en materia de integración. Todo ello hablando en términos del escenario nacional.

Esto último se refleja en el proyecto de exportación que se presenta, el cual considero importante, ya que muestra un posible nicho de mercado a exportar, además este tipo de programas de capacitación en comercio exterior como el D.F. exporta de Bancomext, permiten evaluar las capacidades competitivas de las empresas mexicanas y mostrarles basándose en los hechos, que partes de su empresa tienen que mejorar en relación con su producto, finanzas o administración de la empresa, lo cual hace al proyecto integral. Asimismo, se da una vinculación entre las universidades y las empresas al capacitar a personas de semestres terminales, a incorporarse en este tipo de empresas.

Este marco quedaría incompleto sin la perspectiva internacional para México, ya que si la serie de tratados de libre comercio, firmados con algunos países latinoamericanos, no comienzan a usarse de manera sustantiva y completa, corren el riesgo de convertirse en letra muerta. Por ello es importante que México establezca mayores promociones de su comercio hacia esta zona, una de las formas que se puede conseguir esto, es mediante la búsqueda de contrapartes de la planta productiva de México, con el fin de generar especializaciones traducidas en economías de escala, pero además establecer vínculos de complementación entre México y sus socios comerciales. Con ello, se impulsarían los Acuerdos comerciales a avanzar de planos meramente mercantiles y comerciales, a nuevos escenarios económicos.

Es decir, que en los años por venir, México tendrá que hacer una política de integración con sus socios comerciales, en esquemas de participación y negociación entre empresas de distinta nacionalidad, que arrojen por resultado mayores grados de especialización y complementaciones productivas. A modo de ejemplo, el proyecto de exportación presentado, muestra un posible nicho de mercado para el producto, aprovechando los beneficios que ofrece el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres.

Si partimos del hecho que son las empresas quienes sostienen y usan estos Acuerdos, en la medida en que estos sean aprovechados, (sobre todo en materia de transferencia de tecnología y de inversión conjunta entre los países participantes), habrá mejores acercamientos a la formación de economías de escala, se estará asistiendo a un mejorado proceso de integración económica para América Latina.

Biblio-hemerografía general y páginas electrónicas

- 1 Acuerdo de Cartagena, texto oficial codificado, junta de Acuerdo, Decisión 236., Lima, Perú, 1988.
- 2 Acuerdo de Cartagena-Grupo Andino, suscrito el 20 de mayo de 1969, versión original.
- 3 ALADI, *La década de los noventa el dinamismo inesperado*, Secretaría General de la ALADI en página electrónica www.aladi.org del 8 de febrero de 1998.
- 4 ALADI, *Reporte de actividades anual 1996*, Secretaría General de ALADI, en página electrónica www.aladi.org del 4 de diciembre de 1997
- 5 Antunes Antonio, *La nueva fuerza de integración latinoamericana*, Secretaría General de la ALADI, en página electrónica www.aladi.org del 22 de enero de 1998.
- 6 Arellano, García Carlos. *La diplomacia y el comercio internacional*, Editorial Porrúa 1980, México.
- 7 Artículo 1°. Del Tratado de Montevideo de 1980.
- 8 Asociación Latinoamericana de Integración, *El Grupo de los Tres*, ALADI, documento electrónico consultado en www.mundolatino.org. del 23 de octubre de 1997.
- 9 Asociación Latinoamericana de Integración, *Situación y perspectivas de la Liberación Comercial en el marco de la ALADI*, en página electrónica: www.redtips.org, del 7 de octubre de 1997.
- 10 Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, *Estudio Económico para América Latina*, ALALC, 1971, Uruguay.
- 11 Balassa Bela, *The Theory of Economic Integration*, Editorial Richar D. Irwin, Illinois, 1961, Estados Unidos.
- 12 Banco Nacional de Comercio Exterior, "Nota del Grupo de los Tres" en revista de Comercio Exterior., Bancomext, vol. 41, núm. 5, mayo de 1991, México.
- 13 Banco Nacional de Comercio Exterior, "Reunión del Grupo de los Tres" en *Comercio Exterior*, Bancomext, vol. 41, núm. 12, diciembre de 1991, México.
- 14 Banco Nacional de Comercio Exterior, "Reunión de Trabajo del Grupo de los Tres" en *Comercio Exterior*, Bancomext, vol. 41, núm. 1, enero de 1991, México.
- 15 Banco Nacional de Comercio Exterior, "Acuerdos del Grupo de los Tres", en revista de Comercio Exterior Bancomext, vol. 40, núm. 11, noviembre de 1990, México.
- 16 Banco Nacional de Comercio Exterior, "El Grupo de los Tres: vicisitudes de una negociación comercial México", en *Comercio Exterior* vol. 44, núm. 7, julio de 1994, Bancomext 1994, México.
- 17 Banco Nacional de Comercio Exterior, "Cuarta cumbre del Grupo de los Tres", en *Comercio Exterior*, Bancomext, vol. 41, núm. 11, noviembre de 1991, México.
- 18 Banco Nacional de Comercio Exterior, "Nota Grupo de los Tres", en *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 4, abril de 1989, Bancomext 1989, México.
- 19 Banco Nacional de Comercio Exterior, "Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres" en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 7, julio de 1994, México.
- 20 Banco Nacional de Comercio Exterior, *Programa de actividades promocionales en el exterior 1999*, Bancomext, 1999, México.
- 21 Blanco Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Fondo de Cultura Económica, 1994, México.
- 22 Blanco Herminio, "Negociaciones internacionales y sus beneficios para los exportadores mexicanos", en *El mercado de valores*, núm. 13 México, julio de 1990.
- 23 Bobbio, Norberto. *Diccionario de Política*, Editorial Siglo XXI, 1988, México Tomo 1.

- 24 Calcedo Perdomo, José Joaquín, "La constitucionalidad del derecho de integración", en *Así piensa la clase emergente*, Bogotá, 1977, citado por Marco Gerardo Monroy Cabra, *Derecho internacional público*, Editorial Termis 1986 Colombia.
- 25 Carvajal, Contreras Máximo. *Derecho Aduanero*, Editorial Porrúa, 1993, México.
- 26 Comisión Económica para América Latina, Oficina para el Caribe. *Economic Activity 1980 in Caribbean Countries*, CEPAL /Caribbean Common Market, Council of Ministers *The Caribbean Community in the 1980's: report by a group of Caribbean experts*, Georgetown, The Caribbean Community Secretariat, 1981
- 27 Clime William R., "Las economías de escala y la integración económica en América Latina", en *Integración Latinoamericana*, núm. 68, mayo, 1982.
- 28 Clime, William R. y Delgado Enrique, *Economic Integration in Central America*, The Brookings Institution, Washington, Estados Unidos, 1978.
- 29 Comunicado de prensa de la SRE, "Finaliza la Reunión del Grupo de los Ocho", en *El Universal* del 12 de marzo de 1989.
- 30 Conesa Eduardo, "Conceptos Fundamentales de la integración económica" en *Integración latinoamericana* núm. 71, agosto de 1982, Buenos Aires Argentina.
- 31 Del Arenal, Celestino, *Introducción a las Relaciones Internacionales*, Editorial Rei, 1993, México.
- 32 Discurso pronunciado el 1º de diciembre de 1988, en Irela, *México: entre el cambio y la continuidad* agosto de 1994 en página electrónica: <http://info.irela.es/es/abstracts/ds49s.html>, consultada el 6 de mayo de 1998.
- 33 *El Universal*, 10 de mayo de 1990, p. 6.
- 34 Ferrer Aldo, *Economía Internacional contemporánea*, Fondo de Cultura Económica, 1976, México.
- 35 Fortaleza Vargas, Juan Luis, "El comercio y las empresas de menor tamaño en México", en revista *Administrate Hoy*, núm. 49, SICCO, 1998, México.
- 36 García Tania, *La Cumbre de las Américas y su impacto en el proceso de formación de la Asociación de Estados del Caribe*, en página electrónica www.mundolatino.org del 8 de octubre de 1997.
- 37 Gaytán Guzmán Rosa Isabel "La política exterior mexicana en el marco de los procesos mundiales de integración comercial", en *Relaciones Internacionales*, núm. 58, Abril-Junio de 1993, FCP y S-UNAM, México.
- 38 González Jorge, "Prioridades y opciones para la integración latinoamericana: una aproximación", en página electrónica: www.cefir.org.uy del 14 de noviembre de 1997
- 39 Grien Raúl, *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*, Fondo de Cultura Económica, 1995, México.
- 40 Hernández Juan Luis, "Cooperación e integración latinoamericanas", en *Comercio Exterior*, septiembre 1988. Banco Nacional de Comercio Exterior, 1988, México.
- 41 Hernández-Vela Salgado Edmundo, *Diccionario de Política Internacional*, Porrúa, 1996, México.
- 42 Instituto para la Integración de América Latina *Evaluación y perspectivas de la integración económica en América Latina*, Editorial Intal - Banco Interamericano de Desarrollo. 1984 Buenos Aires Argentina.
- 43 International Monetary Fund, *Annual Report 1989*, IMF, 1989, Washington, p.17.
- 44 Irela, *La deuda externa latinoamericana: propuestas y perspectivas*, Junio de 1990, en página electrónica: <http://info.irela.es/es/abstracts/ds26s.html>, consultada el 6 de mayo de 1998.

- 45 JUNAC. *Evaluación del proceso de integración, 1969 -1979*, Lima, Perú.
- 46 Katzman Rubén, "La heterogeneidad de la pobreza", en *CEPAL* núm. 37, CEPAL, abril de 1989, Santiago de Chile.
- 47 Lerman Aida, *Ideas y Proyectos de la Integración Latinoamericana*, UAM,X, 1996, México.
- 48 López Julio, *Teoría del crecimiento y de las economías semiindustrializadas*, UNAM, Facultad de Economía, 1991, México.
- 49 SECOFI, "Los cinco principios de las negociaciones comerciales de México con el mundo", en *Las relaciones comerciales de México con el mundo. Desafíos y oportunidades*, SECOFI, 1990, México.
- 50 Machlup, Fritz, *A History of Thought on Economic Integration*, New York, Columbia University Press, 1977, Estados Unidos.
- 51 Martínez, Silva Mario, *Diccionario de Política y Administración Pública*, Editorial Ideas Técnicas, 1987 México.
- 52 Mattera, Alfonso, *El Mercado único europeo, sus reglas, su funcionamiento*, Editorial Citivas, 1991 Madrid.
- 53 Meyer Lorenzo y Vázquez Josefina *México frente a Estados Unidos*, Fondo de Cultura Económica, 1993, México.
- 54 Nacional Financiera "Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional", en *El Mercado de Valores*, núm. 47, noviembre 22 de 1982.
- 55 Nacional Financiera, "El Grupo de los Tres y los países centroamericanos", en revista *El Mercado de Valores*, Año LIII, núm. 5, 1º de marzo de 1993, México.
- 56 Organización de las Naciones Unidas, *World Economic Survey 1977 y Statistical Yearbook 1974*, ONU, 1977, Nueva York.
- 57 Ortiz Arturo, *Introducción al comercio exterior*, Nuestro Tiempo, 1996. México.
- 58 Pacheco, Martínez Filiberto, "Integración económica, significación gramatical y conceptos doctrinales" en *Info Jus* de la Facultad de Derecho, Editorial UNAM, 1995, México.
- 59 Perfiles y Estudios de Mercado. *Canadá mercado de muebles de hierro forjado y de madera rústicos*, Editorial, Bancomext, 1995. México.
- 60 Piñón Antillón Rosa María (compiladora), *La regionalización del mundo: la Unión Europea y América Latina*, UNAM-FCP y S con la cooperación de la Delegación de la Comisión Europea en México, 1998, México.
- 61 Piñón Rosa María, "Del GATT a la OMC: la economía y el comercio mundiales", en *Relaciones Internacionales* núm. 68, octubre-diciembre de 1995, UNAM, FCP y S. 1995 México.
- 62 *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1983 México.
- 63 *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1989 México.
- 64 *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, Secretaría de Gobernación. 1995 México
- 65 Podestá Bruno, "Globalización, integración y sociedad en América Latina", en *Tablero*, revista del Convenio de Andrés Bello, Cefir, 1997, Montevideo. Ponencia presentada en el Seminario Globalización y Políticas de Integración para la Sociedad Civil, organizado por la Asociación de Organizaciones de Promoción (ALOP) y el Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH), Montevideo, 27-28 de mayo 1997.

- 66 Ricardo, David, *Principios de economía política y tributación*, Editorial. Fondo de Cultura Económica. 1959.
- 67 Röpke, Wilhelm, *International Economic Desintegration*, Editorial Hodge, Edimburgo Inglaterra, 1942.
- 68 Salvatore Dominick, *Economía Internacional*, Editorial McGraw Hill, 1994, Colombia.
- 69 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres*, SECOFI, 1995, México.
- 70 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial *Programa para la modernización y desarrollo de la Industria, Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994*, SECOFI, 1991, México.
- 71 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile*, SECOFI, 1991, México.
- 72 Secretaría Permanente del SELA, *La nueva etapa de la integración regional*, Fondo de Cultura Económica, 1992, México.
- 73 Smith Adam, *An Inquiry in to the nature causes of the wealth of the nations*, Ed. W. R. Scott 1925. Estados Unidos.
- 74 Serie Documentos Técnicos, *Alianzas estratégicas*, Editorial Bancomext, 1996, México.
- 75 Timbergen Jan, *Integración Económica Internacional*, Barcelona, Sagitario, 1968.
- 76 Tratado de Asunción, del 26 de marzo de 1991, constitutivo del Mercado Común del Sur (Mercosur).
- 77 Tratado de Montevideo de del 12 de agosto de 1980, que da origen a la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI en sustitución del antiguo órgano ALALC. Texto original bajado de la página electrónica: www.mundolatino.org/i/politica/aladi.
- 78 Tratado General de Integración Centroamericana; suscrito en Managua el 13 de diciembre de 1960.
- 79 Urquidí Víctor L. y Vega Cánovas Gustavo, *Unas y otras integraciones*, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, 1989, México.
- 80 Vilatela Riba, Enrique, "Sudamérica, excelente opción para exportar asegura Bancomext", en *El Financiero*, viernes 23 de enero de 1998.
- 81 Viner Jacob, "Teoría económica de las uniones aduaneras. Una aproximación al libre comercio" en *Integración Económica*, de Andic y Teitel. Editorial. Fondo de Cultura Económica. 1977. México.
- 82 Wiley Jhon, *Mercado: Empresas comerciales; Competencia; Competitividad; Organización; Ventas; Proyectos; Análisis; Costos; Evaluación; Exportación; Comercio internacional*, Mcallun 1991 Nueva York.