

62A
20

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA



RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO
CON COLOMBIA Y VENEZUELA EN
FUNCION DE LOS COMPROMISOS ASUMI-
DOS EN EL PLAN DE ACCION SUSCRITO
ENTRE LOS TRES PAISES.

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
JORGE MAGNO HERIBERTO RODRIGUEZ HERNANDEZ



FALLA DE ORIGEN

MEXICO, D. F.

MCMXCI
1991



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

Capítulo	T E M A	Pág.
INTRODUCCION		IV
I	Política de Comercio Exterior	1
	I.1) México y algunos países de la ALADI.	1
	I.2) Estados Unidos	8
	I.3) La Comunidad Económica Europea.	10
	I.4) Japón.	11
	I.5) Incidencia de la política comercial de México en América Latina.	12
II	La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) Antecesora de la ALADI.	13
	II.1) Algunos elementos de la teoría de la Integración.	13
	II.2) Los orígenes de la ALALC.	17
	II.3) La ALALC	24
	II.3.1) El Tratado de Montevideo 1960.	24
	II.3.2) Mecanismos de Negociación.	25
	II.3.3) Estructura Jurídica.	27
	II.4.) Causas que motivaron la crisis de la ALALC.	27
	II.4.1) Institucionales.	28
	II.4.2) Controversias entre los países miembros.	29
	II.4.3) El Grupo Andino.	32

II.4.4)	Incidencia de la situación Económica Internacional.	36
II.5)	Relaciones Comerciales en la ALALC.	40
II.5.1)	México	40
II.5.2)	Colombia	41
II.5.3)	Venezuela	42
III	La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).	44
III.1)	La Reestructuración de la Integración Latinoamericana.	44
III.2)	La ALADI.	46
III.3)	Objetivos.	48
III.4)	Mecanismos de Negociación.	48
III.4.1)	La Preferencia Arancelaria Regional y otros mecanismos regionales de la Asociación.	48
III.4.2)	Acuerdos de Alcance Parcial.	50
III.5)	Resultados del desarrollo de la ALADI.	52
III.5.1)	El Comercio de la ALADI con el mundo.	52
III.5.2)	El Comercio Intrazonal.	55
III.5.3)	El Comercio Negociado.	58
IV	Relaciones Comerciales de México con Colombia y Venezuela y algunos bloques económicos del Mundo.	70
IV.1)	El Comercio de Colombia, México y Venezuela con el Mundo y la ALADI.	70
IV.1.1)	Colombia.	70
IV.1.2)	México.	82
IV.1.3)	Venezuela.	96

IV.2)	Las Relaciones Comerciales de México, con Colombia y Venezuela.	108
IV.2.1)	México - Colombia.	108
IV.2.2)	México - Venezuela.	114
IV.3)	Relaciones comerciales de México con algunos bloques económicos del mundo (nuevas alianzas).	119
IV.3.1)	Estados Unidos - Canadá.	121
IV.3.2)	Cuenca del Pacífico.	122
IV.3.3)	Estados Unidos y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.	124
IV.3.4)	Argentina - Brasil.	126
IV.3.5)	Colombia, México y Venezuela.	127
IV.3.6)	Estados Unidos y la Iniciativa Comercial para las Américas.	135
	Conclusiones y Recomendaciones.	140
	Bibliografía	146

INTRODUCCION

Colombia, México y Venezuela, decidieron formar un nuevo bloque económico con la suscripción del plan de acción el 12 de marzo de 1980, en la ciudad de Guayana, Venezuela. Dicha decisión es debido principalmente a la reestructuración de los bloques económicos que se está llevando a cabo en el mundo a fin de crear nuevas alianzas para prevenir las consecuencias de la consolidación de la Comunidad Económica Europea en 1992 y para contrarrestar los problemas derivados de la crisis internacional.

El referido Plan de Acción, señala objetivos como son la de realizar esfuerzos para la integración económica por ramas de actividad específicas en lo bilateral o trilateral, así como consolidar la cooperación económica de los tres países hacia Centroamérica y el Caribe.

Los propósitos del Grupo de los Tres, de llevarse a cabo, beneficiarían a las economías de sus países fortaleciendo su poder de negociación, no sólo ante la Comunidad Económica Europea sino también ante el mundo, y contribuirían a la formación de una zona de libre comercio en América Latina. Sin embargo, al estar efectuándose los primeros pasos encaminados para lograr los objetivos antes señalados, se registran varios obstáculos que tendrán que superarse para concretizarlos.

En el presente trabajo se parte de la hipótesis de que existen las condiciones para alcanzar las metas señaladas en el referido Plan de Acción. Entre dichas condiciones se encuentran las de la disposición de los tres países para dismantelar el proteccionismo a sus mercados; la necesidad de impulsar sus exportaciones de cada uno de ellos, en virtud del alto requerimiento de divisas para cumplir con sus compromisos financieros y la necesidad de buscar mecanismos para formar una zona de libre comercio entre ellos a fin de asegurar los mutuos mercados "naturales" formados mediante el comercio exterior de los tres países.

Hipotéticamente, esos países al no encontrar un desarrollo satisfactorio en los esfuerzos latinoamericanos realizados en 30 años, vía ALALC-ALADI y grupo Andino, estos buscan elementos afines y reales (aperturas de mercados e intereses políticos, entre otros) que motiven a sus sectores productivos a integrarse, a fin de alcanzar una zona de libre comercio con mayor rapidez que el pretendido por la ALADI.

La finalidad de este trabajo es el de señalar los principales obstáculos que se enfrentarán Colombia, México y Venezuela para integrarse, así como la de efectuar una propuesta que contribuiría a realizar una zona de libre comercio entre los tres países.

Con el objeto de precisar la actual Política Comercial de México, en el capítulo I se señalan sus aspectos más relevantes comparándola con sus principales socios comerciales y los países de la ALADI. En la que también se señala las consecuencias de dicha política con los compromisos asumidos con los países miembros de la referida Asociación.

El desarrollo exitoso del proceso de integración de la Comunidad Económica Europea, contribuyó a que se elaborará una teoría de la integración, mismas que sirvió de modelo para varios bloques económicos de países capitalistas, entre ellos los de vías en desarrollo. Por tal motivo, al principio del capítulo II se introducen algunos elementos fundamentales de la teoría de integración en los que se detallan los objetivos y metas que teóricamente se persiguen en dicho proceso.

Posteriormente, se analizan las causas que motivaron a los países del Cono Sur para intentar formar una zona de libre comercio a través de un modelo basado en la CEE, con las recomendaciones de la CEPAL.

Como se observará, una de las conclusiones señaladas en el presente trabajo es que las principales motivaciones del Cono Sur para crear una zona de libre comercio poco tenían que ver con la teoría de la integración; mas bien a través de la ALALC se pretendía establecer una "estrategia" que permitiera mantener el proteccionismo a los mercados de esos países, con acuerdos bilaterales sin entrar en contradicciones con el GATT.

La ALALC para Colombia, México y Venezuela es importante por dos razones: por un lado fue el primer intento de integración de los países de mayor significancia, por su extensión territorial y aportación al PIB de América Latina, en el que se dieron las condiciones para un mayor conocimiento y acercamiento comercial entre los países miembros, entre ellos Colombia, México y Venezuela.

Por otro lado, en la ALALC-ALADI, se plantearon metas que no han sido posible, alcanzarlas por lo que al detectar las causas por las que no se lograran, se pueden plantear alternativas que a Colombia, México y Venezuela les permita realizar una integración más rápida y objetiva.

Por tanto, en este capítulo también se realiza un estudio sobre el referido tratado, los elementos que contribuyeron para que dicha Asociación no diera los resultados esperados y las causas que provocaron la reestructuración de la ALALC.

Del mismo modo, en el capítulo III se tiene por objeto resaltar los elementos más significativos que contribuyeron a la elaboración del nuevo proyecto de integración para dar paso, al Tratado de Montevideo 1980 y con ello a la Asociación Latinoamericana de Integración, en la que participan Colombia, México y Venezuela.

En esta capítulo se desarrollan análisis de los aspectos más destacados del Tratado de Montevideo 1980, las diferencias de este con el de 1960 así como un estudio sobre los mecanismos de negociación del reciente Tratado de Montevideo.

En los mecanismos de negociación del Tratado de Montevideo 1980 sobresalen los Acuerdos Bilaterales de Alcance Parcial que han permitido pasar de las "micronegociaciones" propias de la ALALC a las "macronegociaciones" que están en boga actualmente, mismas que son indispensables para crear las condiciones necesarias de una zona de libre comercio en la región.

Asimismo, se realiza un estudio del desarrollo de la integración al amparo del Tratado de Montevideo 1980, en sus primeros ocho años de existencia, el cual se limitó a cuestiones puramente comerciales entre los países miembros dando lugar a que, hasta la fecha, no pase de ser una simple zona de preferencias arancelarias, grado de integración más elemental, según la teoría de la integración.

El propósito del Capítulo IV es el de analizar las relaciones comerciales de Colombia, México, y Venezuela con el mundo, y señalar los aspectos más relevantes de los nuevos bloques económicos que han surgido en los umbrales de los noventas.

Para tal efecto, primero se estudia el comercio que realizan Colombia, México y Venezuela con el mundo y posteriormente los elementos más significativos que explican las actuales relaciones comerciales entre México-Colombia y México-Venezuela.

Partiendo de que, antes de que se realizara el Plan de Acción se formaron nuevos bloques económicos, lo cual fue uno de los motivos para que se creará el referido Plan, se realiza un estudio de las causas para que surgieran esas zonas económicas, como influyeron para provocar un mayor acercamiento entre Colombia, México y Venezuela, a fin de que finalmente se formara el Grupo de los Tres.

Naturalmente, se señalan los compromisos que ha adquirido México en el Plan de Acción, los pasos que se han seguido para llevarlos a cabo y los obstáculos o resistencias que han presentado los agentes económicos de cada país para ejecutarlos.

En el apartado de conclusiones y recomendaciones, se señala como principal conclusión que México no debe adherirse a cualquier proceso subregional que se esta llevando a cabo en América Latina, ya que, en función de la distancia geográfica, profundas diferencias en las Políticas Comerciales y la poca disposición para armonizar las políticas macroeconómicas traerían una desgastante negociación para ajustarlas.

En este trabajo se plantea como principal recomendación formar zonas de libre comercio con aquellos países que estén dispuestos a realizar una política comercial a la de México, como es el caso de Chile, Colombia y Venezuela.

En el caso concreto de Colombia y Venezuela se recomienda suscribir un Acuerdo Tripartita que permita eliminar las resistencias de los agentes económicos para integrar a los tres países y dar paso a una zona de libre comercio subregional, en menor tiempo que el de la ALADI, estimulando la unión económica de América Latina.

CAPITULO I

POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO.

I.1) México y algunos países de la ALADI.

La modernización de México se plantea como el principal objetivo del Plan Nacional de Desarrollo 1987-1994 (Plan Nacional) a llevarse a cabo durante la administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari. Concebida la modernización, en el mencionado plan, como la "iniciativa de nuestra generación para remover rigideces que obstaculizan" entre otras, "la racionalidad y competitividad de nuestra economía... y fortalecer el papel de México en el mundo", la apertura de la economía es uno de los más importantes pilares de la actual Política Económica.

En el Plan Nacional se enfatiza la necesidad de darle continuidad al desmantelamiento del proteccionismo del aparato productivo mexicano, profundizando la desgravación arancelaria y eliminando las restricciones no arancelarias impuestas a la importación de mercancías.

El desmantelamiento del proteccionismo está orientado, según el argumento del Plan Nacional, a estimular el incremento de la productividad en todos los sectores económicos, a través de la competencia comercial a nivel internacional para producir mercancías competitivas, a fin de crear una sólida plataforma exportadora que genere las divisas necesarias para que junto con una óptima negociación de la deuda externa mexicana, se puedan dar las condiciones necesarias para el crecimiento de la economía mexicana.

El carácter de continuidad es debido a que desde el anterior sexenio (1982-1988) se inició el proceso de la apertura de la economía mexicana partiendo de la base de que en 1982 como resultado de la crisis de la balanza de pagos, el Gobierno impuso licencias de importación para todas las fracciones de la tarifa. Adicionalmente, la estructura arancelaria presentaba 16 tasas nominales que oscilaban entre cero y 100%. El arancel promedio era de 27 % y el promedio ponderado con las importaciones del 16% (1).

(1) Plan Nacional de Desarrollo 1987-1994. La Jornada. 1 de junio de 1989.

Para 1988 el porcentaje del valor de las importaciones sujeto a permiso previo pasó a 22%. El arancel promedio se redujo a 13.1%, mientras que el promedio ponderado con las importaciones llegó a 9.9%. En este año se eliminó el 5% del impuesto adicional a las importaciones, así como los precios oficiales a la importación que aún quedaban.

De tal forma que el número de fracciones por nivel arancelario en México se presenta, hasta octubre de 1989, de acuerdo al siguiente cuadro:

CUADRO NUMERO I
MEXICO
NIVELES ARANCELARIOS
OCTUBRE 1989

IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES
0	220
5	91
10	6,019
15	3,232
20	2,380
TOTAL 5	11,932

Fuente: Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Como se observa en el anterior cuadro, México ha reducido sus niveles arancelarios hasta cinco, mientras que en la Argentina existen 25, Brasil 17, Colombia 24, Perú 38, Uruguay 8 y Venezuela 21.

CUADRO NUMERO 2
ARGENTINA
NIVELES ARANCELARIOS
1988

IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES	IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES
0	901	30	6
5	526	31	1
10	1,244	32	697
14	75	33	1
15	1,393	34	145
18	24*	35	43
19	2	36	903*
20	816	38	838
21	26	40	2460
25	215	50	30
26	2	55	185*
27	18	65	493*
28	461	Especificos	392
TOTAL		25	11,897

*. Incluye el adicional al impuesto de importación, vigente del 10./X/89.. al 30/IX/90, para productos de la industria electrónica.

Fuente: Idem.. Secretaria General ...

CUADRO NUMERO 3.
BRASIL
NIVELES ARANCELARIOS
OCTUBRE DE 1989

IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES	IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES
0	388	40	2,955
5	701	45	345
7	15	50	594
10	422	55	46
15	371	60	715
20	1,465	65	796
25	653	75	20
30	2,011	85	800
35	237		
TOTAL		17	12,438

Fuente. Idem. Secretaría General...

CUADRO NUMERO 4
COLOMBIA
NIVELES ARANCELARIOS
OCTUBRE DE 1989

IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES	IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES
0.0	12	40.0	546
0.1	105	45.0	31
1.0	3	50.0	187
2.0	91	55.0	48
5.0	309	60.0	204
9.0	1	65.0	31
15.0	1,437	74.0	1
20.0	298	75.0	2
25.0	519	100.0	15
30.0	457	200.0	2
33.0	2		
35.0	513	Específicos	12
	TOTAL	24	5,148

Fuente: Idem. Secretaría General...

CUADRO NUMERO 5
PERU
NIVELES ARANCELARIOS
OCTUBRE DE 1989

IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES	IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES
10	465	49	13
16	64	50	1
18	1	51	306
19	247	52	2
20	5	55	1
21	114	56	24
22	1	57	4
25	435	58	231
27	15	60	1
31	1	61	3
32	62	63	2
33	1	65	22
34	661	67	100
39	12	71	1
41	721	72	11
44	52	74	240
45	1	76	6
46	414	79	49
47	4	84	950
	TOTAL	38	5243

Fuente: Idem. Secretaría General...

CUADRO NUMERO 6
URUGUAY
NIVELES ARANCELARIOS
1988

IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES	IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES
0	9	25	354
10	2,149	30	753
15	2,191	35	2,244
30	1	40	4
	TOTAL	8	7,704

Fuente. Idem. Secretaría General...

CUADRO NUMERO 7
VENEZUELA
NIVELES ARANCELARIOS
1988

IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES	IMPUESTO %	No. DE FRACCIONES
0	115	40	318
1	1,064	45	49
2	4	50	867
3	2	55	18
5	594	60	56
10	665	70	5
15	256	75	2
20	291	90	2
30	288	100	113
35	325	Especificos	92
	TOTAL	21	6,185

Fuente: Idem. Secretaría General...

Atendiendo a la fluctuación de los niveles arancelarios, México registra uno de los niveles más bajos en América Latina, ya que estos oscilan entre cero y 20%; para Argentina, de cero a 65 %; Brasil, de cero a 85%; Colombia, de cero a 200 %; Perú, de 10% a 84 %; Uruguay de cero a 40%; y, Venezuela, es de cero a 100%.

Paralelamente, como ya se ha mencionado, la única restricción no arancelaria, las licencias previas, que México impone a algunas mercancías de importación, han sido reducidas considerablemente, mismas que son aplicadas a 320 fracciones de la tarifa de importación. De estas, 309 están controladas y 11 son sujetas a cuota.

Sin embargo, la mayoría de los demás países de América Latina siguen manteniendo medidas no arancelarias, las cuales controlan, en algunos casos, casi el universo de productos de importación que, a título de ejemplo, se mencionarán las de los países más importantes de la región:

- Argentina registra en su tarifa arancelaria de importación cuatro restricciones no arancelarias: el régimen de certificados de declaraciones juradas de necesidades de importación; depósito previo; mercaderías de importación sujetas a autorizaciones especiales y el régimen de pagos por importación de mercaderías.

- Brasil registra cuatro; el régimen de necesidades de importación para productos siderúrgicos de metalurgia no ferrosos; mercaderías de importación suspendida; regímenes especiales de importación con intervención previa de determinadas autoridades (la Secretaría Especial de Informática SEI, Consejo Nacional del Petroleo y del CONSIDER-CAEX) y régimen de pagos de importaciones.
- Colombia registra cinco: mercaderías de importación sometidas a licencia previa; mercaderías a visto bueno de ministros o entidades públicas, mercaderías de importación prohibidas (sujetas a consideración de la Junta de Importación para si excepcional autorización); determinación de precios oficiales y restricciones en materia cambiaria (licencias de cambio, consignación previa para la obtención de licencias de cambio y régimen de pagos de importaciones).
- Perú tiene ocho: programas anuales de importación de productos agropecuarios, alimenticios, básicos e insumos de origen agropecuario; mercaderías sometidas a licencia previa de importación y autorización especial de entidades estatales; precios oficiales mínimos; dictámenes de no competencia con producciones nacionales similares; presupuesto de divisas autorización de pagos; supervisión del Instituto de Comercio Exterior (ICE) en operaciones de comercio exterior; y, el registro de importaciones.
- Uruguay mantiene una, precios oficiales.
- Venezuela cuatro: permisos de importación (sometidos a la autorización, según sea el caso, del Ejecutivo Nacional y a los Ministros de Sanidad, Asistencia Social, Fomento, Defensa, Hacienda y de Relaciones Internacionales); régimen de cupos; prohibiciones a las importaciones; y, de determinación de precios oficiales.

Así, México ha realizado en forma notable el desmantelamiento del proteccionismo en todos los sectores de la economía, a tal grado que tiene aranceles y restricciones no arancelarias tan bajos que incluso son inferiores a los que aplican algunos países desarrollados en ciertos sectores, siendo que su más alto arancel, de 20%, se encuentra por debajo del arancel máximo consolidado dentro del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

Por tanto la apertura comercial unilateral de México ha dado como resultado que sus principales socios comerciales se hayan beneficiado con ella, sin que hasta el momento reciba la adecuada reciprocidad.

I.2) POLITICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos, principal socio comercial de México, lejos de reconocer estos esfuerzos, continúa e inclusive, fortalece la política comercial unilateral, aplicada a México en forma condicional restrictiva y altamente discriminatoria, se refleja claramente en su ley de comercio y competitividad de 1988 (2). Así, su actual estrategia es la de establecer acuerdos bilaterales con sus principales socios comerciales con objeto de incrementar su mercado y capital en detrimento del sistema comercial multilateral.

En términos generales la ley de comercio y competitividad de 1988, señala una serie de medidas con la finalidad de establecer un "comercio administrado" en ese país con el propósito de facilitar el acceso a medidas proteccionistas por parte de la industria local o a satisfacer intereses de sectores particulares.

Dicha ley fortalece el poder discrecional del Ejecutivo para la imposición de medidas retaliatorias y establece diversos mecanismos de negociación con terceros países, condicionando el acceso al mercado norteamericano, al otorgamiento, por parte de esos países, de concesiones recíprocas de acceso para las inversiones, bienes y servicios provenientes de Estados Unidos.

Por tanto, modifica sensiblemente el esquema norteamericano de preferencias (SGP), los procedimientos sobre salvaguardias, derechos compensatorios y antidumping.

Las mencionadas modificaciones están dirigidas fundamentalmente a lograr un marco legal institucional, que facilite la "liberalización" del comercio de bienes y

(2) "Nueva ley de comercio de los Estados Unidos", serie de documentos de información y análisis NO 12, noviembre de 1988 de la Dirección de Planeación e Investigación de Banco Nacional de Comercio Exterior.

servicios de alta tecnología y la expansión de las inversiones norteamericanas en el extranjero, para lograr el máximo grado de libertad de operación de las empresas transnacionales de los Estados Unidos, involucradas en la producción de bienes y servicios.

La referida ley autoriza al ejecutivo para que negocie el desmantelamiento de las políticas u otras medidas que dificulten las inversiones y las exportaciones de servicios norteamericanos, o para que logre su eliminación mediante la aplicación de medidas retaliatorias. En este sentido, la aplicación de represalias comerciales constituirá un importante instrumento de negociación.

En consecuencia, el gobierno norteamericano estará facultado para colocar sobre la mesa de negociaciones diversos aspectos de las estrategias de desarrollo de América Latina y utilizar para ello las facultades retaliatorias señaladas en forma general.

Respecto al Sistema General de Preferencias (SGP) norteamericano, con la nueva ley, el esquema se aleja completamente de los principios que fueron definidos en el marco de la Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), sin tomar en cuenta los compromisos asumidos por Estados Unidos para llevar a cabo consultas previas con los países latinoamericanos, antes de implantar cambios mayores al SGP.

El SGP renovado incluye un nuevo elemento de negociabilidad basado en la "Cláusula de la Necesidad Competitiva (CNC)" del programa, de tal forma que en la ley está facultada para llevar a cabo revisiones periódicas de los productos elegibles para el esquema en cuestión, con el fin de identificar, sobre la base de países específicos, aquellos productos en que las naciones beneficiarias demuestren "un grado suficiente de capacidad para competir con otros países beneficiarios".

Con la nueva ley, las consideraciones de orden político suplantán a los criterios económicos, en virtud de que uno de los elementos que se tendrán en cuenta para determinar la capacidad de "competencia" de un producto, será la disposición del país respectivo de liberalizar su comercio, particularmente en productos de interés para los Estados Unidos.

Adicionalmente, la Ley de Comercio y Competitividad, contempla una autorización presidencial para suspender la CNC a condición de que, entre otros criterios, el país en desarrollo beneficiario esté dispuesto a suministrar a los Estados Unidos un "acceso equitativo y razonable a su mercado y a sus recursos básicos y a proveer medios adecuados y efectivos conforme a sus leyes para que los extranjeros aseguren, ejerzan y hagan valer derechos exclusivos en propiedad intelectual, incluyendo patentes, marcas de fábricas y derechos de propiedad intelectual registrada"

Entre las modificaciones introducidas en la legislación norteamericana sobre derechos compensatorios y antidumping, destacan la adición de los "Upsteam subsidies" a la lista de los subsidios prohibidos que darán lugar a derechos compensatorios. Concepto que no está considerado en los códigos del GATT sobre el tema.

I.3) POLITICA COMERCIAL DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Por su parte, la Comunidad Económica Europea (CEE), segundo socio comercial de México, ha aplicado restricciones a las exportaciones mexicanas, aunque de menor magnitud, comparadas con las que lleva a cabo Estados Unidos.

A título de ejemplo, destacan los impuestos compensatorios aplicados a las exportaciones mexicanas de productos textiles y de acero, en las que argumentan las autoridades comunitarias la utilización, por parte de México, de precios dumping. Dichos impuestos compensatorios son aplicados a México a pesar de que existen pruebas de que las investigaciones correspondientes no son suficientes para determinar el daño a las industrias comunitarias.

Asimismo, se aplicó el criterio de daño acumulativo que consiste en sumar el supuesto daño causado a la industria comunitaria por las exportaciones de varios países, en una situación en que la exportaciones mexicanas de tales productos es en realidad marginal. Además, dicha medida si bien no puede considerarse ilegal bajo las reglas de GATT, no está contemplada en el código antidumping.

Es de destacarse que se ha incurrido en una práctica discriminatoria al excluir a los productores norteamericanos de la investigación sobre subsidios a la exportación, con el argumento de que la calidad es diferente a las europeas.

Por último, otro ejemplo de aplicación de restricciones no arancelarias que intenta llevar acabo la CEE a las exportaciones mexicanas, es el hecho de que las autoridades comunitarias han manifestado su interés por negociar con México un Acuerdo de Restricción Voluntaria de Exportaciones, que incluiría otros productos aparte de los sujetos a la investigación antidumping. Acuerdo que en principio las autoridades mexicanas se han mostrado bastante reuuentes para negociarlo.

En relación a las restricciones arancelarias impuestas por la CEE a las exportaciones mexicanas, y en general a toda América Latina, se registra que el promedio arancelario es de 9.5% y sus niveles arancelarios se pueden registrar desde 0% hasta, en algunos casos, de 117% como el que es aplicado a la importación de picadura de tabaco para puros y pipa (3).

1.4) POLITICA COMERCIAL DE JAPON

Caso excepcional es Japón, tercer socio comercial de México, que en términos generales no aplica restricción arancelaria alguna a las importaciones procedentes de cualquier país, aplicando su SGP, apegándose estrictamente a las normas establecidas dentro del GATT.

Así, su esquema generalizado de preferencias, no es discriminatorio y no exige reciprocidad para todos los países beneficiarios en proceso de desarrollo que cumplan con los requisitos que en el mismo se establecen. De tal manera que en la actualidad beneficia a 129 países y a 25 territorios.

Dada la importancia del mercado japonés y tomando en cuenta que las oportunidades que brinda al exportador mexicano son de por sí favorables, estas serán notablemente mayores ya que el esquema de preferencias lo amplía aún más, puesto que coloca a México en la posibilidad de aumentar considerablemente el volumen de ventas, principalmente de artículos manufacturados, mismos que en su mayoría se incluyen en el esquema.

En materia de restricciones arancelarias se pueden registrar en Japón niveles arancelarios que fluctúan, generalmente, de 0 a 50% y un promedio aproximado de 20%. Sin embargo, se pueden encontrar productos protegidos en el sector agrícola con un arancel hasta de 100% aunque son excepcionales (4).

(3) "TARIC, Arancel Integrado, de las Comunidades Europeas", 10 de marzo de 1987.

(4) "Customs Tariff Schedules of Japan 1987/ Japan Tariff Association.

I.5) INCIDENCIA DE LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO EN AMERICA LATINA

La apertura comercial de México disminuye las posibilidades de realizar la desviación de comercio hacia América Latina, en virtud de que la desgravación arancelaria, y en general el dismantelamiento del proteccionismo mexicano, anula sistemáticamente la magnitud absoluta del margen de preferencias arancelarias negociadas en el seno de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

De igual manera, una política de apertura comercial, como la que se está realizando en México, puede ser aprovechada con mayor profundidad por los países desarrollados, más aún por Estados Unidos, en virtud de la frontera común con México, lo que tiene cierta ventaja para ese país industrializado por su superior productividad y calidad de mercancías, comparadas con las que tienen los países en vías de desarrollo, de América Latina y otras áreas del planeta.

La política de Comercio Exterior mexicana, se pudo haber diseñado de tal manera que se abocara a la cláusula XXIV del GATT, misma que permite realizar una apertura comercial discriminatoria favoreciendo a los países socios de un proceso de integración.

Sin embargo, el 3.5%, en el mejor de los casos, del comercio global realizado por México con la ALADI y las pocas relaciones económicas efectuadas en el seno de la referida Asociación, son los motivos más significativos para que nuestro país diseñe una Política de Comercio Exterior que favorezca su incidencia en el proceso de integración regional, a fin de no aislarse de la región.

Así pues, en el plan de desarrollo para el sexenio de la Administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari, se señala la intención de profundizar las relaciones comerciales, y en general económicas con América Latina, sin embargo las condiciones geopolíticas, financieras y comerciales prevalecientes en el contexto mundial no son las mejores para alcanzar dichas metas, por lo menos formalmente.

En términos generales, es claro que no han funcionado los intentos de integración a través de la ALALC-ALADI, por lo que es conveniente, para los fines de este estudio, precisar el concepto de proceso de integración, los objetivos y las motivaciones que los originan.

CAPITULO II

LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO
(ALALC) ANTECESORA DE LA ALADI

II.1) ALGUNOS ELEMENTOS DE LA TEORIA DE LA INTEGRACION

Derivado del exitoso desarrollo de la CEE, la teoría de la integración se formuló en base a la evolución de este bloque económico dando como resultado que los expertos llegaron a la siguiente conceptualización.

Concretamente la integración Económica es, teóricamente, "un proceso en el cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas, se unen para formar un solo mercado común de una dimensión más idónea" (5).

Como proceso tiene dos objetivos: a corto plazo, se busca que los países miembros tengan un mayor acceso a mercados más amplios, mejor conocidos y más estables, que promuevan tanto el crecimiento de las exportaciones como la sustitución de importaciones sobre una base regional; a largo plazo, se pretende formar un Estado supranacional capaz de dar una mayor presencia política ante terceros países, coordinando las políticas económicas, comerciales, industriales, agrícolas y fiscales de los Estados miembros separados por fronteras e intereses diferentes.

Entre dichos objetivos existen una serie de pasos integracionistas evolutivos que aquí denominaremos "grados de integración" y cuyas características son resumidas por Sidney Dell (6) de la siguiente manera:

- Como se señaló más arriba, el objetivo inmediato de un proceso de integración es el de que los países miembros tengan un mayor acceso a los mercados de los mismos, es decir, la expansión de las exportaciones la cual se logra a través del desarme arancelario.

(5) Ramón Tamarés, op. cit. capítulo VII "El Proceso de Integración Económica" pág. 174.

(6) Sidney Dell, Bloques de Comercio y Mercados Comunes, capítulo III "Los Esfuerzos de la Posguerra para Unir a la Europa Occidental", pág. 84.

- Tal desarme es gradual y al realizarse se comienza a formar una Zona de Preferencias Arancelarias donde se mantienen los aranceles, incluso para los países miembros, solo que para éstos, los aranceles son menores que los aplicados a países no involucrados en el proceso de integración (terceros países).
- La creciente preferencia arancelaria, tanto en términos porcentuales sobre el nivel a terceros países, como en número de productos así como la constante anulación de las restricciones no arancelarias, da como resultado la Zona de Libre Comercio. Zona en la cual se eliminan por completo los aranceles recíprocos y otras restricciones al comercio entre los Estados miembros, pero dentro de la que no se dispone de una unificación de los aranceles frente a terceros países.
- Después de eliminar los aranceles y las demás restricciones al comercio entre los países miembros, éstos se ven en la necesidad de uniformar sus aranceles a las importaciones provenientes de terceros; es decir, al instaurar una Tarifa Externa Común y paralelamente unificar o no los impuestos al consumo, surge la Unión Aduanera.
- Un proceso de integración que tiene todas las características de una Unión Aduanera, tiene implícitamente todas las condiciones para hacer a un lado los obstáculos que existen para el movimiento libre de la mano de obra y del capital, así como para coordinar las políticas financieras y sociales de los gobiernos participantes, y para que la Unión sea como una entidad única en sus relaciones con terceros países.
- Al eliminar tales obstáculos y tener una presencia única respecto a el resto del mundo de la Unión Económica, dentro de la cual puede o no adoptar una moneda única y establecer un Banco Central Común.
- El Mercado Común es el último grado de integración, en éste no existen obstáculos artificiales al libre movimiento de bienes y servicios; se da la planeación regional, supranacional y la coordinación de todas las ramas de la política económica.
- Esto implica la movilidad intrarregional de recursos; políticas públicas uniformes y una moneda única. Naturalmente que la sucesión entre un grado de integración y otro no implica que este sea mecánico, es decir que después de estar en un determinado grado de integración se dan las condiciones para a el otro.

- En tal sentido, se dan los estudios de armonización (aduanera, fiscal, de comercialización, financiera y de industrialización) los cuales son valiosas herramientas en la transición entre un nivel de integración y otro.

Así, los procesos de integración son de especial importancia en las economías de mercado, ya que antes de iniciarse una integración en estas economías, supone la existencia de países con alto nivel de proteccionismo a su industria y agricultura a través de aranceles altos y restricciones no arancelarias (medidas administrativas, fitosanitarias, licencias previas, etc.).

En esas circunstancias, la Teoría Económica señala que dicho proteccionismo crea mercados cautivos caracterizados por vender a precios muy altos y de baja calidad, así como la existencia de abundante mano de obra barata, utilizando tecnologías atrasadas bajo un régimen de monopolio.

Por otro lado, pueden existir otros países cuyo tamaño de mercado es limitado no por la ausencia de la competencia, sino por otras razones (dimensión de territorio, número de habitantes, etc.) pero tienen al interior de los mismos, economías de escala las cuales se caracterizan por tener una producción masiva de mayor eficiencia y menores costos unitarios.

Naturalmente que al desarrollarse las economías de escala surgen las economías de especialización, las cuales se destacan por concentrarse en unos sectores concretos de la producción para los cuales están mayor dotados, debido a los recursos naturales o al grado de su especial preparación tecnológica.

Dadas las características de las economías de escala y de especialización, son necesarias grandes empresas que sólo pueden crearse con miras a grandes mercados, que al ser limitados por la dimensión del mercado nacional, pueden dirigir su producción a la exportación, misma que generalmente es obstaculizada por el proteccionismo de otros países.

El desarme arancelario entre los países que agrupa la Integración Económica, implica teóricamente intensificar la competencia lo que a su vez significa aumentar el nivel de inversión y con ello el empleo, ya que los inversionistas que no quieren ser anulados por la concurrencia internacional

tendrán que expandir su planta productiva y modernizarla, a través de la innovación tecnológica, con el objeto de aumentar su productividad y elaborar mercancías más competitivas.

Por otro lado, según la teoría, la Integración es una atracción para las inversiones extranjeras, ya que el establecerse crea un mercado cautivo a lo largo de la región, de tal manera que los países no involucrados en el Proceso de Integración tendrán serias dificultades para exportar a esa zona, mientras que si deciden invertir en la región en vías de Integración podrán aprovechar las preferencias arancelarias y todas las demás ventajas económicas.

Al iniciarse el proceso de integración, los efectos inmediatos en el comercio exterior de los países miembros son dos: desviación de comercio y creación de comercio.

La Desviación de Comercio implica una transferencia de la fuente de intercambio desde zonas de bajo costo, situada fuera de la zona que proyecta integrarse, hacia productos de costos altos situados dentro de los países asociados. Es decir se efectúa un desplazamiento de fuentes de abastecimiento de productos extranjeros, con costos más bajos, a productores locales o de países miembros con costos elevados, lo cual es considerado como un efecto negativo, debido al costo extra en la producción de una mercancía en el país miembro. Sin embargo, esto motivará a buscar mejores formas de producción, a fin de ir alcanzando el nivel de calidad internacional.

La creación de comercio implica un traslado desde la producción nacional de alto costo, que estaba protegida por un derecho de aduana, a la producción de bajo precio de un país asociado, situación que es considerada como efecto positivo, en virtud de que se da un ahorro de costos resultante de un cambio en las compras de fuentes de producción de costos altos, a fuentes de bajos costos (7).

Para que la integración resulte en una mejor asignación de recursos, debe constituir un movimiento hacia una oferta de bienes provenientes de fuentes cuyos costos sean menores que los de las fuentes anteriores. El que la reducción de las

(7) Bela Balassa, Teoría de la Integración Económica, edit. LITENA 1940, capítulo 2, "Movimiento de las Mercancías", pág. 24.

trabas al intercambio entre los países de la integración mejore la eficiencia de la asignación de recursos, dependerá de si los efectos de la creación de comercio sobrepasen los de desviación de comercio.

Los beneficios provenientes de la creación de comercio solo pueden obtenerse en caso de que exista un alto grado de movilidad y sustitución de factores de producción y de productos. Los países que tienen problemas en la transformación de sus estructuras de producción y consumo, no están en condiciones de aprovechar, por lo menos en el corto plazo, los beneficios potenciales derivados de la creación de comercio. En este caso, la especialización aumentaría, no por la expansión de una industria a expensas de la contracción de otra, sino simplemente por la destrucción de la industria que ha perdido su protección y con estas se efectuaría el desempleo.

Tal situación es la que daría como resultado un efecto negativo de la integración en los países miembros; es decir, se agudizaría la distancia entre países pobres y ricos de la región, ya que los primeros no tienen la capacidad de adaptabilidad de la estructura económica en el proceso de integración.

En síntesis, la magnitud del beneficio depende de las diferencias de costos de producción entre los países que se unen. Mientras mayores sean las diferencias (de costos), mayores serán los beneficios potenciales de la unión, en virtud de que formarán grupos de economías complementarias y en sentido inverso, si se unen economías rivales cuyas condiciones potenciales de producción son similares, el beneficio de la integración no será tan significativo (8).

II.2) Los orígenes de la ALALC.

Basado en la anterior conceptualización de la teoría de la integración, con todos los elementos señalados y con sus implicaciones, se proyectó crear el proceso de integración Latinoamericano más importante de la región, el cual tuvo sus orígenes en los siguientes aspectos interrelacionados.

(8) Bela Balassa, op. cit. págs. 22 a 27.

Al final de la Segunda Guerra Mundial, casi todos los países sudamericanos poseían un amplio margen de liquidez internacional, derivado de las compras masivas de productos básicos que realizaron las potencias aliadas, especialmente Estados Unidos de América y el Reino Unido.

De esa manera, las fuertes reservas de divisas en manos de los países del Cono Sur Americano eran susceptibles de ser aprovechadas con dos finalidades: para la libre importación de bienes de consumo y para orientarlas al desarrollo industrial. El llevar a cabo esas dos finalidades a un mismo tiempo y desorganizadamente, provocó el rápido agotamiento de las reservas.

En los umbrales de los años cincuentas y derivado de las recomendaciones de la CEPAL, así como de las lógicas aspiraciones nacionales de contar con industrias propias, motivaron que se desarrollaran en América Latina un cierto número de proyectos industriales basados en la sustitución de importaciones, incluso a cualquier costo.

La industrialización a ultranza sólo se podía sostener con un fuerte proteccionismo arancelario, combinado con la utilización de restricciones no arancelarias y un riguroso control de cambios monetarios.

Los proyectos de la industrialización a toda costa provocaron enormes gastos que contribuyeron significativamente al agotamiento de divisas internacionales en la década de los cincuentas, debilitando la posición financiera de los países latinoamericanos, situación que se profundizó debido a que los países industrializados decidieron prestar mayor atención a la negociación de reducciones arancelarias entre ellos y no a la reducción de restricciones arancelarias sobre las importaciones de los países en desarrollo.

Ejemplo de esto es que al crearse la CEE surgió, al interior de ella, una política agrícola común, misma que se caracterizaba por establecer un proteccionismo a los sectores textil y agrícola de los países asociados. Pero ese proteccionismo no era indiscriminado, sino que se dio cierta preferencia hacia Estados Unidos para que pudiera penetrar a los mercados europeos.

Así, del proteccionismo discriminatorio de los países industrializados resultó una desviación artificial" de la demanda de los países desarrollados, misma que en el mercado

internacional se manifestó como una fuerte disminución de la demanda, por parte de los países industrializados, de productos textiles, agropecuarios y tropicales originarios de los países en vías de desarrollo.

Esta situación, vinculada a los grandes gastos en proyectos de industrialización de los países latinoamericanos, provocó que estos países tuvieran una alta necesidad de divisas internacionales, lo que acentuó su disposición para aumentar la oferta de sus productos exportables, bajando sus precios, motivando fluctuaciones de precios internacionales con fuertes tendencias a la baja de esas mercancías.

A pesar del aumento de la oferta con menor precio de las exportaciones de esos países en desarrollo no fue posible colocarlas en los mercados industrializados en virtud del referido proteccionismo discriminatorio, resultando de ello una escasez de divisas internacionales para los países en vías de desarrollo.

En ese contexto, el panorama económico de los países latinoamericanos, en el año de 1960, presentaba las siguientes características:

- La población total era de 208 millones de habitantes, de los cuales el 49% eran urbanos; Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú representaban el 75.7% de la población total y el 78.6% de la urbana;
- El producto interno bruto (PIB) ascendía a 200 mil millones de dólares de los cuales Brasil producía el 27.5%, México el 20.5%, Argentina el 16.5%, Venezuela 7.9%, Colombia el 5.4% y todos estos países el 76.6%;
- Las exportaciones de bienes y servicios fueron de 26 mil millones de dólares y los países que dieron mayores aportaciones en este concepto fueron Venezuela 30%, Brasil 14.2%, México 13.2%, Argentina 9.9%, Perú 7.4% y Colombia 7.3% mismos que acumularon el 72% del total.
- A pesar de que se registró un superávit de 108 millones de dólares en la cuenta corriente de América Latina, Brasil tuvo un déficit de 330 millones de dólares, Argentina de 849 y México 107;
- El saldo de la deuda pública externa de América Latina alcanzaba la cifra de 7 mil millones de dólares, de estos, Brasil absorbía el 28.4%, Argentina el 17.7% y México el 16%;

- El pago del servicio de la Deuda Pública Externa fue de 1,400 millones de dólares y significó el 5.4% de las exportaciones de bienes y servicios (9).

Ante la escasez de divisas, Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, coordinaron sus importaciones y exportaciones por medio de acuerdos bilaterales y emplearon controles directos sobre el comercio y pagos, para racionar las divisas, con el fin de servir a los objetivos de los respectivos gobiernos.

Sin embargo, tales medidas sólo mitigaban sus problemas financieros y tenían que recurrir al Fondo Monetario Internacional (FMI), para resolverlos. Dicho organismo condicionaba el otorgamiento de créditos a los países en cuestión si liberaban sus controles al comercio, requisito al que tuvieron que ajustarse para obtener el financiamiento requerido.

De igual forma el FMI, orientado por los principales acreedores de ese organismo financiero "recomendaba" a los países que solicitaban prestamos adherirse al GATT, ya que se veía en dicha organización como un efectivo instrumento para liberar el comercio de los países en desarrollo. Por esas razones Brasil, Chile, Perú y Uruguay se incorporaron al GATT y Argentina proyectaba hacerlo.

En síntesis, los países del Cono Sur se incorporaron al GATT para facilitar la obtención de divisas a través de créditos otorgados por el FMI. Pero era necesario administrar los medios de pagos internacionales, a fin de reducir la importaciones, efectuando un fuerte proteccionismo a sus mercados y concertando acuerdos bilaterales, por lo que consultaron a las partes contratantes de Ginebra en el marco del GATT, a fin de explorar la posibilidad de crear en el sur de América Latina una nueva área de preferencias arancelarias en la que se incluyeran básicamente ese tipo de acuerdos.

En virtud del principio de la no discriminación, es decir, el requisito de que en condiciones normales los países integrantes del GATT deben otorgarse trato igual entre sí, dicha propuesta fue rechazada.

Por tal motivo, tuvieron que acudir Artículo XXIV del GATT, mismo que permite la introducción de medidas de discriminación cuando un grupo de los países deciden establecer una unión aduanera o una zona de libre comercio.

(9) -- BID, Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1944. Cuadros estadísticos 1, 2, 3, 4, 57 y 42.

Casi paralelamente, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), dirigida por Raúl Prebisch, atenta a esos acontecimientos, realizó desde el año de 1955, extensivos estudios orientados hacia el propósito de promover el comercio intralatinoamericano, a fin de impulsar el desarrollo económico de esos países.

Entre las principales conclusiones a que llegaron los estudios de la CEPAL, fue la de que una de las causas por las que las importaciones intrarregionales sólo eran del 10% del total efectuado, era el bilateralismo vigente, ya que dos tercios del comercio entre los países de la región se realizaba a través de convenios bilaterales.

Asimismo, se observó que la estructura de la producción de los países de la región eran similares; productoras y exportadoras de materias primas e importadoras de bienes de capital y de bienes de consumo duradero.

De igual manera se concluyó que los países latinoamericanos efectuaban sus principales corrientes comerciales, medios de transporte y mecanismos financieros, por razones históricas, con los países desarrollados.

Por tanto, la CEPAL propuso buscar formas para llegar a un comercio intralatinoamericano capaz de incrementar y reorientar las exportaciones al interior de la zona. Este organismo consideró que para alcanzar dicha meta, se podría lograr mediante un esquema parecido al que se realizaba en ese momento en la CEE, con algunas medidas que se ajustaran a los países latinoamericanos.

La combinación de los elementos antes señalados (la propuesta de la CEPAL, la creación de la CEE y las presiones ejercidas por el FMI y el GATT) orillaron a los países sudamericanos a iniciar un proceso de integración latinoamericano, orientado a conciliar sus necesidades de mantener un comercio discriminatorio sin entrar en conflictos con el GATT y el FMI y en menor medida para formar el mercado común latinoamericano.

Para el caso específico de México, las razones de mayor significancia que lo motivaron a suscribir el Tratado de Montevideo fueron dos: tomar medidas para no aislarse de la zona a fin de estar en condiciones de explorar nuevos mercados para encontrar solución a los problemas que afectaban las exportaciones de productos agrícolas y materias primas industriales y la consideración de que el nivel de industrialización, similar al de Argentina y Brasil,

permitiría aprovechar las ventajas de un mercado ampliado y facilitaría la colocación de la producción excedente y la utilización de la capacidad ociosa.

Los elementos económicos anteriormente expuestos fueron las causas reales que motivaron a los países del Cono Sur a iniciar el proceso de integración en la región. Dichas causas chocan con las argumentaciones teóricas de la integración, en el sentido de que al formar un bloque económico los países latinoamericanos, en principio, fortalecen su poder de negociación frente a grandes bloques económicos y países desarrollados, como son la CEE y Estados Unidos de América; expanden sus mercados a través de las preferencias recíprocas; y, podrán coordinar la producción agrícola e industrial a fin de que no se realicen duplicaciones innecesarias en la especialización e intercambio de bienes y servicios.

Por lo tanto, se puede asegurar que los países sudamericanos decidieron iniciar un proceso de integración, debido a las presiones que ejercían el GATT y el FMI, razón por la que desde sus orígenes la ALALC carecía de la voluntad política de los gobiernos de la región para crear un proceso de integración a fondo.

Realmente sólo se pensó en llenar un requisito que exigía el GATT para que se mantuviera la discriminación al comercio entre los países sudamericanos, principalmente, de manera que tal situación se convertiría en el mayor obstáculo para crear el Mercado Común Latinoamericano, principal objetivo desde la óptica de la teoría de la integración y formalmente de la misma ALALC (10).

De hecho existían distintas fuerzas locales que estaban en contra de la integración latinoamericana, cuyos intereses explicaban: la estructura del grupo de la Asociación; los instrumentos de la política aplicados; la falta de mayores logros y su actual estancamiento.

Por ejemplo, en Argentina, Brasil y México no existía algún grupo industrial significativo interesado en un mercado latinoamericano más amplio y competitivo, ya que los respectivos mercados cautivos existentes, relativamente grandes, ofrecían niveles satisfactorios de ganancia y de rendimiento. De igual manera, no había interés para una programación sectorial que pudiera asignar actividades o

(10) Sidney Dell, ob. cit., capítulo VII, pág. 222.

plantas a nivel regional, debido a que acarrea el riesgo de una intervención gubernamental o institucional sobre la iniciativa privada.

Por otro lado, Colombia y Chile se manifestaban escépticos para participar en un mercado regional abierto y competitivo, debido a que peligraba la existencia de sus mercados por las exportaciones que Argentina, Brasil y México realizaban a la región. Por tal motivo presionaban para que al interior de la ALALC se incluyera una política industrial común, a través de instituciones comunitarias.

Por su parte, los países más pequeños, Bolivia, Ecuador y Paraguay, intentaban obtener algún tipo de especial tratamiento preferencial, en virtud de su hasta ahora incipiente industrialización. Además, las clases dirigentes de este sector tenían fuertes contradicciones con grupos hegemónicos de esos países como los agrícolas, mineros y los importadores. Razones que explicaban las posiciones inconsistentes de esos países en torno a formar parte de un bloque económico en América latina.

Cabe señalar que en un principio, Bolivia se negaba a participar en el proceso de integración, argumentando que la mayor parte de sus exportaciones se destinaban a países fuera de la zona y que podían adquirir productos manufacturados de mayor calidad y más baratos de los países industrializados que los disponibles en América Latina. Es decir, Bolivia se negaba a subsidiar la industria de Argentina, Brasil y México.

Por último, algunos grupos industriales e influyentes de América Latina consideraban a la integración latinoamericana como un medio por el cual las compañías extranjeras podían eliminar a los productores locales (11).

En función de que las diferentes fuerzas locales, someramente descritas anteriormente, no aprobaban el proyecto de la creación de un mercado común en la región, se deduce que la creación de la ALALC fue una decisión de los gobiernos de los países miembros, en la que se tomó muy poco en cuenta, si no es que nada, la opinión de sus respectivos grupos industriales o agrícolas.

11) Constantino V. Valtos. "Crisis en los Procesos de Integración Económica", Fondo de Cultura Económica, edición trimestral, julio-agosto de 1974. "El papel de las empresas transnacionales en la integración económica", págs. 42-72.

Dicha desaprobación nunca se manifestó en forma enérgica, dada la incipiente organización de los referidos grupos locales, lo que sumado con los anteriores elementos, dieron lugar a que en el año de 1959 se realizaran deliberaciones para incorporar veinte países latinoamericanos a fin de conformar un mercado común.

De esos sólo siete: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, suscribieron el Tratado de Montevideo 1960, en febrero de ese año. Tratado que entró en vigencia el 2 de junio de 1961, año en que se adhirieron Colombia y Ecuador, y posteriormente Bolivia y Venezuela.

No obstante que sólo se agruparon once países, y no veinte como originalmente se planeara, este bloque contenía el 85% de la población latinoamericana y producía 90% del PIB de la región.

II.3) La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (A L A L C).

II.3.1) EL Tratado de Montevideo 1960 (TM'60)

Los principales objetivos establecidos formalmente en el Tratado eran crear una zona de libre comercio a mediano plazo y un mercado común latinoamericano a largo plazo.

Las metas anteriores se pretendían alcanzar en un periodo de doce años, comenzando por liberar el comercio entre los países miembros, por medio de una zona de preferencias arancelarias .

Para ello, se idearon los siguientes mecanismos de negociación: La Lista Común (LC), las Listas Nacionales (LN), las Listas de Ventaja no Extensivas (LVNE), y un mecanismo accesorio denominado "Acuerdos de Complementación Industrial" (AC).

II.3.2) Mecanismos de Negociación

La Lista Común (LC)

La LC se concibió como una nómina de productos, en la cual los países miembros se comprometían a eliminar la totalidad de las restricciones al comercio en doce años dividida en trienios. De tal manera que cada tres años se tenía programado incorporar los productos que representaban el 25% del comercio entre los participantes hasta abarcar el 100% del comercio.

La LC se destacaba en que todo producto incluido en la misma se suponía que había de quedar exento, para siempre, de posibilidades de retirarlo, así como, de imponerle cualquier tipo de barreras arancelarias, por tanto era el mecanismo de negociación más importante de la ALALC.

Las Listas Nacionales (LN)

En las LN se pensaban incluir productos para los cuales cada país concediera, mediante negociaciones anuales, reducciones de trabas arancelarias equivalentes a una cifra no menor al 8% del promedio ponderado de los derechos afectados a terceros países. Además se contemplaba la disminución de barreras no arancelarias.

Las LN se caracterizaban en que la reducción de los aranceles antes descrita podía ser resultado de la eliminación parcial o total de los gravámenes a la importación de cualquier número de productos. Lo importante era que el promedio se redujera en las magnitudes antes determinadas.

Asimismo, las LN eran el compromiso de un determinado país asociado para otorgar concesiones sobre algunos productos al resto de los países miembros, lo cual no significaba que los demás países se vieran obligados a otorgar concesiones arancelarias a los mismos productos.

Acuerdos de Complementación Industrial (AC).

Con el propósito de facilitar el establecimiento de industrias concretas (Industria Química, Fotográfica, Máquinas de Oficina, etc.) con mercados más amplios que los estrictamente nacionales, se ideó el mecanismo de los Acuerdos de Complementación Industrial.

Dichos acuerdos se caracterizaban por el hecho de que podían ser bilaterales o multilaterales, y en consecuencia el retiro y otorgamiento de concesiones arancelarias era más flexible que en el de la LN y, naturalmente, que el de la LC.

Salvo algunas excepciones, en la mayoría de estos acuerdos el otorgamiento de concesiones arancelarias era con plazos de un año de duración, pudiéndose retirar la totalidad de las mismas, prorrogarlas y/o enriquecerlas, al terminar ese periodo.

Listas de Ventajas no Extensivas (LVNE)

Pretendiendo atenuar las consecuencias negativas que traería consigo la liberación del comercio a los países miembros de mayor atraso económico e industrial, en el seno de la ALALC se crearon las LVNE a fin de autorizar a las Partes Contratantes conceder a naciones de menor desarrollo económico relativo ventajas que no favorecieran a los demás países miembros.

En tal situación estaban considerados Bolivia, Ecuador y Paraguay inicialmente y en la conferencia de Asunción en el año de 1967 se incluyó a Uruguay, en virtud de las dificultades económicas por las que atravesaba.

Paralelamente se autorizaban a los países de menor desarrollo económico relativo a cumplir con el programa de reducción de restricciones al comercio Intrazonal en plazos más amplios que el resto de los países miembros.

Asimismo, se recomendaba a los países asociados que promovieran ayuda técnica o financiera en favor de los de menor desarrollo, dirigiéndose esa asistencia principalmente a la industrialización de sus materias primas.

Por tanto, la LC era el mecanismo de negociación más importante de la región. A través de ésta se pretendía garantizar la creación de la zona de libre comercio mientras las LN, LVNE y los AC servirían como apoyo a los objetivos de la Asociación.

II.3.3) Estructura Jurídica

Las instituciones centrales de la ALALC, fueron en principio, la Conferencia de las partes Contratantes, (denominada la "Conferencia") y el Comité Ejecutivo Permanente, (denominado el "Comité").

La Conferencia era el órgano máximo de la ALALC, tenía asignada, entre otras, la función de tomar decisiones sobre los asuntos que exigían resolución conjunta de las Partes Contratantes.

El Comité era el órgano permanente de la ALALC encargado de velar por la aplicación de las disposiciones del Tratado de Montevideo 1960.

El Comité estaba constituido por un Representante permanente, con su respectivo suplente de cada país miembro, con derecho a voto; un Secretario Ejecutivo elegido por la propia Conferencia cada tres años y cuya participación en el plenario del Comité no le daba derecho a voto.

El Secretario Ejecutivo era el Secretario General de la Conferencia y tenía entre otras funciones las de: "organizar los trabajos de la Conferencia y del Comité; preparar el proyecto de presupuesto anual de gastos de la Asociación; y contratar y admitir al personal técnico y administrativo de acuerdo con lo dispuesto en el reglamento del Comité" (12).

II.4) Causas que motivaron la crisis de la ALALC.

Orientado el Tratado de Montevideo 1960 para cumplir con un requisito impuesto por el GATT para poder otorgarse preferencias principalmente entre los países del Cono Sur sin violar el principio de la nación más favorecida, la estructura jurídica del referido acuerdo tenía una serie de

(12) Estructura Jurídica de la ALALC. Secretaría General. Montevideo, abril de 1960

aspectos que reflejaban la poca voluntad política de los países asociados para integrarse y por ende, significó una de las razones que motivaron la crisis de la ALALC.

II.4.1) Institucionales

Entre los aspectos más sobresalientes que motivaron la poca seriedad para que se llevara a cabo la integración regional con mayor eficacia, destacan los siguientes:

- 1.- Las instituciones centrales de la Asociación, la Conferencia y el Comité, tenían una autoridad limitada y por ningún lado del Tratado, se prevenía la posibilidad de otorgar mayor poder a estos órganos con el objeto de tomar decisiones enérgicas encaminadas al mercado común regional.
- 2.- Las obligaciones rigurosas, no sujetas a negociación eran pocas y en su mayor parte se dirigían a cuestiones comerciales.
- 3.- Las lagunas y cláusulas de escape eran numerosas, por lo que se podía apreciar fácilmente, al interior del Tratado, artículos que señalaban metas (en algunos casos difusas) sin señalar el método específico para alcanzarlas.

De igual manera, se observaba la frecuente utilización, en la redacción del Tratado, de conceptos que reflejaban el interés de las partes contratantes, por no adquirir compromisos ilimitados en la Asociación. Conceptos como "procurar" "realizar esfuerzos", "promover", "encaminar", "podrán", "se empeñaran", etc.

- 4.- Las cláusulas de salvaguardia en el Tratado eran demasiado flexibles, ya que bastaba con que algún productor de la región manifestara que la importación de algún producto amenazaba con deteriorar a su industria, para que las partes contratantes autorizaran restricciones a la importación de productos de esa actividad industrial.
- 5.- El hecho de que todo gobierno tenía el poder del veto, deba lugar a que bastara con que un sólo país, por intereses particulares, no estuviera de acuerdo con alguna medida adoptada por los demás países para que ésta no se llevara a cabo.
- 6.- El Tratado de Montevideo reflejaba que ningún grupo industrial local deseaba una liberación efectiva del

comercio ya que en dicho tratado no aparece ni una sola vez la palabra "competencia" (13).

En síntesis aunque se establecieron disposiciones dirigidas a liberar el comercio no tradicional, no había obligaciones específicas para llevarlo a efecto, ya que las industrias establecidas veían con recelo cualquier cosa que pudiera debilitarlas y las industrias con perspectiva nueva estaban desorganizadas.

Esta contradicción se reflejaba en las negociaciones anuales para ampliar las listas nacionales ya que eran arduas y laboriosas, bajo el antiguo método de producto por producto, en la que cada país buscaba tener la mayor cantidad de concesiones arancelarias para ampliar sus mercados y otorgar las menos posibles.

II.4.2) Controversias entre países miembros.

A tres años de la existencia de la ALALC en la primera reunión de la Comisión Especial de la Asociación, celebrada el 7 de septiembre de 1964 algunos países miembros manifestaron su inquietud debido a los insignificantes avances dirigidos a la integración latinoamericana hasta ese momento.

Por ejemplo, la Delegación Chilena señalaba que era necesario promover simultáneamente una coordinación en el desarrollo de los sectores de la producción regional para que la ampliación de los mercados en la región produjera efectos positivos a las economías de las partes contratantes, es decir, mediante la armonización de políticas económicas.

De igual manera, la Delegación Chilena señalaba la necesaria concertación de acuerdos en el desarrollo de los sectores básicos para el desenvolvimiento económico de la región.

Tales acuerdos deberían estar dirigidos principalmente al campo industrial de las actividades agropecuarias y a aspectos financieros internacionales con instituciones como el Banco Interamericano de Desarrollo para destinar de preferencia sus recursos hacia la integración de los sectores básicos para el desenvolvimiento económico y social de la zona.

(13) Sindally Dell. op. cit. pag. 224.

Por último, la Delegación Chilena declaró la necesaria creación de un órgano permanente a nivel ministerial que se encargara de examinar la marcha del proceso de integración, definiendo y orientando la política tendiente a acelerar y perfeccionar el referido proceso.

La posición chilena fue avalada de alguna manera por las Delegaciones de Colombia, Perú y Ecuador, ya que planteaban posiciones similares en virtud de que los beneficios derivados de la ALALC en ese momento habían sido pocos y en algunos casos hasta dudosos.

De tal manera que los planteamientos por los cuatro países antes mencionados se orientaban hacia una reestructuración del Tratado de Montevideo 1960 a fin de que el proceso de integración latinoamericano fuera más dinámico y equilibrado.

Por otro lado Argentina, Brasil y México señalaban que el desarrollo de integración latinoamericano a través del Tratado de Montevideo 1960 iba por el camino adecuado y que era bastante aventurado proponer soluciones más radicales que desvirtuaran los principios del Tratado mencionado.

La controversia suscitada entre esos grupos de países generó algunas de las condiciones que anunciaban el surgimiento del Grupo Andino.

En el informe final presentado por la aludida Comisión Especial al Comité Ejecutivo Permanente se señalaron los entendimientos alcanzados entre las partes contratantes, mismos que establecían metas poco claras y acuerdos con una pobreza integracionista, dados los pocos elementos orientados a una mayor profundización de la integración regional (14).

Este informe fue elevado a consideración de la Conferencia de las Partes Contratantes en su IV Período de Sesiones Ordinarias, misma que decidió sustituir a la Resolución 75 por la 100 el 8 de diciembre de 1964.

(14) Resolución 75 (XIII) de la Conferencia de las Partes Contratantes de la ALALC, "Programa de Coordinación de las Políticas Económicas y Comerciales y de Armonización de los Instrumentos de Regulación del Comercio exterior, 21 de noviembre de 1963"

La Resolución 100 contemplaba planes y programas orientados a profundizar la integración económica en la región corrigiendo algunas deficiencias del Tratado y aumentando las medidas dirigidas a favorecer a los países de menor desarrollo económico (15).

Sin embargo, las medidas encaminadas a armonizar las políticas comerciales de los países asociados eran las únicas en las que se especificaron plazos y metas concretas, mientras las medidas dirigidas a armonizar las políticas industriales, agrícolas y financieras en el mejor de los casos sólo se encargaban a ser estudiadas por el Comité Ejecutivo Permanente. Para ser breves, la famosa resolución 100 jamás fue llevada a cabo, dada la situación económica y social por la que atravesaban los países latinoamericanos.

El resultado de la forma en que se diseñó el Tratado de Montevideo 1960, las contradicciones cada vez más profundas entre los países asociados y las diferentes metas que se perseguían por cada grupo de países al interior de la Asociación dio lugar a que se creara un bloqueo comercial efectivo disfrazado de liberación de comercio mediante la negociación de producto por producto a fin de evadir el carácter multilateral de los mecanismos de negociación de las LN y la LC para así discriminar lo más posible a cada producto y beneficiar bilateralmente a los países interesados.

La falta de seriedad para cumplir compromisos en el marco del Tratado de Montevideo 1960, sobretudo por parte de Argentina, Brasil y México, respecto a países de mediano y menor desarrollo económico relativo, provocó que en las áreas donde hubo una efectiva liberalización del comercio, el flujo comercial favoreció a las exportaciones intrarregionales efectuadas por los países más desarrollados de la Asociación profundizando las desigualdades de la región.

En efecto, las exportaciones de Argentina Brasil y México alcanzaban el 46% del total de América Latina en 1961, mientras que en 1970 crecieron al 60% mismas que tenían un elemento cualitativo importante eran básicamente productos manufacturados. Además, la aplicación de los criterios puramente comerciales, reforzados por los principios del GATT, fue considerado por los países de mediano desarrollo económico relativo (Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela) como un peligro para sus grupos industriales.

(15) Resolución 100 (IV), de la Conferencia de las Partes Contratantes de la ALALC, "Programa de Complementación e Integración Económica", 8 de Diciembre de 1964.

Derivado de la falta de viabilidad política y económica de la ALALC provocó la generación de las fuerzas que dieron origen al Grupo Andino y con el surgimiento de este la primera crisis del proceso de integración al interior de la Asociación.

Los países intermedios pertenecientes a la Asociación, a causa de su frustración frente a los pobres resultados de su comercio y al fracaso de negociaciones de la segunda etapa de la LC, decidieron iniciar un proceso de integración subregional, a fin de que este, diera mejores resultados para los países que se incluyeran en él.

Por tanto, los presidentes de Chile, Colombia y Venezuela asumieron el liderazgo internacional de este grupo de países y firmaron el 16 de agosto de 1966 la Declaración de Bogotá que trazó los lineamientos generales del Mercado Común Andino.

II.4.3) El Grupo Andino.

La Declaración de Bogotá, creó un organismo especialmente diseñado para las negociaciones intergubernamentales denominado "Comisión Mixta" que representaba a Colombia, Chile y Venezuela junto con Perú, Ecuador y más tarde, Bolivia. En los primeros debates de dicha Comisión se registraron las diferentes metas que cada país pretendía alcanzar al interior del Grupo Andino (GRAN), mismas que a continuación se enumeran (16).

- Chile y Colombia buscaban la eliminación de aranceles internos en un plazo no mayor de seis años por lo que evidentemente mostraron una clara preferencia por el libre comercio;
- Venezuela y Perú hacían hincapié sobre la planeación de las nuevas industrias, favoreciendo las políticas proteccionistas a través del establecimiento de aranceles elevados; y,

(16) Puyana, Alicia "De la ALALC del Grupo Andino a la ALADI: De la Cooperación Integral al Bilateralismo Comercial", Economía de América Latina: Integración Formal e Integración Real, CIDE primer semestre de 1966 pág. 28.

- Por su parte, Bolivia y Ecuador adoptaron posiciones similares al las de Perú y Venezuela en vista de su bajo nivel de desarrollo.

El resultado de esas posiciones fue que en 1969 se suscribiera el Acuerdo de Cartagena cuyos órganos principales del Acuerdo se les designó con el nombre de "Comisión" y "Junta" de Cartagena.

La Comisión es el órgano máximo del Acuerdo y está constituida por un representante plenipotenciario de cada uno de los gobiernos de los países miembros y se encarga, entre otras funciones, de formular la política general del Acuerdo expresando su voluntad mediante "Decisiones" (Art. 69).

La Junta es el órgano técnico del Acuerdo, integrado por tres miembros, el cual se encarga, principalmente, de velar por la aplicación del Acuerdo y por el cumplimiento de las Decisiones de la Comisión.

El Acuerdo de Cartagena se basó en el principio del desarrollo económico, con el requisito de una programación industrial común incluyendo políticas respecto al capital extranjero.

Lo anterior se cristalizó con la suscripción de acuerdos y decisiones adoptados durante el periodo 1969-1972, entre los que destacan: un programa comercial cuyo objetivo principal era la de crear un arancel externo común; formulación de un régimen común para el capital extranjero (Decisión 24); políticas para la armonización industrial (Decisión 49); políticas relacionadas con el tratamiento del capital subregional (Decisión 46); y, elaboración de medidas para la creación de corporaciones multinacionales andinas (Decisión 47) (17).

Muchos de éstos acuerdos fueron puestos en práctica sólo parcialmente o permanecieron en el Tratado sin que tuvieran aplicación alguna. De igual forma, en virtud de presiones externas ejercidas, sobre todo por las empresas transnacionales norteamericanas, la Decisión 24 fue reformada drásticamente en los años subsiguientes, a fin de que el capital extranjero recuperara el campo perdido al elaborarse la referida Decisión

(17) Acuerdo de Integración Subregional (Acuerdo de Cartagena). Bogotá 24 de mayo de 1969.

Es importante señalar que el monopolio del poder ejecutivo sobre las iniciativas y políticas ilegales relacionadas con el GRAN fue una característica ejercida durante su surgimiento, por lo que desde el principio se realizaron esfuerzos para incorporar al sector privado a la dinámica de la integración andina.

En tales circunstancias dicho sector privado participó mínimamente y cuando tomaron posiciones explícitas fueron, sin excepción, hostiles buscando la protección de la industria nacional.

Formulado el GRAN bajo iniciativas normativas o tecnocráticas en las que apenas se consideró a los grupos empresariales, tuvo un desarrollo con tendencias a eliminar las bases que lo crearon. De acuerdo a datos registrados en las actas de las reuniones de la Comisión, el desarrollo evolutivo del proceso de integración andino tuvo las siguientes características:

- En 1972, los países miembros se manifestaron en contra del "Programa de Productos Químicos"; Chile votó en contra del Programa Metalmeccánico; Colombia expuso sus dudas respecto a la programación por sectores industriales señalando su malestar en virtud de que se utilizaban tácticas dilatorias para el cumplimiento de las metas establecidas.
- De 1973 a 1975, el periodo estuvo marcado por el estancamiento en la programación industrial ya que la fecha límite para la aprobación del arancel externo común era para el 31 de diciembre de 1975, misma que llegó y pasó sin que se lograran acuerdos; la aprobación del Programa Petroquímico dejó, a cada país miembro, la acción de desarrollar una industria integrada en esa rama, si este era su deseo y la entrada de Venezuela al GRAN profundizó las posiciones en el seno de la Comisión Mixta fortaleciendo el frente de Perú, Bolivia y Ecuador.
- La presión de Chile y Colombia logró un gran número de cambios que significaron el inicio de la reorientación del proceso de integración andino en 1976, misma que se encaminó a una dirección liberal.
- Irónicamente Chile, después de obtener gran parte de las reformas buscadas, se retiró en octubre de ese año provocando uno de los momentos más críticos en la subregión.

- El proceso de desgravación cuantitativa se detuvo por primera vez durante los años de 1977 a 1980.

Ni una sola de las legislaturas nacionales introdujo las modificaciones necesarias para llevar a cabo las reformas de 1976 conocidas como el Protocolo de Lima (decisiones 100 y 103); la aprobación del programa automotriz de 1977 se dio como una medida política.

- La crisis del GRAN llegó a uno de los puntos más críticos, con el conflicto armado entre Ecuador y Perú durante 1981, mismo que fue severamente censurado por el Gobierno de Bolivia. Dicho conflicto motivó que prácticamente se paralizara durante ocho meses toda actividad del GRAN y se hicieran imposibles las reuniones de la Comisión (18).

Por tanto las causas que motivaron la disminución de las negociaciones fueron básicamente dos:

- Al hecho de que, los beneficios del comercio intrazonal habían favorecido, en mayor medida, a Argentina, a Brasil y a México, países del área con mayor diversificación productiva y con mejor infraestructura para la inversión extrazonal, situación que provocó serios descontentos al interior de la ALALC; y,
- Derivado e interrelacionado con lo anterior, la suscripción del Acuerdo de Cartagena, en mayo de 1969, que dio origen a la Subregión Andina y con ello prácticamente el retiró de las negociaciones multilaterales de la ALALC de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela.

Es importante destacar que a pesar del poco significativo comercio negociado alcanzado, el grado en que la ALALC logró sus objetivos, no solo debe medirse por este parámetro, sino que debe considerarse también que el esquema de integración, como resultado de su mayor conocimiento entre los países miembros, generó algunas corrientes importantes de comercio, y a la vez, se debe tomar en cuenta la incidencia que la situación económica internacional tuvo en las economías de los países miembros de la entonces ALALC.

II.4.4) Incidencia de la Situación Económica Internacional.

Naturalmente que el desarrollo de la ALALC, también se vio influenciado por la situación económica mundial que prevaleció durante los primeros veinte años de su existencia, en la década de los sesentas, y parte de los setentas, cuando existía abundante oferta de fondos externos.

Con la creación de la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP), mediante acuerdos para la restricción de la producción de hidrocarburos, incrementaron los precios de los energéticos, dando lugar a que obtuvieran grandes cantidades de recursos financieros, mismos que fueron depositados en bancos que pagaban mayores tasas de interés.

Los abundantes depósitos bancarios antes señalados, provocaron una alta oferta de recursos financieros internacionales, lo cual posibilitó que la Banca Internacional pudiera otorgar préstamos con bajas tasas de interés y a plazos cómodos.

Sin embargo, la OPEP también trajo consigo el encarecimiento del petróleo y con ello su escasez, situación que motivó un grave deterioro en las balanzas comerciales no sólo de los países en desarrollo sino también de los industrializados.

El resultado fue que durante los años comprendidos entre 1971 y 1974, se suscitó un encarecimiento bastante significativo del petróleo lo que aumentó la necesidad de divisas internacionales para obtener ese producto.

En principio, el encarecimiento de petróleo durante los años señalados, no provocó muchos problemas para obtenerlo en virtud de la gran oferta de recursos financieros provenientes de los países de la OPEP.

Sin embargo, a partir de 1975, empezó a observarse un creciente incremento, más que proporcional, de la demanda de divisas a través de solicitudes de préstamos en los bancos internacionales provocando que las tasas de interés bancarias se elevaran a niveles insostenibles dando lugar a que el pago de la deuda fuera cada vez más difícil.

Dichos países se vieron en la necesidad de incrementar la producción de sus materias primas para obtener divisas internacionales a fin de afrontar el pago de la deuda y a su vez sus necesidades energéticas, con esto inundaron el mercado internacional de mercancías provocando una sobre oferta de los referidos productos y con ello, oscilaciones de sus precios a la baja.

Paralelamente, los países desarrollados, durante 1975-1980, diseñaron, con éxito, planes de austeridad para el consumo de petróleo así como para la exploración dirigida a captar recursos energéticos e incrementar la producción petrolera en países no miembros de la OPEP.

Dicha estrategia provocó que a partir de 1978 se diera una alta oferta de petróleo por lo que el precio de este producto sufrió fuertes bajas y con ello un fuerte deterioro de los términos de intercambio en los países productores de petróleo.

Lo anterior provocó que la crisis económica mundial pasara a ser de una crisis energética, durante 1971 a 1974 a una crisis eminentemente financiera, reflejada en el alto endeudamiento de los países en vías de desarrollo, de 1975 hasta nuestros días.

Situación que incidió en forma decisiva para que los países miembros de la ALALC se concentrarán en obtener concesiones pero no en otorgarlas y, en su caso, hasta incurrir en el incumplimiento de los compromisos asumidos en el seno de la Asociación, a fin de evitar, lo más posible, la importación de mercancías.

De tal forma que el panorama económico de la Región era el siguiente:

Durante el periodo comprendido de 1971 a 1975, el Producto Interno Bruto (PIB) de América Latina tuvo un crecimiento anual promedio de 6.6% en el que se registraron crecimientos espectaculares en las economías de los siguientes países, de la entonces ALALC, Ecuador 11.6%; Brasil 10.4%; Paraguay 6.7% y México 6.6%. Periodo en el que sólo Chile registró un crecimiento anual promedio negativo de 2%.

En 1980 el PIB de América Latina fue de 626 mil millones de dólares. Brasil aportó al mismo, 228 mil millones de

dólares, México 153 mil millones, Venezuela 43 mil millones y Colombia 28 mil millones.

En 1980 la población total latinoamericana era de 339 millones de habitantes de esta Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú representaban el 74.7% del total.

De igual manera el saldo de la deuda pública externa de América Latina se incrementó de 1973 a 1975 en 58.8% ya que en el primer año era de 37,389 millones de dólares mientras que en el segundo de elevó a 59,383.

Los países miembros de la ALALC, que más contribuyeron en el referido incremento fueron: Brasil, cuyo saldo de la deuda pública externa era de 10,169 millones de dólares en 1973, el cual se elevó a 17,781 en 1975 para incrementarse en 74.9%; y, México mismo que mostró un saldo en este rubro de 7,408 millones de dólares en 1973 que se elevó a 13,836 millones de dólares en 1975 para así registrar una variación de 86.8% en los años de referencia.

Para el periodo comprendido de 1976 a 1980 el PIB de la región bajó a 5.5% en el que se registraron crecimientos por país más moderados entre los que sobresalieron los de 10.6 en Paraguay y 7.5% en Chile, mientras dos de los países que habían experimentado en forma significativa crecimientos durante el periodo de 1971-1975 bajaron en el siguiente quinquenio. Ecuador pasó de 11.6% a 6.5% y Brasil de 10.4% a 6.9%.

El saldo de la deuda pública externa en América Latina se elevó de 76,683 millones de dólares en 1976 a 160,765 millones de dólares en 1980 aumentando en esos años en 109.6%.

Para 1976 los países miembros de la ALALC que se destacaban por altos saldos de la deuda pública externa eran: Brasil, con 23,307 millones de dólares; México, 18,291 millones; y Argentina, con 6,519 millones de dólares. Países que incrementaron dicho rubro para 1980 en 118.0%, 112.9% y 92.1% respectivamente.

En 1980 casi todos los países de América Latina registraron saldo negativo en sus respectivas cuentas corrientes, dando lugar a que el de la región alcanzara un déficit por este concepto de 27,334 millones de dólares. Los

países que dieron mayores aportaciones para dicho déficit fueron Brasil, con 12,793 millones de dólares; México, con 8,162 millones; Argentina, con 4,787 millones y Chile con 1,969 millones.

Los países que destacaron por contrarrestar en ese año el saldo negativo en la cuenta corriente de la región, aportando los mayores saldos positivos en ese rubro fueron Venezuela con 4,731 millones de dólares y Perú con 64 millones (19).

La participación de México en la ALALC permitió un desarrollo positivo del comercio con los países de América del Sur. En efecto, antes de la suscripción del Tratado de Montevideo 1960, específicamente durante el último quinquenio de los años cincuentas, el promedio anual de nuestro comercio en esa región fue de 12.4 millones de dólares.

En el año de 1961 un año después de la fecha de la suscripción del Tratado de Montevideo, el comercio llegó a 15.5 millones de dólares y en 1980, las transacciones comerciales efectuadas en la región alcanzaron poco más de 1,274 millones de dólares.

México, efectuó una desviación de comercio hacia la región, en esos veinte años, bastante modesta en virtud de que en 1961 el comercio realizado con la ALALC representó el 0.85% respecto al total mundial y en 1980 dicha participación sólo alcanzó a elevarse en 3.1%.

(19) BID, op. cit. cuadros estadísticos Nos. 1, 2, 41 y 47.

II.4) Las relaciones comerciales con la ALALC de México, Colombia y Venezuela.

II.4.1) México.

La participación de México en la ALALC permitió un desarrollo positivo del comercio con los países de América del Sur. En efecto, antes de la suscripción del Tratado de Montevideo 1960, específicamente durante el último quinquenio de los años cincuentas, el promedio anual de nuestro comercio en esa región fue de 12.4 millones de dólares.

En el año de 1961 un año después de la fecha de la suscripción del Tratado de Montevideo, el comercio llegó a 15.5 millones de dólares y en 1980, las transacciones comerciales efectuadas en la región alcanzaron poco más de 1,274 millones de dólares.

México, efectuó una desviación de comercio hacia la región, en esos veinte años, bastante modesta en virtud de que en 1961 el comercio realizado con la ALALC representó el 0.85% respecto al total mundial y en 1980 dicha participación sólo alcanzó a elevarse en 3.1%.

CUADRO No. 8
EVOLUCION DEL COMERCIO DE MEXICO CON LA ALALC.
1961-1980
(en millones de dólares)

AÑO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		S A L D O	
	AL MUNDO	AL ALALC	DEL MUNDO	DEL ALALC	CON EL MUNDO	CON ALALC
1961	685	11	1,138	5	-453	6
1965	999	44	1,560	30	-561	14
1970	1,175	93	3,449	64	-2,274	29
1975	2,863	269	6,575	414	-3,712	-145
1980	15,307	663	19,517	734	-4,210	-71

Fuente: La ALALC como sistema de desarrollo (1961-1970). Boletín de información económica de la Secretaría de Programación y Presupuesto.

Las ventas de mercancías mexicanas en 1961 fueron casi de once millones de dólares, en tanto que para 1980 las exportaciones hacia los países de la ALALC ascendieron a 598.3 millones, si consideramos las ventas de petróleo y 523.8 millones sin ese producto. Las compras efectuadas por México procedentes de la región fueron de 4.5 millones de dólares en 1961, dicha cifra se elevó para 1980 a 676.1 millones de dólares.

Por tanto, para 1960 el saldo comercial de México con la Asociación fue favorable en 6.4 millones de dólares y para 1980 fue negativo en 77.8 .

II.4.2) Colombia.

El comercio global de Colombia con la ALALC registró un monto de 19.2 millones de dólares en 1961 y de 1,247 millones en 1980. De estas cifras 6.9 millones de dólares correspondieron a las exportaciones y 12.3 millones a las importaciones realizadas en 1961, lo que trajo consigo un saldo negativo de ese país con la región de 5.3 millones de dólares para el año de referencia.

Atendiendo a la participación del comercio global intrarregional de Colombia, México y Venezuela, respecto al comercio global que realizaron con el mundo, el país que efectuó una mayor desviación de su comercio hacia la zona, en términos de valor, fue Colombia, ya que en 1961 efectuó un comercio global con la ALALC que representó el 1.9% del total llevado a cabo con el mundo. Relación porcentual que pasó a ser en 1980 a 14.5%.

CUADRO No. 9
COLOMBIA
BALANZA COMERCIAL GLOBAL SEGUN DESTINO O PROCEDENCIA
ALALC-RESTO DEL MUNDO
1961-1980
EN PORCENTAJES SOBRE VALORES GLOBALES.

AÑO	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	ALALC	RESTO DEL MUNDO	GLOBAL MILLONES US\$ FOB	ALALC	RESTO DEL MUNDO	GLOBAL MILLONES US\$ CIF
1961	1.6	98.4	434	2.2	97.8	557
1965	3.7	96.3	539	8.6	91.4	454
1970	11.1	88.9	736	9.4	90.6	843
1975	15.9	84.1	1,465	10.8	89.2	1,495
1980	14.0	86.0	3,945	14.9	85.0	4,663

Fuente: ALADI/SEC/di 240/Rep. 1, 8 de oct. de 1987

En 1980 las exportaciones colombianas a la región se elevaron a 552.3 millones de dólares mientras que sus compras ascendieron a 694.8 millones, arrojando un saldo negativo de 142.5 millones de dólares.

II.4.3) Venezuela.

Venezuela, en 1961, realizó un comercio global con la ALALC de 178.1 millones de dólares, de los cuales 161.7 millones correspondieron a sus exportaciones y 16.4 a las importaciones.

Para 1980 dichas cifras se elevaron a 2,173 millones, 1,351.6 millones y 824 millones de dólares respectivamente; de tal manera que para 1961 obtuvo un saldo favorable con la región de 145.3 millones de dólares, mismo que se mantuvo positivo para 1980 con 530.2 millones de dólares.

El comercio global de Venezuela con la Asociación representó el 5.1 respecto al global con el mundo en 1961, mismo que se elevó en 1980 a 7.0%.

CUADRO No. 10
VENEZUELA
BALANZA COMERCIAL GLOBAL SEGUN DESTINO O PROCEDENCIA
ALALC-RESTO DEL MUNDO
1961-1980
EN PORCENTAJES SOBRE VALORES GLOBALES.

AÑO	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	ALALC	RESTO DEL MUNDO	GLOBAL MILLONES US\$ FOB	ALALC	RESTO DEL MUNDO	GLOBAL MILLONES US\$ CIF
1961	6.7	92.3	2,413	1.5	98.5	1,097
1965	5.6	94.4	2,895	2.5	97.5	1,457
1970	4.3	95.7	3,198	3.9	96.1	1,914
1975	4.2	95.8	8,705	6.1	93.9	5,810
1980	7.2	92.8	18,772	6.7	93.3	12,260

Fuente: ALADI/SEC/di 240/Rep. 1, 8 de oct. de 1987

CAPITULO III

LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION.

III.1) La Reestructuración de la Integración Latinoamericana.

Los magros resultados de la integración en la ALALC, propiciaron que los países miembros decidieran evaluar la evolución de la Asociación para proponer una reestructuración de la misma.

En la Conferencia de 1978, fue aprobada la Resolución 370 (XVIII), mediante la cual se encomendó al Comité Ejecutivo Permanente la realización de diversos trabajos destinados a la reestructuración de la ALALC.

Dichos trabajos se elevarían a consideración de la Conferencia de 1979 misma que solicitó al propio Comité que estableciera el programa de trabajos de las negociaciones a cumplirse, incluyendo la convocatoria de una Conferencia extraordinaria de alto nivel gubernamental, para consolidar los acuerdos indispensables encaminados a la reestructuración de la ALALC.

Con la finalidad de culminar este proceso y a la luz de los resultados que se obtuvieran, la propia resolución señalaba una convocatoria del Consejo de Ministros.

En base a lo anterior, el Comité aprobó una metodología, que incluía la realización de cinco seminarios en junio y julio de 1979, para temas que se denominaron de diagnóstico y cuatro grupos de trabajo, en julio agosto y septiembre de este mismo año, para los temas de proyección futura.

Como resultado de dichos Seminarios y Grupos de Trabajo, la Asociación contó con material para celebrar reuniones en Caracas y Asunción, en las que se trataron los temas relacionados con la reestructuración de la ALALC, a fin de definir el futuro del Tratado de Montevideo 1960.

Con esas bases, del 16 al 27 de junio de 1980, se celebró en la ciudad de Acapulco, Guerrero, la XIX Conferencia Extraordinaria de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo, para terminar el proceso negociador de la reestructuración de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Esta Conferencia extraordinaria procedió a revisar todos los temas de la reestructuración. Los resultados obtenidos se sometieron a la consideración del Consejo de Ministros, a efecto de dar lugar al nacimiento de un nuevo esquema de integración, que sustituiría al vigente durante 20 años.

El nuevo esquema, básicamente, funcionaría atendiendo a las características y necesidades de los países miembros, autorizándolos para desarrollar acciones parciales, encaminadas a profundizar la integración, en función de sus intereses y necesidades, pero sin olvidar el establecimiento de un mercado común latinoamericano, en el largo plazo.

Por otra parte, se aprobaron varios proyectos de resoluciones, destinadas a establecer la forma en que los países miembros procederían a renegociar las concesiones pactadas en el marco del Tratado de Montevideo 1960, a efecto de ajustarlas a las nuevas modalidades del proceso.

De igual manera, se debería de autorizar la celebración de acuerdos de alcance parcial, sobre la base del original Tratado de Montevideo, a efecto de que, mediante esta nueva excepción a la Cláusula de la Nación más Favorecida del GATT, las partes contratantes pudieran incluir en este tipo de acuerdos, las concesiones renegociadas, que no pudieran ser objeto de una multilateralidad.

Con un proyecto de resolución más, se formalizaría la inclusión de los países miembros en cada una de las tres categorías que reconoce el nuevo tratado; es decir, la de los países de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador, y Paraguay); países de desarrollo intermedio (Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela); y, otros países (Argentina, Brasil y México).

Finalmente, se recomendó que el propio Consejo formalizara una resolución, relativa al establecimiento de un margen de preferencia zonal, que inicialmente tendría un carácter mínimo y que constituiría la única medida multilateral que por el momento, aplicarían los países miembros.

Con los resultados de esta Conferencia en agosto de 1980, se reunió el Consejo de Ministros, mismo que aprobó el nuevo Tratado que dio origen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), con los mismos países miembros de la ALALC, suscribiéndose el 12 de agosto de 1980.

III.2) La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

El Tratado de Montevideo 1980 establece un nuevo esquema de integración, sobre las siguientes bases:

- Mantiene como objetivo final el establecimiento gradual y progresivo de un mercado común latinoamericano, sin señalar un plazo para ello.
- Elimina los compromisos del programa de liberación del Tratado de Montevideo y se sustituye por acciones de carácter regional, de las que participarán todos los países miembros y acciones de alcance parcial, en las que pueden intervenir de 2 a 10 países miembros y cuyos derechos y obligaciones sólo regirán para los países participantes.
- Autoriza, mediante el artículo 25 del Tratado de Montevideo, a los países miembros a celebrar acciones de tipo parcial con otros países y procesos de integración de América Latina, así como con países en desarrollo de otras regiones del mundo.
- Reconoce tres categorías de países, para aplicar tratamientos diferenciales en todos los mecanismos del nuevo esquema de integración:
 - a) De Menor Desarrollo Económico Relativo: Bolivia, Ecuador y Paraguay.
 - b) De Desarrollo Intermedio: Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela.
 - c) Un tercer grupo, integrado por: Argentina, Brasil y México.
- Establece un sistema de apoyo en favor de los países de menor desarrollo económico relativo, destinado a facilitar su real participación en el proceso.

- Elimina la Conferencia Anual, sustituyéndola por una trienal, que evaluará el funcionamiento del proceso e intentará multilateralizar las acciones parciales.

Asimismo, el Consejo de Ministros aprobó Resoluciones para atender el periodo de transición entre la ALALC y la ALADI; para definir las acciones a seguir en materia de renegociación de concesiones y negociación de acuerdos de alcance parcial; apertura de mercados en favor de los países de menor desarrollo; establecimiento de categorías de países en la nueva Asociación y Normas básicas para la preferencia arancelaria regional.

Institucionalmente la ALADI cuenta con los órganos siguientes:

- Como órgano supremo, el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros, que tiene la función principal de ordenar y ejecutar acciones que profundicen la integración.
- La Conferencia de Evaluación y Convergencia, que se reúne a convocatoria del Comité de Representantes y que tiene como atribución fundamental examinar el funcionamiento del Proceso de Integración en todos los aspectos y promover, tanto la multilateralización de las concesiones pactadas bilateralmente, como acciones de mayor alcance, en materia de integración económica.
- El Comité de Representantes, órgano permanente de la Asociación, integrado por representantes de los países miembros, encargado de velar por el buen funcionamiento de la Asociación.
- La Secretaría General, como órgano técnico de la Asociación.

Para atender aspectos específicos, se han creado, a la fecha, consejos asesores sobre:

- Asuntos Financieros y Monetarios.
- Financiamiento a la Exportaciones.
- Transporte para la facilitación del Comercio.
- Turismo.
- Empresarial.

Además, existen órganos técnicos para el estudio de materia específicas, tales como: la Comisión Asesora de Asuntos Financieros y Monetarios; Grupos de Expertos Gubernamentales en Transporte Marítimo; Expertos Gubernamentales sobre compras del Estado y Regímenes

Especiales de Importación; Nomenclatura Arancelaria; Comercio Intrarregional de productos Agropecuarios y Agroindustriales y el Grupo de Expertos Gubernamentales de Alto Nivel para la consideración de distintos temas del proceso de integración.

Por otra parte, para el sector privado se ha creado el foro específico de las reuniones sectoriales, sujetas a un calendario que incluye reuniones para los sectores industriales de mayor interés para el sector privado de los países miembros, tales como: Informática, Electrónica, Química, Petroquímica, Químico-Farmacéutica, Fotográfica, Máquinas y Equipo de Oficinas, de cuyas reuniones emanan recomendaciones a los Gobiernos para la negociación de preferencias arancelarias.

III.3) OBJETIVOS

El Tratado de Montevideo tiene como objetivo fundamental, a largo plazo, el establecimiento, en forma gradual y progresiva de un mercado común latinoamericano.

Para ello, deberá darse cumplimiento, como funciones básicas, a la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación que coadyuvan a la ampliación de los mercados.

Para el cumplimiento de lo anterior, el tratado dispone que los países miembros conformen un área de preferencias económicas, compuesta por una preferencia arancelaria regional; por acuerdos de alcance regional y por acuerdos de alcance parcial (20).

III.4) MECANISMOS DE NEGOCIACION.

III.4.1) LA PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL Y OTROS MECANISMOS REGIONALES DE LA ASOCIACION.

Los países han suscrito un acuerdo de alcance regional, en el que se establece una preferencia básica del 10% respecto a los gravámenes que aplican a la importación desde terceros países. En este acuerdo, se aplican los

(20). Secretaría General de la ALADI. "Estructura Jurídico-Institucional". Volumen I, Tratado de Montevideo 1980, Montevideo, agosto de 1980.

tratamientos diferenciales para las tres categorías de países que reconoce la Asociación, lo que significa que la magnitud de la preferencia arancelaria regional funciona inversamente al grado de desarrollo de cada una de las categorías de países.

La Preferencia Arancelaria Regional (PAR) comprende los aranceles nacionales, menos un grupo de productos que se exceptúan, cuyo número está en razón inversa del grado de desarrollo. Al amparo de este Acuerdo, y de conformidad al segundo Protocolo Modificadorio del mismo, Argentina, Brasil y México, exceptúan 480 fracciones máximas de sus respectivas tarifas; los países de desarrollo intermedio 760, y los de menor desarrollo 1920.

De hecho la PAR es un mecanismo de negociación similar al de la LC de la ALALC en donde las preferencias arancelarias otorgadas no pueden retirarse. Su enriquecimiento implica la anulación de los demás mecanismos de negociación de la ALADI, así como la condición necesaria para crear el mercado común en la Asociación

La diferencia recae en que, en este caso, todos los países miembros han otorgado concesiones, al universo arancelario de sus respectivas tarifas, comenzando con 5% de preferencia básica y actualmente de 20%, salvo una lista de excepciones. En la LC de la ALALC se comenzó con el 25% de productos de las respectivas tarifas con concesiones de 100%.

Asimismo, en la ALADI no se fijan plazos para tal enriquecimiento (condicionado a disminuir la lista de excepciones de cada país y profundizar la preferencia arancelaria básica) y, el mismo, esta sujeto a negociaciones que deberán ser aprobadas por el Consejo de Ministros para ejecutarlas (21).

Adicionalmente, los países han suscrito acuerdos regionales sobre:

- Los Acuerdos Regionales de Apertura de Mercados en favor de los países de menor desarrollo, los que sustituyen a las LVNE de la ALALC, y cuyo propósito es el de conceder por parte de cada país miembro de la Asociación Nóminas de Apertura de Mercados con 100% de preferencia, a

Bolivia, Ecuador y Paraguay respectivamente en forma unilateral dada la categoría de desarrollo económico reconocido en el Tratado de Montevideo 1980 (22).

- Programa de Recuperación y Expansión de Comercio Regional (PREC), que mediante una preferencia arancelaria básica del 60%, propicia la sustitución de importaciones extrarregionales por productos que representan un determinado valor de las importaciones totales en cualquiera de los años del trienio 1984-1986 (23).
- Normas para el establecimiento del Origen de las Mercancías y para la aplicación de Cláusulas de Salvaguardia.
- Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos que, mediante compensaciones cuatrimestrales entre los Bancos Centrales de los países miembros, otorgan financiamiento a corto plazo a las exportaciones y disminuye al mínimo la transferencia de divisas entre los países.
- Acuerdo de Santo Domingo, por medio del cual los Bancos Centrales de los países de la ALADI y República Dominicana, se otorgan apoyo para balanza de pagos, por falta de liquidez y desastres naturales (24).

III.4.2) ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL.

Es importante señalar, que la nueva modalidad del proceso de integración se basa en una acción bilateral o plurilateral, que en la mayoría de los casos no incluiría a todos los países miembros, lo cual si bien se aparta de las formas ortodoxas de integración, resulta una situación benéfica para los países, si se toma en cuenta que cada uno de ellos está facultado para desarrollar las acciones que más convengan a sus intereses, con la única obligación de contemplar la posibilidad de llevar esas acciones al campo multilateral, mediante una negociación.

(22) - Secretaría General de la ALADI, documentos ALADI/AR.AM/1; ALADI/AR.AM/2, ALADI/AR.AM/3, 30 de abril de 1983

(23) - Secretaría General de la ALADI, documento ALADI/AR.PREC/3, 12 de julio de 1983.

(24) - Secretaría General de la ALADI, "Estructura, ... op. cit. Volúmenes, I y II.

De igual manera, la facultad para suscribir acuerdos bilaterales permitió sustituir progresivamente las llamadas micronegociaciones de producto por producto, características de la ALALC, por amplios acuerdos comerciales en donde se otorgan preferencias arancelarias por franjas, renglones, capítulos y hasta por tarifas de importación enteras.

En base al bilateralismo que propicia el Tratado de Montevideo 1980, los países han suscrito 40 acuerdos bilaterales de alcance parcial y 27 acuerdos comerciales de carácter sectorial, en los que participan de 2 a 5 países; 19 Acuerdos de Alcance Parcial suscritos al amparo del artículo 25 del Tratado de Montevideo 1980, con América Central, Panamá y Cuba; 1 Acuerdo Cultural, Educativo y Científico; 1 de Turismo entre Bolivia y Uruguay; y 1 Agropecuario suscrito entre Argentina y Uruguay.

Los Acuerdos de Alcance Parcial de Renegociación de las preferencias otorgadas en el periodo de 1960 a 1980 (AAP), son el resultado de la negociación de las LN de la ALALC (Patrimonio Histórico), por pares de países. En años recientes, gracias al bilateralismo de la ALADI, 12 de esos Acuerdos ha sido posible sustituirlos por Acuerdos de Complementación Económica, mismos que incluyen en las normas, compromisos no sólo de carácter comercial sino, entre otros, también de co-inversión, tecnología, complementación industrial, y cooperación científica y financiera.

Hasta el momento, en la mayoría de esos Acuerdos de Complementación Económica, sólo ha sido posible concretizar aspectos de carácter comercial en donde se puede negociar hasta el universo de productos incluidos en las tarifas de importación de los países involucrados.

Los Acuerdos de Alcance Parcial, de Naturaleza Comercial (Acuerdos Comerciales) de la ALADI, son los que sustituyeron a los llamados Acuerdos de Complementación, suscritos en la ALALC, por sectores industriales y en los que no existe modificación alguna, entre uno y otro.

La diferencia entre los Acuerdos de Alcance Parcial y los Acuerdos Comerciales estriba, en que en los primeros, las concesiones otorgadas son por más de siete años o por tiempo indefinido y en los segundos, las preferencias arancelarias son renegociadas cada año y por lo tanto el retiro de concesiones sin la aplicación de cláusulas de salvaguardia, es menos difícil.

De igual manera, mientras el ámbito de las preferencias otorgadas en los AAP es indiscriminada, abarcando a cualquier sector económico, en los Acuerdos Comerciales las concesiones otorgadas son por sectores industriales específicos como son el químico, electrónico y máquinas de oficina.

Por último, cabe señalar que mientras en los 40 AAP, antes señalados, existen dos con más de dos países participantes, el No. 26 suscrito entre Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay y el Acuerdo No. 12 suscrito entre Argentina Brasil y Chile, en los 27 Acuerdos Comerciales existen 13 con más de dos países; entre ellos participan Argentina, Brasil y México, y 4 fueron suscritos exclusivamente entre estos tres países en los sectores industriales de válvulas electrónicas (No. 2), máquinas de oficina (No. 10), químico-farmacéutico (No. 15) y médicos hospitalarios (No. 26).

III.5) RESULTADOS DEL DESARROLLO DE LA ALADI.

III.5.1) COMERCIO DE LA ALADI CON EL MUNDO.

En veintiocho años de integración los países miembros de la ALADI no han logrado alcanzar los objetivos más elementales de un proceso de integración de corte capitalista, es decir, no se ha logrado un aumento sustancial en la creación y desviación del comercio intrarregional estimulado por una zona de preferencias arancelarias en base a los Acuerdos de Alcance Parcial, Acuerdos Comerciales y la Preferencia Arancelaria Regional antes descritos. Por tanto no fue posible estimular una significativa competencia entre los países miembros capaz de incrementar la competitividad de productos industriales al interior de la región.

De 1981 a 1988 el comercio acumulado de la ALADI (cuadro No. 11) alcanzó la cifra de 1,157,658 millones de dólares, de los cuales el 57.2% correspondieron a las exportaciones y el 47.8% a las importaciones. Los países que dieron las mayores aportaciones al comercio total acumulado con el mundo fueron Brasil con 29.5%; México 24.2% y Venezuela, 16%.

El resultado de esas cifras fue que la ALADI registrará un saldo favorable acumulado, durante el período de referencia, de 167,662 millones de dólares, al que aportó Brasil 58,853 millones, México 51,025 millones y Venezuela 36,442 millones. Así mismo, los países que registraron saldos negativos acumulados fueron Colombia, Paraguay y Perú.

El comercio global de los países de la ALADI (cuadro No. 12) alcanzó su mayor valor en 1981, con 177,963 millones de dólares, de los que correspondieron 85,969 a exportaciones y 91,994 a importaciones.

A partir de 1982, dicho comercio manifestó fuertes decrementos, al grado de que, en 1986, alcanzó un valor de solamente 121,486 millones de dólares, correspondiendo 69,138 millones de exportaciones y 52,348 de importaciones. Para 1988, ese total llegó a 160,557 millones de dólares, de los cuales 92,682 son de exportaciones y 67,875 millones de importaciones.

Desde 1987 se observa cierta recuperación en el comercio exterior global de los países de la ALADI, ya que registró un valor de 139,338 millones de dólares, de los cuales 79,750 millones corresponden a exportaciones y 59,588 millones a importaciones.

En términos generales las exportaciones más significativas que realiza la ALADI al mundo (cuadro No. 13) se destinan a los Estados Unidos, país que absorbe del 38% al 43% de las ventas totales que efectúa la Asociación. Después de este país la CEE es la segunda zona económica de importancia, ya que la ALADI realiza exportaciones a esa zona con valores que oscilan entre 24% y 26% de las que realiza al resto del mundo.

Situación similar es la que presentan las importaciones de la ALADI provenientes del resto del mundo (cuadro No. 14). Los Estados Unidos realiza entre el 39% y 45% de las importaciones que efectúa ALADI al mundo, mientras la CEE absorbe valores que representan entre el 21% y 26%.

En el año de 1988, entre Estados Unidos y la CEE absorvieron el 66% de las exportaciones realizadas por la ALADI al mundo. Mientras la Asociación compró 57% de sus importaciones provenientes de las señaladas zonas económicas.

Entre los principales productos que exporta la ALADI al resto del mundo (cuadro No 15) destaca el petróleo y productos conexos, mismos que representan valores que fluctúan de 25% hasta 43% de las ventas regionales al resto del mundo, en el periodo comprendido de 1983-1986 el café, té, cacao, especias y sus preparaciones son los productos que en segundo término exporta la ALADI al resto del mundo y los que significan valores de 8% a 12% en el periodo de referencia.

Cabe señalar que los productos manufacturados intensivos en tecnología gradualmente están alcanzando mejores posiciones en cuanto a la importancia sobre las exportaciones que realiza la ALADI al mundo. Tal es el caso de la maquinaria y equipo generador de fuerza; vehículos de carretera y máquinas, y artefactos eléctricos. Naturalmente que los países que realizan la mayor parte de estos productos son Brasil, México y Argentina.

Por el lado de las importaciones, la ALADI compra del resto del mundo (cuadro No 16) principalmente manufacturas intensivas en tecnología, las que alcanzaron a significar del 67% al 69% de las compras totales realizadas en el periodo 1983-1986.

Por último, el comercio intrarregional de la ALADI, se caracteriza por exportar productos básicos, y en mucho menor medida algunos productos manufacturados. Entre esos destacan, el petróleo crudo, gasolina, gas-oil, trigo, algodón, automóviles y sus partes, piezas y accesorios.

Los países que tienen la mayor participación en las exportaciones que realizó la ALADI al mundo, durante el periodo de 1981-1988 (cuadro No 17), son por orden de importancia: Brasil, con valores que fluctúan entre el 20% y 36%; México entre el 22% y 28%; y, Venezuela entre 11% y 23%.

En 1988 los países de la ALADI exportaron al mundo 92,652 millones de dólares; Brasil llevó a cabo las mayores ventas con el 36% del total efectuado por los países miembros, México 22%, Venezuela 10% y Colombia (ocupando el sexto lugar) tan sólo el 5%.

En torno a las importaciones que efectuó la Asociación al mundo en el periodo de estudio (cuadro No 18), los países que realizaron las mayores compras son Brasil con porcentajes que oscilaron entre el 27% y 35%; México con una participación entre 17% y 28%; y, Venezuela entre 12% y 19%.

Para 1988 la Asociación importó del mundo 67,865 millones de dólares; las compras que México llevó a cabo significaron el 28% del total que realizó la ALADI al mundo, las de Brasil 24%, Venezuela el 17% y Colombia (ocupando el quinto lugar) tan sólo el 7%.

A partir de 1982, la balanza comercial de la ALADI con el mundo registró saldos positivos que fluctuaron entre 7,482

millones de dólares en el año de referencia, hasta 36,155 millones, en 1984 (cuadro No 19).

En términos generales los saldos favorables, son debido a que mientras las exportaciones han disminuido moderadamente, de 1981 a 1984, las compras efectuadas por los países de la ALADI al mundo han decrecido en forma significativa.

Por ejemplo, para 1983, año en que el saldo comercial de la ALADI creció 346% respecto a 1982, las exportaciones se incrementaron 17%, alcanzando un valor de 79,911 millones de dólares, en tanto que las importaciones disminuyeron en un 31.2% registrando un valor de 49,340 millones, cifras que arrojaron un saldo positivo para la Asociación de 30,571 millones de dólares.

En ese año, México fue el país que registró el mayor saldo favorable en su balanza comercial, mismo que fue de 13,761 millones de dólares debido a que, respecto a 1982, aumentó sus ventas al mundo en 7.6% con un valor de 22,312 millones de dólares; en tanto sus compras disminuyeron en 40.7% con valor de 8,551 millones de dólares.

Después de México, Venezuela, Brasil y Argentina fueron los países que más aportaron al saldo favorable de 1983, ya que sus respectivas balanzas comerciales arrojaron saldos favorables por valores de 8,692, 4,649 y 3,331 millones de dólares. En ese mismo orden, dichos países disminuyeron sus importaciones al mundo, respecto a 1982, en 56.8%, 21.1% y 15.6%; en tanto que sus exportaciones crecieron a un ritmo de 6.7%, 8.5% y 11.5%.

El saldo de la balanza comercial de la ALADI con el mundo fue favorable con 24,817 millones de dólares, en 1983, de los cuales Brasil aportó 17,732 millones, Argentina 3,813 millones, Chile 2,223 millones, México 1,755 millones y Colombia (ocupando el octavo lugar, en cuanto a saldos favorables) 21 millones.

III.5.2) COMERCIO INTRAZONAL

En promedio, el comercio intrazonal que generó la ALADI en el periodo 1981-1984, es tan sólo el 12.3% respecto al comercio global que realizó con el mundo, alcanzando la cifra de 142,269 millones de dólares (cuadro No 20). Las

exportaciones intrarregionales significaron el 10.5%, del total de ventas al mundo, y las importaciones intrarregionales el 14.5% de las compras al mundo.

Durante todo el periodo 1981-1988, el país que efectuó el mayor comercio acumulado intrarregional fue Brasil generando el 30.2% del mismo; Argentina, 17.3%; Venezuela, 10.1; Chile, 9.3%; Colombia, 7.5% y México, 7% (ocupando el sexto lugar).

De los 10 países miembros 7 registraron saldos negativos acumulados, de 1981 a 1988, en sus respectivas balanzas comerciales al interior de la región. Los más destacados fueron Colombia, Chile y Perú con 3,802, 2,405 y 1,705 millones de dólares respectivamente. Los mayores saldos favorables fueron para Brasil México y Bolivia con 4,997, 1,840 y 1,122 millones de dólares respectivamente; en tanto que Venezuela obtuvo un saldo acumulado para ese periodo de tan sólo 345 millones de dólares.

El comercio intrazonal siguió una tendencia semejante a la del comercio global (cuadros Nos. 21 y 22), ya que en 1981 alcanzó un valor de 23,388 millones de dólares, de los que 11,189 millones correspondieron a exportaciones y 12,199 a importaciones. Los niveles más bajos del comercio intrazonal se registraron en 1985, con un valor de 14,602 millones de dólares, 7,069 millones de dólares de exportaciones y 7,533 a importaciones.

Desde 1987 se registra una notable recuperación ya que, en ese año, dicho comercio alcanzó la cifra de 17,171 millones de dólares, correspondiendo 8,460 millones a exportaciones y 8,711 a importaciones. En 1988, el comercio intrazonal continuó su ritmo de recuperación alcanzó un valor de 19,936 millones de dólares, 10,015 millones de exportaciones y 9,921 millones de importaciones. Sin embargo, aún se encuentra debajo del registrado en 1981, en 14.6%.

Brasil es el país que tiene la mayor participación en el total de las exportaciones intrarregionales, con ventas que representan valores desde 29.5% hasta 39.1% de las exportaciones intrarregionales.

Después de Brasil los países que tienen mayores aportaciones en las ventas intrazonales son, por orden de importancia, Argentina que contribuyó con 15% hasta 21%; Venezuela desde 5% hasta con 15%; en tanto que México y Colombia ocuparon el cuarto y sexto lugar de importancia cuyas exportaciones a la ALADI fluctúan entre el 4% y 13%, y 3.8% y 6.8 en el total intrazonal respectivamente.

En 1988, las exportaciones intrarregionales fueron de 10,015 millones de dólares, de ese total las ventas de Brasil

representaron el 39.1%; Argentina, 17.6% y Chile, 8.9%. Por su parte, México, Venezuela y Colombia participaron con 8.3%, 5.6% y 5.5%, ocupando el cuarto quinto y sexto lugar respectivamente.

De igual manera, Brasil es el país que absorbe la mayor parte de las importaciones generadas por los países miembros al interior de la ALADI, durante 1981-1988, su participación en el total de las compras intrarregionales oscila entre 20%, y 33%. Los países que le siguen en orden de importancia en este rubro son Argentina, de 14% a 20%; Chile, de 8% a 14%; Colombia, de 7% a 13%; y, Venezuela de 8% a 12%. Como consumidor intrazonal, México ocupa el séptimo lugar con una participación que esta entre 2% y 9%.

Las importaciones intrarregionales, alcanzaron la cifra de 9,921 millones de dólares en 1988, de estas el país que realiza las mayores compras es Brasil, con el 19.7% del total; Argentina, 17.9% y Chile, 13.7%. En tanto que Venezuela, Colombia y México participaron con 11.6%, 9.7% y 5.7%, ocupando el cuarto, quinto y séptimo lugar de importancia como consumidores intrazonales.

De igual manera, Brasil en 1988 obtuvo el mayor saldo favorable en la balanza comercial de los países de la ALADI, mismo que fue de 1,960 millones de dólares. De hecho además de ese país, sólo México y Bolivia, con 271 millones y 20 millones respectivamente, registraron saldos favorables. Los saldos en la balanza comercial intrarregional negativos de mayor importancia, en el mencionado año correspondió a Venezuela, con 590 millones de dólares y a Chile con 473 millones (cuadro No 23).

No obstante el magro comercio intrazonal de la ALADI, que como ya se mencionó anteriormente es en promedio de 12.3%, respecto al que realiza con el mundo, existen países cuyo comercio al interior de la Asociación es notable comparado con el que realizan en el mundo.

Naturalmente que dichos países tienen una participación poco significativa tanto en el comercio que realiza la ALADI con el mundo como en las intrarregionales. Ejemplo de esto es Bolivia, país cuyas ventas efectuadas en la ALADI, durante el período 1981-1988, oscilan entre el 41% y el 64% del total y absorben importaciones de la Asociación con porcentajes del 33% hasta el 48% del total realizado en el mundo. De igual manera Paraguay, entre 32% y 65% de sus importaciones totales destina a la ALADI, en tanto que del 44% al 54% de sus importaciones son originarias de la zona.

En el referido período, la más baja relación porcentual, entre el comercio generado con la ALADI y el mundo, se

registra con México ya que dicha relación fluctúa entre 3% y 4% para sus exportaciones y 2% y 5% para sus importaciones (cuadros Nos. 24 y 25).

III.5.3) El Comercio Negociado

En relación al comercio negociado en el seno de la ALADI, éste llegó a representar del 26% al 40% del total efectuado en la región en el periodo comprendido de 1980 a 1988.

El Acuerdo de Alcance Parcial fue el principal mecanismo de negociación por donde se realizó la mayor parte de las importaciones negociadas, ya que representó el 84% de este tipo de comercio en 1981 y el 64% en 1988 (cuadro No 26).

La participación de las compras negociadas de Argentina y de Brasil en el total de las respectivas importaciones procedentes de los países miembros fue relativamente alta en el periodo 1981-1988 y en ambos países estuvo permanentemente por encima del promedio de la región, al igual que en el caso de México salvo en los dos últimos años. Es de destacar que la participación de Brasil en el periodo 1985-1988 se incrementó fuertemente, alcanzando a un 76% en 1988, porcentaje que duplica el registrado en 1981.

El valor conjunto de las importaciones negociadas de Argentina y Brasil cubrió en promedio el 64% (Argentina 27% y Brasil 37%) del total de las compras negociadas, en las que el 27% correspondió al intercambio recíproco entre ambos países y el 37% restante a las compras argentinas y brasileñas desde los demás países de la región.

La participación de Uruguay ascendió desde un 19% en 1981 y 1982 hasta casi un 40% en el periodo 1985-1988; la de Perú, tras crecer desde el 21% en 1981 y llegar al 45% en el bienio 1984-1985, se redujo en 1986, 1987 y 1988 al 38, al 32 y al 29%, en tanto que la de Chile que sólo era de un 5% en 1981, creció rápidamente a partir de 1984 hasta superar el 30% en el cuatrienio 1985-1988.

En Colombia se registró un permanente incremento desde 1983 hasta 1987, aumentando su participación a más del doble en este último año (27%) con relación a 1981 (12%), cayendo luego al 23% en 1988 (cuadro No 27).

CUADRO No. 11
VALOR ACUMULADO DEL COMERCIO TOTAL DE LA ALADI
CON EL MUNDO DURANTE EL PERIODO 1981-1988
(millones de dólares)

PAIS	COMERCIO TOTAL.	PARTICI PACION%	EXPORTA CIONES.	IMPORTA CIONES.	SALDO
Total	1,157,658	100.00	662,660	494,998	167,662
Argentina	106,988	9.24	63,454	43,544	19,910
Bolivia	11,044	0.95	5,982	5,062	920
Brasil	341,965	29.54	200,409	141,556	58,853
Colombia	68,683	5.93	31,325	37,358	- 6,033
Chile	64,940	5.61	34,925	30,015	4,910
Ecuador	33,375	2.88	18,404	14,971	3,433
México	280,231	24.21	165,628	114,603	51,025
Paraguay	7,272	0.63	2,619	4,653	- 2,034
Perú	40,356	3.49	19,799	20,557	- 758
Uruguay	16,540	1.43	8,767	7,773	974
Venezuela	186,254	16.01	111,348	74,906	36,442

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988, págs. 4 a 9 y Documentos ALADI/SEC/di 309 de mayo de 1989, de la Secretaría General de la ALADI.

CUADRO No. 12
BALANZA COMERCIAL DE LA ALADI
CON EL MUNDO Y SU PARTICIPACION INTRARREGIONAL
(millones de dólares)
1981-1988

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			SALDO AL MUNDO
	AL MUNDO (1)	ALADI (2)	% (1)/(2)	AL MUNDO (3)	ALADI (4)	% (3)/(4)	
1981	85,969	11,189	13	91,994	12,199	13	- 6,025
1982	79,163	9,679	12	71,681	10,620	15	7,482
1983	79,911	6,921	9	49,340	7,711	16	- 30,571
1984	89,177	8,046	9	51,022	8,533	17	38,155
1985	86,870	7,069	8	51,170	7,533	15	35,700
1986	69,138	7,988	12	52,348	7,674	15	16,790
1987	79,750	8,460	11	59,568	8,711	15	20,162
1988	92,682	10,015	11	67,865	9,921	15	24,807

Fuente: Indicadores Socioeconómicos de la ALADI, Secretaría General de la ALADI, abril de 1990.

CUADRO No. 13
EXPORTACIONES AL RESTO DEL MUNDO POR ZONAS ECONOMICAS
EN PORCENTAJES DE VALORES.
1983-1988

ZONA ECONOMICA	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Estados Unidos	38	42	42	43	39	40
C.E.E.	26	24	25	25	21	26
Asia	9	9	9	10	8	11
Europa Oriental	5	4	4	3	3	3
Medio Oriente	4	3	3	3	2	3
Otras	18	18	17	16	27	17
TOTAL RESTO DEL MUNDO (Miles de millones de dólares FOB)	73	81	80	61	71	83

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988, pág. VI y junio de 1990, págs. 9, 21, 22 y 23.

CUADRO No. 14
IMPORTACIONES DESDE EL RESTO DEL MUNDO
POR ZONAS ECONOMICAS
EN PORCENTAJES DE VALORES.
1983-1988

ZONA ECONOMICA	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Estados Unidos	39	42	45	42	34	38
C.E.E.	21	20	21	26	23	21
Asia	8	8	9	11	9	9
Medio Oriente	15	10	8	6	6	5
Otras	17	20	17	15	28	27
TOTAL RESTO DEL MUNDO (Miles de Millones de dólares CIF)	42	42	44	45	60	68

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988. Págs. VI junio de 1990, págs. 24, 25 y 26.

CUADRO No. 15
 PRINCIPALES EXPORTACIONES AL RESTO DEL MUNDO
 EN PORCENTAJES DE VALORES.
 1983-1986

PRODUCTOS	1983	1984	1985	1986(a)
Petróleo y Productos conexos.	43.0	42.2	39.5	25.4
Café, Té, Cacao, Especies y sus Preparaciones.	7.2	8.0	8.2	12.3
Metales no ferrosos.	4.9	4.2	5.2	5.6
Legumbres y frutas.	2.7	3.9	3.3	4.7
Menas, desperdicios y desechos de metales.	4.1	3.7	4.0	4.6
Piensos para animales.	4.1	3.4	2.9	4.4
Hierro y Acero.	2.9	3.6	4.1	4.3
Maquinaria, Equipo y Generadores de fuerza.	1.4	1.5	2.3	3.1
Vehículos de carretera.	1.6	1.6	1.9	2.9
Máquinas, Aparatos y Artefactos eléctricos.	1.6	1.6	1.6	2.5
TOTAL DE EXPORTACIONES SELECCIONADAS.	73.5	73.7	73.0	69.8
TOTAL RESTO DEL MUNDO (Millones de dólares FOB)	72,990	81,131	79,801	61,428

Fuente: Estructura y Evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988. PÁG. VII.

(a): En los datos parciales no se incluyen los valores correspondientes a Perú.

CUADRO No. 16
 PRINCIPALES IMPORTACIONES INTRARREGIONALES
 1983-1986
 EN PORCENTAJES DE VALORES.

PRODUCTOS	1983	1984	1985	1986(a)
Petróleo crudo.	26.9	20.2	12.7	4.5
Gases de petróleo.	5.1	4.6	5.2	4.5
Automóviles y sus partes.	2.6	3.3	3.4	3.9
Gasolina.	0.7	1.5	3.1	1.2
Gas-oil.	1.5	1.1	1.9	1.5
Trigo.	0.8	2.6	3.5	2.4
Aceite de soja en bruto.	0.6	1.1	2.1	1.0
Algodón sin cardar ni peinar.	0.7	1.2	1.0	1.8
Cueros y pieles de bovino.	0.7	1.2	0.6	1.4
Trigo, excepto el duro.	0.3	1.8	1.6	0.1
Cobre.	2.2	2.6	2.7	4.2
Maíz en grano con cáscara.	0.5	0.3	0.7	1.6
Habas de soja excepto para siembra.	0.3	1.4	1.0	0.1
Azúcares de remolacha y de caña, en bruto.	1.3	1.0	0.3	0.0
Carne vacuna fresca o refrigerada, sin deshuesar.	0.5	0.1	0.3	1.4
Hematites rojas.	0.5	0.5	0.6	0.6
TOTAL DE PRODUCTOS SELECCIONADOS	44.9	42.7	49.0	29.7
TOTAL INTRARREGIONAL (millones de dólares CIF)	7,711	8,533	7,533	7,674

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988. Pág. IX.

(a): En los datos parciales no se incluyen los valores correspondientes a Bolivia.

CUADRO NO. 17
 EXPORTACIONES AL MUNDO DE LA ALADI
 EN PORCENTAJES RESPECTO AL TOTAL

P A I S	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total *	85,969	79,163	79,911	86,870	86,177	69,138	79,750	92,682
Argentina	10.63	9.63	9.81	9.66	9.74	9.91	7.97	9.86
Bolivia	1.14	1.13	1.05	0.77	0.78	0.92	0.71	0.64
Brasil	27.09	25.46	27.40	29.51	29.29	32.37	32.89	36.45
Colombia	3.44	3.91	3.85	4.08	2.96	7.39	6.30	5.42
Chile	4.53	4.74	4.82	4.33	3.21	5.86	6.27	7.50
Ecuador	2.52	2.82	2.78	3.34	3.37	3.16	2.42	2.36
México	22.69	26.42	27.92	25.17	25.37	22.82	25.74	22.29
Paraguay	0.34	0.42	0.32	0.34	0.35	0.34	0.44	0.55
Perú	2.80	3.55	2.60	3.33	3.36	3.18	2.76	2.89
Uruguay	1.41	1.29	1.31	0.98	0.99	1.59	1.51	1.50
Venezuela	23.38	20.58	18.12	18.44	18.59	12.46	12.97	10.52

* En millones de dólares.

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988. Págs... 4 a 9 y Documentos ALADI/SEC/di 309 de mayo de 1989, de la Secretaría General de la ALADI

CUADRO No. 18
 IMPORTACIONES DEL MUNDO DE LA ALADI
 EN PORCENTAJES RESPECTO AL TOTAL

P A I S	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total *	91,994	71,681	49,340	51,022	51,170	52,348	59,568	67,865
Argentina	10.25	7.45	9.13	8.97	7.45	9.02	9.77	7.86
Bolivia	0.98	0.68	1.08	0.82	1.35	1.29	1.29	0.88
Brasil	26.83	30.54	35.51	29.81	28.00	29.72	27.83	23.65
Colombia	5.65	7.64	10.08	8.80	8.07	7.36	7.10	7.37
Chile	6.92	4.92	5.58	6.25	5.36	5.57	6.37	6.97
Ecuador	2.09	3.38	3.05	3.20	3.53	3.45	3.62	2.53
México	25.81	20.12	17.33	22.05	26.30	21.99	21.42	27.85
Paraguay	0.65	0.94	1.11	1.15	0.98	1.10	1.00	0.85
Perú	4.32	4.11	4.53	3.69	3.45	4.57	5.04	3.48
Uruguay	1.76	1.54	1.43	1.50	1.21	1.29	2.61	1.66
Venezuela	14.74	18.69	11.72	13.73	14.27	14.65	14.62	16.91

* En millones de dólares.

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988. Págs... 4 a 9 y Documentos ALADI/SEC/di 309 de mayo de 1989, de la Secretaría General de la ALADI.

CUADRO No. 19
 SALDOS DE LAS BALANZAS COMERCIALES CON EL MUNDO
 DE LOS PAISES DE LA ALADI
 (millones de dólares)

P A I S	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total.	- 6,025	7,462	30,571	38,155	35,700	16,790	20,162	24,817
Argentina	- 267	2,268	3,332	3,522	4,582	2,128	542	3,813
Bolivia	83	410	309	364	- 18	- 33	- 196	1
Brasil	- 1,390	- 1,715	4,649	11,795	11,308	6,825	9,649	17,732
Colombia	- 2,243	- 2,383	- 1,892	- 1,011	- 572	1,256	796	21
Chile	- 2,468	227	1,102	462	1,021	1,138	1,205	2,223
Ecuador	247	- 188	719	930	1,097	380	- 230	478
México	- 4,234	6,500	13,761	12,800	8,406	4,266	7,771	1,755
Paraguay	- 304	- 342	- 288	- 251	- 198	- 345	- 242	- 64
Perú	- 1,564	- 130	- 154	643	1,128	- 192	- 800	311
Uruguay	- 405	- 81	341	163	234	421	51	270
Venezuela	6,540	2,896	8,692	8,738	8,719	946	1,636	- 1,723

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988. Págs. 4 a 6 y Documentos ALADI/SEC/di 309 de mayo de 1989, de la Secretaría General de la ALADI.

CUADRO No. 20
VALOR ACUMULADO DEL COMERCIO GLOBAL INTRARREGIONAL
DE LA ALADI DURANTE EL PERIODO 1981-1988
(millones de dólares)

PAIS	COMERCIO TOTAL	PARTICI PACION%	EXPORTA CIONES.	IMPORTA CIONES.	SALDO
Total	142,269	100.00	69,367	72,902	- 3,535
Argentina	24,690	17.35	11,783	12,907	- 1,124
Bolivia	5,210	3.66	3,166	2,044	1,122
Brasil	43,021	30.24	24,009	19,012	4,997
Colombia	10,678	7.51	3,428	7,240	- 3,802
Chile	13,231	9.30	5,413	7,818	- 2,405
Ecuador	4,577	3.22	1,864	2,713	- 849
México	10,002	7.03	5,921	4,081	1,840
Paraguay	3,354	2.36	1,145	2,209	- 1,064
Perú	7,089	4.98	2,692	4,397	- 1,705
Uruguay	6,004	4.22	2,557	3,447	- 890
Venezuela	14,413	10.13	7,379	7,034	345

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988. Págs.. 4 a 6 y Documentos ALADI/SEC/di 309 de mayo de 1989, de la Secretaría General de la ALADI.

CUADRO No. 21
EXPORTACIONES INTRARREGIONALES DE LA ALADI
EN PORCENTAJES RESPECTO A LOS TOTALES.

P A I S	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total *	11,189	9,679	6,921	8,046	7,069	7,988	8,460	10,015
Argentina	16.55	15.65	14.83	17.18	21.00	19.49	15.53	17.58
Bolivia	3.64	4.79	6.42	5.10	5.70	5.15	3.87	2.94
Brasil	37.61	29.56	29.72	35.16	31.56	36.04	35.78	39.09
Colombia	5.04	5.40	3.80	3.31	4.07	5.00	6.78	5.57
Chile	7.22	7.23	6.48	6.66	7.55	6.33	9.89	8.86
Ecuador	2.82	5.20	2.73	1.20	1.86	1.87	2.39	2.72
México	4.38	8.77	12.80	10.22	8.44	7.94	9.49	8.35
Paraguay	1.31	1.70	1.48	1.57	1.37	1.90	1.86	1.95
Perú	3.72	3.71	3.35	3.59	4.93	4.15	4.14	3.57
Uruguay	3.34	3.24	3.56	3.03	3.36	5.33	4.31	3.76
Venezuela	15.55	14.66	14.78	12.92	10.11	4.74	5.92	5.61

* En millones de dólares.

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988. Págs.. 4 a 6 y Documentos ALADI/SEC/di 309 de mayo de 1989, de la Secretaría General de la ALADI.

CUADRO Nº. 22
IMPORTACIONES INTRARREGIONALES DE LA ALADI
EN PORCENTAJES RESPECTO A LOS TOTALES.

P A I S	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total*	12,199	10,620	7,711	8,533	7,533	7,674	8,711	9,921
Argentina	15.46	14.45	18.77	19.23	17.24	20.81	19.80	17.89
Bolivia	2.42	1.49	2.80	2.33	4.08	3.34	3.83	2.77
Brasil	27.56	33.02	30.48	26.82	22.72	25.26	21.76	19.70
Colombia	8.18	10.74	13.00	11.13	11.70	8.52	7.48	9.66
Chile	12.37	7.75	9.88	10.54	10.40	9.53	10.90	13.66
Ecuador	2.04	3.37	3.04	4.03	5.53	4.03	5.77	2.98
México	9.24	5.16	2.50	5.14	7.50	4.57	3.34	5.70
Paraguay	2.26	2.98	3.39	3.41	3.62	3.49	3.04	2.56
Perú	5.05	4.80	4.61	4.73	5.86	7.76	8.33	7.51
Uruguay	6.08	4.31	3.34	3.41	2.61	4.56	6.47	5.91
Venezuela	9.24	11.89	8.13	9.19	8.68	8.07	9.24	11.61

* En millones de dólares

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988. Págs.. 18 a 21 y Documentos ALADI/SEC/di 309 de mayo de 1989, de la Secretaría General de la ALADI.

CUADRO Nº. 23
SALDOS DE LAS BALANZAS COMERCIALES
INTRARREGIONALES DE LOS PAISES
DE LA ALADI
(millones de dólares)

P A I S	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Argentina	-146	-20	-421	-158	186	-40	-411	-14
Bolivia	112	305	229	212	95	155	-6	20
Brasil	846	-645	-294	540	519	940	1,131	1,960
Colombia	-434	-618	-740	-683	-594	-254	-78	-401
Chile	-702	-124	-313	-364	-250	-66	-113	-473
Ecuador	66	146	-46	-247	-285	-160	-300	-23
México	-637	301	693	384	32	284	512	271
Paraguay	-132	-152	-159	-164	-176	-116	-107	-58
Perú	-200	-146	-124	-115	-93	-264	-375	-388
Uruguay	-395	-144	-11	-47	41	76	-200	-210
Venezuela	612	156	396	259	61	-241	-304	-590

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988. Págs.. 18 a 21 y Documentos ALADI/SEC/di 309 de mayo de 1989, de la Secretaría General de la ALADI.

CUADRO No. 24
PARTICIPACION POR PAISES DE LAS
EXPORTACIONES INTRARREGIONALES EN EL TOTAL DEL MUNDO
(en porcentajes de los totales de cada país)

País	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Argentina	10	20	13	14	18	23	21	19
Bolivia	41	52	53	53	60	54	58	49
Brasil	18	14	7	10	9	13	12	12
Colombia	19	17	9	8	8	8	11	11
Chile	21	19	12	15	14	16	17	13
Ecuador	15	23	8	4	5	7	11	12
México	3	4	4	3	3	4	4	4
Paraguay	50	50	40	38	32	65	45	38
Perú	17	13	11	11	12	15	16	13
Uruguay	29	31	24	26	28	39	30	27
Venezuela	9	9	7	7	4	4	5	6

Fuente: Indicadores socioeconómicos de los países de la ALADI, Secretaría General de la ALADI, 30 de abril de 1990, págs. 7 a 27.

CUADRO No. 25
PARTICIPACION POR PAISES
DE LAS IMPORTACIONES INTRARREGIONALES
EN LOS TOTALES DEL MUNDO
(en porcentajes de los totales de cada país)

País	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Argentina	20	29	32	36	34	34	30	33
Bolivia	33	33	41	48	45	38	44	46
Brasil	14	16	14	15	12	12	11	12
Colombia	19	21	20	21	21	17	15	19
Chile	24	23	28	28	29	25	25	29
Ecuador	13	15	16	21	23	17	23	17
México	5	4	2	4	4	3	2	3
Paraguay	47	47	48	50	54	46	45	44
Perú	16	17	16	21	25	25	24	32
Uruguay	46	41	37	38	32	52	49	52
Venezuela	8	9	11	11	9	8	9	10

Fuente: Indicadores socioeconómicos de los Países de la ALADI, Secretaría General de la ALADI, 30 de abril de 1990, págs. 7 a 27.

CUADRO Nº. 26
IMPORTACIONES INTRARREGIONALES
NEGOCIADAS
SEGUN TIPO DE ACUERDO
1981-1988
(millones de dólares)

ACUERDOS	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
AAP.R	2645	2218	1611	1917	1815	2455	2515	2517
AAP.C	441	363	331	355	326	336	387	372
AAP.ACE	57(a)	106	86	111	137	263	485	852
NAM	*	*	*	12	31	5	64	178
TOTAL NEGOCIADO	3143	2687	2028	2395	2309	3059	3451	3919
% NEG./TOT.								
INTR.	26	25	26	38	31	40	40	40
TOTAL INTR.	12199	10620	7711	8533	7533	7674	8711	9921

Fuente: Estructura y evolución del comercio intrarregional negociado, Secretaría General de la ALADI, febrero de 1990.

(a): Argentina no informó en 1981 sus importaciones negociadas dentro del CAUCE.

CUADRO Nº. 27
PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES NEGOCIADAS
EN LOS TOTALES INTRARREGIONALES
1981 - 1988

PAIS	PARTICIPACION NEGOCIADO S/INTR. (%) (1)							
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Argentina	43	48	46	46	45	56	54	46
Bolivia	6	6	4	3	2	3	3	3(e)
Brasil	38	35	31	36	42	58	66	76
Colombia	12	12	14	17	19	24	27	23
Chile	5	6	16	17	33	33	31	31
Ecuador	6	2	9	4	11	14	9	13
México	41	43	45	32	32	46	36	38(e)
Paraguay	12	8	5	6	4	2	3	4
Perú	21	26	34	45	45	38	32	29
Uruguay	19	19	24	27	39	38	39	39
Venezuela	6	6	9	9	10	12	20	22
TOTAL	26	25	26	28	31	40	40	40

Fuente: Estructura y evolución del comercio intrarregional negociado, Secretaría General de la ALADI, febrero de 1990.

(1): No incluye la preferencia arancelaria regional ni el acuerdo de alcance parcial agropecuario Argentina-Uruguay.

(e): Dato estimado

CAPITULO IV

RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON COLOMBIA, VENEZUELA Y
ALGUNOS BLOQUES ECONOMICOS DEL MUNDO.V.1) EL COMERCIO DE COLOMBIA, MEXICO Y VENEZUELA CON EL
MUNDO.

V.1.1) COLOMBIA

NOTAS SOBRE LA ECONOMIA DE COLOMBIA

La población de Colombia ocupa el cuarto lugar en relación al total de los países miembros de la ALADI. Su total se estima en 30.6 millones de habitantes para 1988; de ellos, el 71.5% correspondió a la urbana y el 82.1% está alfabetizada.

Ese país ocupa el quinto lugar como generador del PIB, respecto a los países de la Asociación. Asimismo, después de que Colombia registró tasas de crecimiento del PIB entre 1 y 6 puntos porcentuales, de 1982 a 1986, a partir de 1987 dichas tasas de crecimiento fueron más moderadas ya que se incrementaron en 5.4% para ese año y 3.5% para 1988.

La caída de la actividad económica es debido a que las autoridades colombianas tomaron medidas para frenar la inflación y el tráfico de drogas, lo que provocó desconcierto para la inversión. Asimismo, las mencionadas medidas incidieron negativamente en las actividades de la industria y construcción, básicamente. Los sectores que tuvieron crecimientos significativos, atenuando la caída del PIB, fueron el agropecuario, 3%; minero, 3.1% y comercio 3.6%.

La deuda externa de Colombia, para 1988, se elevó a 16,464 millones de dólares, la cual representó poco más de tres veces las exportaciones totales anuales. De igual manera, el pago del servicio de la deuda significó el 21.9% de las exportaciones de bienes y servicios. La balanza en cuenta corriente registró un saldo positivo de 344 millones de dólares en 1987 y en 1988 fue negativo en 160 millones (25).

COMERCIO CON EL MUNDO

Durante el periodo de 1981-1988, Colombia generó un comercio global acumulado con el mundo de 68,683 millones de dólares (cuadro No. 11), ocupando el quinto lugar de importancia, con una aportación del seis por ciento, en el total de la ALADI.

En ese lapso, Colombia realizó exportaciones totales cuyos valores fluctúan desde 2,956 millones de dólares hasta 5,108 millones. En 1987, las exportaciones colombianas cayeron en un 16% ya que pasaron de 5,108 millones de dólares en 1986 a 5,024 millones en 1987, aumentando ligeramente en el siguiente año a 5,026 millones de dólares.

Las exportaciones colombianas tienen su mayor colocación en el mercado de la Comunidad Económica Europea, al que le efectuó del 27% al 40% de sus ventas totales de 1981 a 1988. Después de esta región, los Estados Unidos es la siguiente zona económica de importancia al que realizó exportaciones que representaron del 18% al 40% durante el periodo de referencia.

En 1988, la CEE y Estados Unidos absorbieron el 66.5% del total exportado por Colombia al mundo, en tanto que a la ALADI sólo asignó el 11.1% de sus ventas totales. Cabe señalar que en el periodo de referencia, las exportaciones colombianas a la ALADI han decrecido significativamente en cuanto a su participación, en virtud de que en 1981 representaban el 19.1% del total y en 1986 tan sólo el 7.8%; sin embargo, a partir de 1987 se recuperaron pasando a 11.4% y a 11.1%, en el siguiente año. (cuadro No. 28).

Las importaciones provenientes del mundo realizadas por ese país registran valores que varían entre 3,852 millones de dólares hasta 5,478 millones. A partir de 1983, dicho país disminuyó notablemente sus importaciones, ya que de 5,478 millones de dólares efectuadas en 1982, éstas se redujeron a 4,973 millones en 1983, persistiendo dicha disminución hasta el año de 1986, en el que las importaciones cayeron al valor mínimo del periodo, recuperándose en 1987 y 1988 con tasas de crecimiento anuales de 10% y 18% respectivamente.

Las mayores importaciones que realiza Colombia proceden de los ESTADOS UNIDOS, al que le efectúa compras cuyos valores representan del 34% al 36% del total; de la CEE adquirió mercancías con valores que representaron del 17% al 23%; y, de la ALADI del 17% al 21%. En contraste con las

exportaciones, la participación de las compras procedentes de la ALADI creció de 1981 a 1985, de 19% a 21%, bajando consecutivamente durante 1986 y 1987 en 17% y 15%, recuperándose levemente en 1988 para colocarse a los niveles de 1981.

La presencia de ASIA en las importaciones de Colombia, adquirió significativa importancia en 1988, año en que alcanzó a participar con el 14% del total (cuadro No. 29).

De los ocho años en estudio, en cinco, Colombia registró saldos negativos en el comercio que realizó con el mundo, alcanzando su valor máximo en 1982, con un déficit comercial de 2,383 millones de dólares y el mínimo en 1985, con 572 millones. Después de ese año, Colombia ha registrado saldos positivos en su balanza comercial con el mundo, volviéndose a acercarse a déficits comerciales, ya que en 1988 el saldo favorable fue tan sólo de 21 millones de dólares (cuadro No. 19).

En tanto que con la ALADI y Asia, durante los ocho años, registró saldos negativos, con la CEE y el MCC logró superávit comerciales. Con Estados Unidos tuvo déficit comerciales de 1981 a 1986 y a partir de 1987 registra superávit comerciales con ese país, del orden de 482 millones de dólares para ese año y de 341 millones para 1988 (cuadro No. 30).

La obtención de divisas por parte de Colombia mediante el comercio exterior, depende de muy pocos productos, mismos que se caracterizan por ser en su mayoría materias primas o productos básicos y en algunos casos, verdaderamente excepcionales, productos con un bajo nivel de elaboración.

De una muestra de once productos de exportación colombianos, el que genera la mayor cantidad de divisas a ese país es el café crudo, el cual represento el 32% al 58% de las exportaciones al mundo durante el periodo 1983-1988. Después de este, el fuel-oil llegó a significar del 4% al 13% de sus ventas totales en el mismo periodo.

En 1988, las ventas de café crudo, flores, capullos, plátanos, hullas bituminosas, ferroniquel, ropa de vestir, extracto de café y algodón sin cardar ni peinar, representaron el 60% de las exportaciones colombianas al mundo.

Es importante destacar que durante 1985 y 1986, una alta aportación en el total de las exportaciones colombianas fue la venta de aceites crudos de petróleo o minerales, que representaron el 45% y 19% respectivamente del total y es principal producto de exportación de México y Venezuela (cuadro No. 30).

En contraste con los productos de exportación, los productos de importación de Colombia son muy variados y en su mayoría manufacturados. Entre ellos destacan los de un alto nivel de tecnología para su elaboración, como en todo país en vías de desarrollo. En promedio, del total de compras colombianas, efectuadas de 1983 a 1988, el 64% corresponden a la adquisición de manufacturas.

De una selección de 16 productos de importación, cuyo valor osciló del 22% al 30.2% del total de 1983 a 1988, los vehículos automotores terrestres, incluidos sus partes y piezas sueltas, representaron de 5% al 8%; los vehículos aéreos, con sus partes y piezas sueltas, del 0.4% al 2%; las centrales de conmutación automática, del 1% al 2%; y , las máquinas para el tratamiento de la información de 1% al 3%.

Otros productos de importación destacan en las compras colombianas, para los que se requiere menos sofisticación tecnológica en su fabricación, como son las chapas de hierro o acero laminados y las gasolinas para aviones, cuyo valor significativo del 2% al 3% y del 2% al 4%.

Colombia también realiza compras de productos básicos, como son los trigos duros, cuyas importaciones significaron del 2% al 3% del total en el periodo de estudio (cuadro No. 31).

COMERCIO INTRAZONAL

Con los países de la ALADI, Colombia tiene suscrito seis AAP y participa en el Acuerdo suscrito en el Grupo Andino con Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela. Así mismo Colombia participa en el Acuerdo de Bienes Culturales, Educativos y científicos y en seis Acuerdo de Alcance Parcial, suscritos al amparo del Artículo 25 de TM 1980.

Naturalmente que este país, tiene presencias en los Acuerdo Regionales de Apertura de Mercados NO. 1,2 y 3, en favor de Bolivia, Ecuador y Paraguay, así como en el Acuerdo

Regional (PAR) y en el de Recuperación y Expansión del Comercio (PREC), en tanto que no tiene participación alguna en los Acuerdos Comerciales de la ALADI.

Colombia realizó, durante 1981-1988, un comercio global con la ALADI de 10,678 millones de dólares, mismo que representó el 15.5% del que efectuó con el mundo durante el mismo periodo y ocupó el quinto lugar de importancia en el comercio intrarregional.

De ese comercio global 3,438 millones de dólares correspondieron a las exportaciones destinadas a los países de la zona, acumuladas durante ese periodo y 7,240 millones a las importaciones, arrojando un saldo negativo acumulado de 3,802 millones en esos 8 años (cuadro No. 20).

El país de ALADI que tiene mayor importancia para las exportaciones Colombianas es Venezuela al que en promedio asignó el 47.9% de sus exportaciones, con valores anuales que fluctuaron entre 97 y 366 millones de dólares.

En 1988 Colombia exportó a la ALADI 558 millones de dólares de los cuales Venezuela absorbió el 39.6%, Chile el 21.3% y Perú el 15.6%. Tan solo esos 3 países compraron el 76.5% de las exportaciones colombianas destinadas a la región en las que México solo adquirió el 3.3% (cuadro No. 32).

De igual manera, la mayores compras que realiza Colombia de la zona, son procedentes de Venezuela al que realizó compras, de 1981 a 1988, que en promedio representaron el 30.3% del total y Brasil con el 20.7%. Las importaciones provenientes de ambos países alcanzaron valores anuales de 119 a 410 millones de dólares para el primero y de 129 a 309 millones de dólares para el segundo.

En el año 1988 las importaciones de Colombia provenientes de la ALADI, fueron de 959 millones de dólares y en su distribución geográfica intrarregional, Brasil aportó el 25.9%, México el 21.8% y Venezuela el 17.8%. Es decir, esos 3 países abastecieron a Colombia 65.5% de las importaciones regionales (cuadro No. 33).

En tanto que como ya se señaló, en 3 años Colombia registró saldos favorables con el mundo de 1986 a 1988, con el comercio de la Asociación en los 8 años de estudio registro déficit, el menor de ellos en 1987 con 78 millones de dólares y el mayor en 1983 con 740 millones.

Es importante señalar que Colombia tiene déficit comercial con todos los países de la ALADI durante casi los ocho años en estudio. Los más profundos con Brasil, México y Venezuela. De estos el que más destaca es el de Brasil, ya que del comercio total de 1,569 millones de dólares generado entre ambos países de 1981 a 1988, el 85.3% correspondieron a exportaciones brasileñas. Esta situación ha originado que Colombia en reiteradas ocasiones solicite a las autoridades brasileñas se tomen medidas para atenuar el referido desequilibrio comercial.

Los productos de mayor valor que exporta Colombia a la ALADI, de acuerdo a categorías, son las manufacturas las cuales en promedio representaron el 59.7% del total efectuado de 1983 a 1988, después de estos productos los alimentos, bebidas y tabaco son los de mayor importancia mismos que fueron el 16.8% del total. Tan solo esas dos categorías de productos alcanzaron el 76.5% de las exportaciones acumuladas por Colombia, destinadas a la zona, durante el periodo.

Al respecto, cabe señalar que Colombia ha realizado a la región importantes ventas de combustibles y lubricantes minerales en 1987 y 1988, mismas que alcanzaron el 17.6% y 21.6% de las ventas totales respectivamente y es la categoría de productos de mas importancia para México y Venezuela en sus exportaciones.

Haciendo un desglose mas específico de una muestra de seis subcategorías de productos manufacturados de exportación colombiana a la región, de 1983 a 1988, los de mayor importancia son los químicos y conexos, mismos que alcanzaron el 36.6% del total de manufacturas exportadas; la maquinaria y equipo de transporte el 12.4%; y, las prendas de vestir y sus accesorios el 8.7%.

Colombia realizó compras provenientes de la ALADI por un valor de 5,074 millones de dólares en los seis años comprendidos de 1983 a 1988 el 79.5% abarcaba tres categorías de productos, los incluidos en las manufacturas, el 34.8%; los combustibles y lubricantes minerales el 28.8%; y, el 15.9% de minerales y metales.

De acuerdo a datos disponibles para 1983 a 1988 la importación de Colombia procedente de la ALADI dentro de los combustibles y minerales fue exclusivamente de petróleo y productos conexos; mientras que de los minerales y metales fueron de hierro y acero; y, las mayores compras de manufacturas fueron las referidas a productos químicos, de metales, maquinaria y equipo de transporte.

CUADRO No. 28
 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS
 POR ZONAS ECONOMICAS
 (en porcentajes de los totales)
 1981-1988

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total*	2,956	3,095	3,081	3,483	3,552	5,108	5,024	5,026
EU	17.6	20.0	23.1	28.6	27.1	25.8	39.7	39.3
CEE	35.5	37.8	38.9	37.5	34.8	39.7	27.0	27.2
ALADI	19.1	16.9	8.5	7.7	8.1	7.8	11.4	11.1
ASIA**	4.5	4.4	5.1	4.9	5.1	5.2	4.4	5.7
MCCA	0.6	0.4	0.8	1.0	0.9	0.5	0.8	1.0
OTRAS	22.7	20.5	23.6	22.3	24.0	21.0	16.7	15.7

** Excluido China y el Medio Oriente

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional,
 Secretaría General de la ALADI, junio de 1988.
 Págs.. 10 a 12 y junio de 1990, Págs.. 21 y 22.

CUADRO No. 29
 PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES COLOMBIANAS
 POR ZONAS ECONOMICAS
 (en porcentajes de los totales)
 1981-1988

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total*	5,199	5,478	4,973	4,492	4,131	3,852	4,228	5,005
EU	34.4	34.4	35.6	34.2	35.3	36.1	35.8	35.1
CEE	19.2	17.8	16.5	18.2	19.6	23.2	22.2	20.5
ALADI	19.2	20.8	20.2	21.1	21.4	17.0	15.4	19.2
ASIA**	7.7	5.0	4.9	5.1	5.6	9.1	9.9	14.1
MCCA	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2
OTRAS	19.4	21.9	22.7	21.3	18.0	14.4	16.6	10.9

** Excluido China y el Medio Oriente

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional,
 Secretaría General de la ALADI, junio de 1988.
 Págs.. 10 a 12 y junio de 1990, Págs.. 21 y 22.

CUADRO No. 30
SALDOS DE LA BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA
POR ZONAS ECONÓMICAS
(en millones de dólares)
1981-1988

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total.	-2,243	-2,383	-1,892	-1,009	-579	1,256	796	21
EU	-1,095	-1,162	- 879	- 438	- 292	- 141	482	219
CEE	54	197	376	488	425	1133	417	341
ALADI	- 434	- 618	- 740	- 683	- 598	- 254	- 78	- 408
ASIA*	- 440	- 578	- 426	- 289	- 272	- 117	- 196	- 423
MCCA	13	6	23	33	32	13	34	38
GTRAS	- 368	- 228	- 228	- 120	126	327	139	247

* Excluido China y el Medio Oriente

Fuente: Estructura y evolución del Comercio Regional, Secretaría General de la ALADI, junio de 1988. Págs. 10 a 12 y junio de 1990, págs. 21 y 22.

CUADRO No. 31
COLOMBIA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS AL MUNDO
(millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total	3,081	3,483	3,552	5,108	5,024	5,026
Principales productos.	2,375	2,779	2,799	4,192	3,813	3,079
Participación %	77.1	79.8	78.8	82.1	75.1	60.0
Café crudo o verde.	1,506	1,764	1,745	2,988	1,651	1,604
Fuel oil.	381	445	409	207	335	--
Flores y capullos, cortados frescos.	121	129	132	148	145	206
Plátanos.	148	198	158	200	210	300
Hullas bituminosas.	14	34	120	184	245	403
Aceites crudos de petróleo o minerales.	0	0	0	201	942	--
Ferroníquel.	50	62	55	48	76	179
Ropa de vestir.	46	30	37	61	81	197
Extracto de café.	35	37	46	73	51	57
Algodón sin cardar ni peinar.	23	48	59	45	47	73
Carburantes tipo gasolina para reactores.	51	32	40	37	30	--

Fuente: DANE, Anuario de Comercio Exterior 1983-1987. INCOMEX Registros Aprobados 1988.

CUADRO N^o. 32
COLOMBIA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DEL MUNDO
(millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total	4,973	4,492	4,131	3,852	4,228	5,005
Principales productos.	1,071	1,137	1,047	939	1,168	1,513
Participación %	21.7	25.3	25.3	24.4	27.6	30.2
Chapas de hierro o acero laminados.	92	108	95	99	1,651	1,604
Gasolinas para motores.	215	167	280	127	93	145
Armas de guerra.	23	47	33	37	87	63
Trigos duros.	127	124	99	85	79	75
Vehículos automotores terrestres.	261	315	232	236	353	308
Aceite de soya en bruto.	48	50	35	27	15	18
Centrales de conmutación automática.	93	52	36	25	37	59
Preparados y conservas de pescado tipo sardina.	7	17	14	19	17	27
Aluminio en bruto.	26	32	18	30	26	61
Cloruro de vinilo.	19	37	26	37	46	78
Polipropileno.	17	23	18	20	26	40
Polietilenos.	26	25	35	40	55	91
Papel periódico.	45	47	49	41	50	46
Urea.	29	34	40	27	33	81
Máquinas automáticas para el tratamiento de datos.	0	0	0	53	66	158
Vehículos aéreos, sus parte y piezas sueltas.	34	42	18	25	63	100
Sebos desnaturalizados de bovinos.	16	17	19	15	17	25

Fuente: DANE, Anuario de Comercio Exterior 1983-1987. INCOMEX Registros Aprobados 1988.

CUADRO Nº 33
EXPORTACIONES DE COLOMBIA A LOS PAISES DE LA ALADI
1981 - 1988
(MILLONES DE DOLARES)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	565	523	263	267	288	400	574	558
Argentina	52	36	43	59	37	67	42	51
Bolivia	4	1	1	1	1	1	1	2
Brasil	5	4	6	14	6	8	18	10
Chile	28	12	11	16	21	32	100	119
Ecuador	66	52	43	47	56	54	65	48
México	21	17	21	10	6	11	8	18
Paraguay	1	0	0	0	0	0	0	0
Perú	45	34	20	23	32	71	118	87
Uruguay	2	1	0	0	0	1	1	1
Venezuela	341	366	118	97	129	154	220	221

Fuente: Estructura y evolución del comercio intrarregional negociado, Secretaría General de la ALADI, febrero de 1990.

CUADRO Nº. 34
IMPORTACIONES DE COLOMBIA PROCEDENTES
DE LOS PAISES DE LA ALADI
1981 - 1988
(MILLONES DE DOLARES)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	999	1,141	1,003	930	882	634	652	959
Argentina	48	79	50	46	106	85	58	100
Bolivia	12	7	4	5	5	4	3	5
Brasil	176	309	168	179	129	139	150	248
Chile	85	68	57	49	53	52	56	69
Ecuador	83	89	161	69	81	47	38	58
México	68	81	99	112	149	118	149	209
Paraguay	11	2	1	1	2	1	1	1
Perú	102	151	63	93	108	79	66	91
Uruguay	4	2	4	9	10	10	10	6
Venezuela	410	353	396	387	239	119	120	171

Fuente: Estructura y evolución del comercio intrarregional negociado, Secretaría General de la ALADI, febrero de 1990.

CUADRO No. 35
 SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA CON
 LOS DE PAISES DE LA ALADI
 1981 - 1988
 (MILLONES DE DOLARES)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	-434	-618	-740	-663	-594	-234	-78	-401
Argentina	4	-43	-7	13	-69	-18	-16	-49
Bolivia	-8	-6	-3	-4	-4	-3	-2	-3
Brasil	-171	-305	-162	-165	-123	-131	-132	-238
Chile	-57	-56	-46	-33	-32	-20	44	50
Ecuador	-17	-37	-118	-22	-25	7	27	-10
México	-47	-64	-78	-102	-143	-107	-141	-191
Paraguay	-9	-2	-1	-1	-2	-1	-1	-1
Perú	-57	-117	-43	-70	-76	-8	52	-4
Uruguay	-2	-1	-4	-9	-10	-9	-9	-5
Venezuela	-69	13	-278	-290	-110	35	100	50

Fuente: Estructura y evolución del comercio intrarregional negociado, Secretaría General de la ALADI, febrero de 1990.

CUADRO No. 36
 EXPORTACIONES DE COLOMBIA A LA ALADI POR
 CATEGORIAS DE PRODUCTOS
 (millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total	262	267	288	400	574	558
Alimentos, bebidas y tabaco.	74	77	52	81	62	48
Materias primas de origen agrícola.	2	10	16	19	20	42
Comb. y lubr. minerales y prod. conexos.	9	14	12	25	101	127
Minerales y metales.	2	2	2	4	7	3
Manufacturas.	159	151	199	265	302	326
No clasificados	16	13	7	6	82	12

Fuente: ALADI, Estructura y Evolución del Comercio Regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 38-41; IDEM 1985-1990, Montevideo junio de 1990, pp. 37.

CUADRO No. 37
 IMPORTACIONES DE COLOMBIA PROCEDENTES DE LA ALADI
 POR CATEGORIAS DE PRODUCTOS
 (millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total	998	950	882	654	652	958
Alimentos, bebidas y tabaco.	99	98	95	105	81	121
Materias primas de origen agrícola.	48	71	74	65	72	76
Comb. y lubr. minerales y prod. conexos.	459	364	356	72	63	151
Minerales y metales.	102	135	100	137	135	202
Manufacturas.	281	264	256	271	299	404
No clasificados	9	18	1	4	2	4

Fuente: ALADI, Estructura y Evolución del Comercio Regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 38-41; IDEM 1985-1990, Montevideo junio de 1990, pp. 37.

IV.1.2) MEXICO

NOTAS SOBRE LA ECONOMIA DE MEXICO.

La población de México ocupa el segundo lugar de importancia en relación al total de los países miembros de la ALADI, misma que se estima de 83 millones de habitantes para 1988; de ellos, el 70.3% correspondió a la urbana y el 87.9% esta alfabetizada.

México ocupa el segundo lugar como generador del PIB, respecto a los países miembros de la ALADI. El comportamiento de la tasa de crecimiento del PIB de México durante los ocho años de estudio ha sido errática con una tendencia negativa. Así, mientras en 1981 registró una tasa de crecimiento del 8.8%, a partir de 1982 cayó vertiginosamente a menos 0.6% y en 1983 a menos 4.2%. En 1984 y 1985 México registró tasas de crecimiento positivas en el PIB de 3.6% y 2.6%, en tanto que en 1986 volvió a caer dicha tasa en menos 4%, recuperándose en 1987 y 1988 con tasas positivas de 1.4% y 1.1% respectivamente.

La recuperación moderada de la economía mexicana se debe básicamente a que México ha realizado esfuerzos para estabilizar la inflación; uno de los resultados de esto es que sirvió de base en las negociaciones para reducir la carga de la deuda externa permitiendo que los bancos acreedores flexibilizaran su posición en torno al pago de la misma. De igual manera, la disminución de la carga de la deuda permitió la posibilidad de incrementar las importaciones que junto con la apertura comercial y la adecuación de la ley de la inversión extranjera así como del derecho a la propiedad intelectual sirvió de estímulo para una mayor inversión extranjera y el retorno de capitales mexicanos.

En 1988 las ramas más dinámicas de la economía mexicana fueron las orientadas hacia el exterior como las de maquila de bienes de capital. Por su parte la actividad minera sigue mostrando notables caídas en su producción; la construcción mostró una leve recuperación después de haber tenido prolongadas recesiones. La producción de manufacturas es la que logró una significativa recuperación con un incremento del 7%, pese a la apertura comercial mexicana.

La deuda externa de México, para 1988, se elevó a 100,400 millones de dólares, la cual representó casi 5 veces las exportaciones totales. De igual manera, el pago de los intereses de la deuda significaron el 30.8% de las

exportaciones de bienes y servicios. La balanza en cuenta corriente fue de 3,722 millones de dólares en 1987, la cual pasó a ser negativa en 1988 con 3,130 millones. (26)

COMERCIO CON EL MUNDO.

México realizó un comercio total acumulado con el mundo, de 1981 a 1988, de 280,231 millones de dólares, ocupando el segundo lugar de importancia dentro de los países de la ALADI. En dicho comercio el 59.1% correspondieron a exportaciones, por lo que casi durante el período registró superávit comerciales (cuadro No. 11). El mayor valor de sus exportaciones, fue en 1984 con 24 mil millones de dólares, cayendo a 16 mil millones en 1986 y recuperándose lentamente en 1988 para alcanzar el nivel de 1982 con 21 mil millones de dólares.

La zona económica que absorbe la mayor parte de las exportaciones mexicanas es Estados Unidos, cuyas compras representan el 48.7% en 1981 incrementándose significativamente hasta alcanzar a adquirir el 66.2% en 1988, del total de las exportaciones mexicanas.

La CEE es la región de mayor importancia, después de Estados Unidos, para el destino de las exportaciones mexicanas hacia el mundo, dicha región absorbió del 13.3% hasta 18.4% de las exportaciones mexicanas durante el período de 1981-1988, mientras que las ventas dirigidas hacia la ALADI fluctuaron entre el 2.5% y el 4.1% de los totales en los ocho años, con una dudosa tendencia a incrementarse.

En el comercio que se efectúa entre Estados Unidos y la CEE se observa que mientras las exportaciones de México hacia Estados Unidos se han ido incrementando consecutivamente en los ocho años de estudio la participación de las exportaciones destinadas a la CEE, han sido erráticas y su tendencia es a la baja, observándose un desplazamiento en las exportaciones de México de la CEE hacia Estados Unidos, habiéndose más crónica la dependencia económica con ese país.

En 1988 el 66.2% de las exportaciones de mexicanas se destinaron a Estados Unidos y el 13% a la CEE, mientras que las destinadas hacia la ALADI representaron solo el 4.1% del total (cuadro No. 38).

En relación a las importaciones de México procedentes del mundo, después de haber alcanzado un valor de 24 mil millones de dólares en 1981, estas disminuyeron hasta alcanzar su valor mínimo en 1983 con 9 mil millones, para luego irse recuperando lentamente, hasta registrar un valor de 19 mil millones de dólares en 1988.

Las características antes señaladas para la distribución geográfica de las exportaciones mexicanas, son similares para las compras que efectúa con el mundo, solo que en este caso la concentración de las importaciones procedentes de los Estados Unidos es más aguda, ya que en los ocho años estos oscilaron del 64.2% al 60.9% y en la Comunidad Económica Europea del 13% al 17%, en tanto que para las efectuadas a la ALADI tienden claramente a reducirse.

En 1988, México adquirió importaciones de Estados Unidos y la CEE con un valor que representó el 81.6% del total mientras que de las procedentes de la ALADI solo el 3% (cuadro No. 39).

Salvo en 1981, México ha registrado saldos favorables con el mundo durante todos los años del periodo en estudio, el mayor de ellos en 1983 con 14 mil millones de dólares mismo que ha caído significativamente hasta ubicarse en 2 mil millones de dólares en 1988.

Los mayores saldos favorables alcanzados durante todo el periodo fueron con EU y la CEE. En 1988, México tuvo saldo favorable en su balanza de bienes con todas las zonas económicas del mundo a excepción de la CEE, con la que registró un déficit comercial de 93 millones de dólares. El mayor saldo comercial favorable fue con EU con un valor de 1,028 millones de dólares y con la ALADI de 297 millones.

El petróleo y sus derivados es lo que principalmente exporta México al mundo, sin embargo, a pesar de que las exportaciones se han incrementado, su participación ha disminuido en el transcurso de los años de 1983 a 1988. En efecto, en el año de 1981 México exportó al mundo 15,400 millones de dólares por concepto de petróleo, lo que significó el 69% del total.

Después de ese año las exportaciones por ese concepto bajaron, en cuanto a su participación, lentamente hasta 1985 año en que participaron con el 66%. En el año de 1988 las exportaciones de petróleo y sus derivados cayeron significativamente en un 57.7% respecto al año anterior, alcanzando un valor de 6,133 millones de dólares, mismo que representó el 40% del total.

A partir de 1986, la dependencia de México sobre el petróleo y sus derivados ha disminuido notablemente ya que las ventas por este concepto en el año de 1987 y 1988 significaron el 41.4% y 31.5% del total respectivamente.

Por otro lado, existe la tendencia de la diversificación de las exportaciones mexicanas sobre todo en la manufacturas, con alta intensidad de tecnología, ya que si bien la exportación de petróleo y sus derivados ha bajado significativamente, esto se ha compensado con las ventas de vehículos y equipo de transporte así como de productos químicos y conexos, artículos que han incrementado su participación, en forma muy notoria, en el total de las exportaciones de bienes al mundo.

Así, México incremento sus exportaciones de vehículos y equipo de transporte en 242%, pasando de un valor de 979 millones de 1986 a 3,439 millones de dólares en 1987, el cual alcanzó un valor de 3,540 millones en 1988.

De igual manera, las ventas de productos químicos y conexos se elevaron de 894 millones de dólares en 1986 a 1,214 millones en 1987 y a 1,605 millones en 1988. De esos años en el segundo se incrementaron en 36% y en el tercero en 32%.

También se observa que en las exportaciones tradicionales de México destacan el café, cacao, especies así como los metales, mismos que son principales productos de exportación de Colombia.

En materia de comercio exterior, la característica de los países en vías de desarrollo es, en términos generales, la de ser autosuficientes en alimentos, abastecedores de productos básicos y materias primas e importadores de bienes de consumo duradero y de bienes de capital.

Las importaciones que realiza México reflejan no solo la incapacidad para producir bienes de consumo duradero y de capital sino también para elaborar materia prima para algunas ramas de la producción y hasta alimentos. Esta situación es peculiar de los países exportadores de petróleo, más que del resto de los países en desarrollo, ya que sus relaciones comerciales giran básicamente en torno a las ventas de energéticos a fin de obtener las divisas necesarias para adquirir casi todos los requerimientos de su población.

En ese contexto, de una muestra de 10 subcategorías de productos que importó México del mundo de 1983 a 1988, en promedio se recogió información del 69% de las compras efectuadas durante el referido, dicha muestra significó el 60% en 1987 y el 79% en 1983.

De la referida selección de subcategorías se observa que tres de ellas caen dentro del concepto de (bienes de capital): maquinaria para uso industrial; los vehículos y equipo para transporte; y, las máquinas de oficina y equipo para la elaboración automática de datos, representaron, en promedio, el 33% de las importaciones mexicanas durante el periodo. De estas, la primera subcategoría participó con el 17%, la segunda con 12% y la última con 4%.

Dentro de las materias primas e insumos industriales se registra a cuatro subcategorías cuya aportación al total importado fue, en promedio, el 25% productos químicos y conexos, 15%; hierro y acero, 5%; pulpa y desperdicios de papel, 3%; y, los metales no ferrosos 2%.

Las tres subcategorías incluidas, en alimentos, significaron en promedio el 11% del total: los cereales y sus preparados, 7%; semillas y frutas oleaginosas 3%; y, los lácteos y huevos de aves con el 1%.

COMERCIO INTRARREGIONAL

México tiene firmados, al amparo del Tratado de Montevideo 1980, 10 acuerdos bilaterales de alcance parcial, uno con cada uno de los demás países miembros y 18 acuerdos sectoriales; 4 bilaterales y 14 en los que participan de 3 a 5 países.

En base a estos acuerdos, el comercio global de México con los países de la ALADI, alcanzó una cifra máxima global de 1,619 millones de dólares durante 1981, que representó el 6.1% del comercio global intrazonal. Su nivel más bajo fue de 986 millones de dólares en 1986, que significaron el 4.7% del comercio global intrazonal de ese año.

Desde 1987, se observa una ligera recuperación, que permitió llegar a 1,094 millones de dólares que significan el 4.9% del comercio global intrazonal de la ALADI, en tanto en 1988 se elevó a 1,403 millones 4.8% del total intrazonal.

El saldo de la balanza comercial de México con la ALADI, excluyendo el petróleo, acusa un saldo negativo para los años de 1980 a 1985, con excepción de 1981, en que registró un saldo favorable de 24.7 millones de dólares. De 1986 a 1988 el saldo favorable a México, con un máximo de 434.3 millones de dólares en 1987 y un saldo de 225.6 millones en 1988.

Incluyendo el petróleo, cuya exportación a los países de la ALADI, especialmente a Brasil y Uruguay, se inició en 1982, el saldo es sistemáticamente favorable a México desde 1981, alcanzando un máximo de 693 millones de dólares en 1983.

Cabe señalar que la balanza comercial ha sido favorable a México con la mayoría de los países de la ALADI; sin embargo, en los casos de Argentina y Brasil, el saldo ha sido tradicionalmente desfavorable.

Por lo que se refiere a la Argentina, dicho saldo ha obedecido fundamentalmente a la importación de granos desde ese país.

En el caso del Brasil, el saldo desfavorable se refiere a la balanza comercial de manufacturas, ya que si se considera la exportación de petróleo, el saldo resulta favorable a México hasta 1986, debido a que en 1987, se exportó una pequeña cantidad de petróleo y en 1988 no se exportó ese producto a Brasil.

CUADRO No. 38
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
POR ZONAS ECONOMICAS
(en porcentajes de los totales)
1981-1988

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total*	19,510	20,921	22,312	24,054	21,866	15,775	20,532	20,658
EU	48.7	48.9	58.3	56.1	61.2	66.0	64.6	66.2
CEE	13.3	18.3	17.4	17.9	18.4	13.8	14.6	13.0
ALADI	2.5	4.1	4.0	3.4	2.7	4.0	3.9	4.1
ASIA**	3.7	6.8	7.7	8.5	8.7	7.9	7.9	6.6
MCCA	2.2	1.7	1.8	1.5	1.2	1.3	1.5	1.6
OTRAS	29.6	20.2	10.8	10.6	7.8	7.0	7.5	8.5

* En millones de dólares.

** Excluido China y el Medio Oriente.

Fuente: ALADI, Estructura y Evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 16; IDEM 1985-1990, Montevideo junio de 1990, pp. 27.

CUADRO No. 39
PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES MEXICANAS
POR ZONAS ECONOMICAS
(en porcentajes de los totales)
1981-1988

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total*	23,744	14,421	8,551	11,254	13,460	11,509	12,761	18,903
EU	66.0	64.6	64.2	65.7	66.6	65.2	64.7	66.9
CEE	15.5	17.6	15.9	13.7	13.0	15.9	16.1	14.7
ALADI	4.8	3.8	2.3	3.9	4.2	3.0	2.3	3.0
ASIA**	6.2	6.6	4.6	4.7	6.0	6.9	7.7	6.6
MCCA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
OTRAS	7.5	7.4	13.0	12.0	10.2	9.0	9.2	8.8

* En millones de dólares.

** Excluido China y el Medio Oriente.

Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 17; IDEM 1985-1990, Montevideo junio de 1990, pp. 29.

CUADRO No. 40
 SALDOS COMERCIALES DE MEXICO SEGUN
 ZONAS ECONOMICAS
 (en millones de dólares)
 1981-1988

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	-4,234	6,500	13,761	12,803	8,406	4,266	7,771	1,771
EU	-6,170	928	7,516	6,579	4,418	2,916	5,011	1,028
CEE	-1,090	1,298	2,533	2,762	2,281	347	947	- 93
ALADI	- 637	301	693	384	32	284	512	297
ASIA*	- 749	465	1,332	1,510	1,084	458	647	110
MCCA	- 318	288	376	324	238	186	289	293
OTRAS	4,094	3,220	1,311	1,244	353	75	365	146

* Excluido China y el Medio Oriente.
 Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 10-16; IDEM 1985-1990, Montevideo junio de 1990, pp. 21-26.

CUADRO No. 41
 PRINCIPALES EXPORTACIONES DE MEXICO
 AL MUNDO
 1983 1988
 (millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	22,312	24,054	21,866	15,775	20,532	20,638
PRINCIPALES PRODUCTOS %	88.3	87.0	85.3	77.2	80.9	75.7
Animales vivos, destinados principalmente para la alimentación.	169	113	144	265	192	203
Pescados crustáceos moluscos y sus preparados.	457	452	365	445	512	435
Legumbres y frutas.	491	725	611	920	634	716
Café té cacao especies y sus preparados.	468	561	575	914	503	469
Petróleo, sus derivados y preparados.	15,468	16,124	14,507	6,133	8,509	6,500
Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido.	630	691	628	741	435	589
Vehículos y equipo para transporte.	372	484	457	979	3,349	3,540
Hierro y acero.	282	324	189	345	630	759
Metales no ferrosos.	629	583	436	542	630	818
Productos químicos y conexos.	733	865	749	694	1,214	1,605

Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 50-53.
 1987 y 1988: Dirección de Investigación Económica, Banco de México, "Principales productos exportados según tipo de bien" pp 1-9.

CUADRO No. 42
 PRINCIPALES IMPORTACIONES DE MEXICO
 PROCEDENTES DEL MUNDO.
 1983 1988
 (millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	8,551	11,257	13,460	11,509	12,761	18,903
PRINCIPALES PRODUCTOS %	79.1	75.6	69.0	74.3	59.7	62.8
Maquinaria para uso industrial.	1,616	2,275	2,882	2,729	1,061	2,893
Máquinas de oficina y equipo para la elaboración automática de datos.	224	368	522	485	513	714
Vehículos y equipo para transporte.	1,216	1,326	1,346	1,237	1,693	2,421
Pulpa y desperdicios de papel.	171	233	243	761	364	430
Productos químicos y conexos.	1,365	1,769	2,175	1,885	1,915	2,545
Hierro y acero	341	627	577	471	628	1,089
Metales no ferrosos.	82	194	218	181	233	409
Semillas y frutas oleaginosas.	376	674	506	333	472	135
Lácteos y huevos de aves.	150	136	159	169	135	231
Cereales y sus preparados.	1,220	907	656	302	604	1,006

Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 50-53.
 1987 y 1988: Dirección de Investigación Económica, Banco de México, "Principales productos exportados según tipo de bien" pp 1-9.

CUADRO NO. 43
 EXPORTACIONES DE MEXICO A LOS PAISES DE LA ALADI
 1981 - 1988
 (MILLONES DE DOLARES)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	491	849	866	823	597	635	803	837
Argentina	34	50	38	45	37	119	169	125
Bolivia	3	1	0	1	0	1	1	4
Brasil	181	581	640	561	298	177	163	116
Colombia	48	47	68	69	121	110	137	188
Chile	39	11	17	16	17	27	44	131
Ecuador	78	21	25	39	48	58	70	58
Paraguay	2	0	0	0	0	0	1	2
Perú	31	25	17	14	13	33	50	55
Uruguay	6	54	49	43	24	54	84	69
Venezuela	69	59	32	35	39	55	84	89

Fuente: Estructura y evolución del comercio intrarregional negociado, Secretaría General de la ALADI, febrero de 1990.

CUADRO NO. 44
 IMPORTACIONES DE MEXICO A LOS PAISES DE LA ALADI
 1981 - 1988

(MILLONES DE DOLARES)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	1128	548	193	439	565	351	291	566
Argentina	297	135	36	170	269	156	49	135
Bolivia	0	0	0	0	1	2	1	3
Brasil	638	335	137	230	204	145	177	295
Colombia	18	13	9	9	6	10	4	20
Chile	85	26	4	14	52	10	6	19
Ecuador	19	4	0	1	2	9	8	20
Paraguay	15	12	1	2	1	0	1	3
Perú	26	5	2	6	11	2	31	41
Uruguay	17	18	3	5	6	8	9	21
Venezuela	13	10	1	2	13	9	5	9

Fuente: Estructura y evolución del comercio intrarregional negociado, Secretaría General de la ALADI, febrero de 1990.

CUADRO No. 45
 SALDOS DE MEXICO CON LOS PAISES DE LA ALADI
 1981 - 1988
 (MILLONES DE DOLARES)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	-637	301	693	384	32	284	512	271
Argentina	-203	-85	2	-125	-232	-37	120	-10
Bolivia	3	1	0	1	-1	-2	0	1
Brasil	-457	246	503	331	94	32	-14	-179
Colombia	30	34	59	60	115	100	133	168
Chile	-46	-15	13	2	-35	17	38	112
Ecuador	59	17	25	38	46	49	62	38
Paraguay	-13	-2	-1	-2	-1	1	0	-1
Perú	5	20	15	8	2	31	19	14
Uruguay	-11	36	46	38	18	46	75	48
Venezuela	56	49	31	33	26	46	79	80

Fuente: Estructura y evolución del comercio intrarregional negociado, Secretaría General de la ALADI, febrero de 1990.

CUADRO No. 46
MEXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA ALADI
1983-1988
(millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	886	823	597	635	803	837
SELECCION DE SUBCATEGORIAS	802	725	524	537	592	618
PARTICIPACION %	90.1	88.0	87.8	84.6	73.7	73.8
<hr/>						
Petróleo, sus derivados y conexos.	568	502	326	167	188	196
Productos químicos y conexos.	108	115	101	187	210	219
Maquinaria y equipo de transporte.	63	62	69	127	131	137
Aparatos y materiales fotográficos; artículos de óptica; y, relojes.	30	29	17	27	19	20
Caucho en bruto, incluso el sintético y regenerado.	6	8	5	12	19	20
Fibras textiles y sus desperdicios.	10	8	6	15	25	26

Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 50-53.
1987 y 1988: Dirección de Investigación Económica, Banco de México, "Principales productos exportados según tipo de bien" pp 1-9.

CUADRO NO. 47
 MEXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE LA ALADI
 1983 1988
 (millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	193	439	565	351	291	566
PRINCIPALES PRODUCTOS	148	411	511	328	241	465
PARTICIPACION %	76.7	93.4	90.4	93.4	82.8	82.1
Cereales y sus preparados.	0	89	99	54	10	20
Frutas y legumbres.	10	31	38	28	4	9
Semillas y frutas oleaginosas.	12	125	135	50	14	26
Petróleo, sus derivados y conexos.	17	25	4	15	36	70
Menas y desperdicios y desechos de metales.	21	25	35	3	11	21
Hierro y acero.	2	16	26	18	9	15
Productos químicos y conexos.	32	50	61	46	57	110
Maquinaria y equipo para transporte.	32	44	87	68	69	134
Aparatos y materiales fotográficos artículos de óptica y relojes.	20	31	26	26	31	60

Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 50-53.
 1987 y 1988: Dirección de Investigación Económica, Banco de México, "Principales productos exportados según tipo de bien" pp 1-9.

IV.1.3) VENEZUELA

NOTAS SOBRE LA ECONOMIA DE VENEZUELA.

La población de Venezuela ocupa el sexto lugar de importancia en relación al total de los países miembros de la ALADI, misma que se estima de 18.7 millones de habitantes para 1988; de ellos, el 78.8% correspondió a la urbana y el 89.5% esta alfabetizada.

Ese país ocupa el cuarto lugar como generador del PIB, respecto a los países de la Asociación. Después de que Venezuela registró tasas negativas de crecimiento del PIB entre 1 y 5.5 puntos porcentuales, de 1981 a 1984; para los años de 1985 a 1988 dichas tasas de crecimiento fueron positivas, mismas que oscilaron entre 1.3% y 6.8%.

En 1988 el PIB de Venezuela aumentó en 4.1%. Dicho crecimiento es debido a que las autoridades venezolanas continuaron aplicando medidas que implicaron el aumento de la participación del sector público en la economía del país. Participación que se reflejó básicamente en el aumento de las inversiones de las empresas estatales.

Asimismo, los aumentos del tipo de cambio, tasa de interés bancario y de inflación, estimularon la demanda privada induciendola a compras anticipadas, particularmente de bienes de consumo duradero. En ese contexto, el sector industrial creció en 4.5%, el de la construcción en 6% y el agrícola en 4%.

La deuda externa de Venezuela, para 1988, se elevó a 33,823 millones de dólares, la cual representó poco más de tres veces las exportaciones totales. De igual manera, el pago de los intereses de la deuda significaron el 27% de las exportaciones de bienes y servicios.

Mientras que la balanza en cuenta corriente registró un saldo negativo de 1,103 millones de dólares y 4,667 millones para 1987 y 1988 respectivamente (27).

EL COMERCIO CON EL MUNDO

De 1981 a 1988 Venezuela generó un comercio con el mundo de 186,254 millones de dólares, lo cual lo ubicó como el tercer país de importancia en cuanto al intercambio comercial que llevaron a cabo los países de la ALADI. De ese comercio generado 111,348 millones correspondieron a las exportaciones y 74,906 millones a las compras realizadas durante el periodo, lo que permitió que Venezuela acumulara un saldo favorable de 36,442 millones de dólares en los ocho años de estudio (cuadro No 11).

En 1981 este país alcanzó el mayor comercio realizado en los ocho años, con una cifra de 33,658 millones de dólares, 20,099 millones de exportaciones y 13,559 de importaciones. Después de ese año, el comercio total de Venezuela cayó sistemáticamente hasta alcanzar su valor mínimo en 1986 con 16,280 millones de dólares, 8,613 millones correspondiente a exportaciones y 7,667 a importaciones.

A partir de 1987 el comercio total de este país se ha estado recuperando, llegando a 21,229 millones de dólares en 1988, 9,753 millones de exportaciones y 11,476 millones para importaciones, situación que significó registrar durante el periodo el único saldo negativo en su balanza comercial con el mundo, de 1,723 millones de dólares (cuadros Nos. 48 y 49).

En la distribución geográfica de las exportaciones venezolanas se observa, que la mayor parte de estas se colocan en los mercados de Estados Unidos y la CEE, ya que en los ocho años les asignó en promedio del total de las ventas efectuadas al mundo, el 39% y 17% respectivamente. En ese contexto, Estados Unidos absorbió en 1981 mínimamente el 28% de las ventas venezolanas y en 1986 un máximo de 53%; la CEE 12% en 1987 y 1988 y 21% en 1983; y, la ALADI, 4% en 1986 y 9% en 1981 y 1982.

Los anteriores porcentajes también revelan las exportaciones venezolanas destinadas a los Estados Unidos crecen notablemente, desplazando a las dirigidas a la CEE y al ALADI.

Estados Unidos absorbió en 1988 el 47% de las exportaciones venezolanas y la CEE el 12%, es decir entre estas dos zonas económicas adquirieron el 59% de ventas efectuadas por Venezuela, en tanto que la ALADI solo compró el 6% (cuadro No. 48).

Respecto a la estructura de las compras venezolanas efectuadas al mundo se observa que mayores adquisiciones provienen de Estados Unidos país al que en promedio, compro el 46% del total, mientras que de las provenientes de la CEE fueron del 17% y de la ALADI el 9%.

Así, Estados Unidos vendió del 43 al 48% de las importaciones totales que realizó Venezuela de 1981 a 1988, en tanto que de la CEE fueron del 21% al 28% y de la ALADI del 8% al 11%.

A diferencia de las exportaciones, las importaciones venezolanas procedentes de los Estados Unidos registran valores cuyas participaciones en los totales son erráticas con una tendencia a disminuir, mientras que las provenientes de la CEE aumentan lentamente, al igual que las de la ALADI. En 1988 el 43% de las compras venezolanas son originarias de Estados Unidos, el 28% de la CEE y tan sólo el 8% provienen de la ALADI (cuadro No. 49).

A pesar de que en 1981, 1982 y 1988 Venezuela tuvo saldos negativos en su balanza comercial con Estados Unidos en el resto de los años del periodo, registró superávit comerciales con ese país con valores que oscilaron entre 1,039 millones de dólares, en 1986, hasta 3,469 millones de dólares en 1985. Con la CEE este país alcanzó saldos favorables de 1981 a 1985 cuyos valores fluctuaron entre 107 millones de dólares y 1,806 millones, mismos que se convirtieron en negativos de 1986 a 1988 con valores entre 852 millones de dólares y 2,073 millones.

El comportamiento del saldo de balanza comercial de Venezuela con la CEE, fue similar al registrado con la ALADI ya que de 1981 a 1985 fue favorable entre 61 millones de dólares y 612 millones en tanto que de 1986 a 1988 fue negativo entre 241 millones de dólares y 590 millones (cuadro No. 50)

Venezuela, país eminentemente petrolero, exporto al mundo energéticos con un valor acumulado, de 1983 a 1988, de 64,989 millones de dólares, lo que significa que este producto en promedio representó el 86.7% del total exportado durante los seis años antes aludidos. El máximo valor de las exportaciones petroleras lo alcanzó en 1983 con 13,451 millones de dólares representando el 91% de las ventas totales, y el mínimo en 1985 con 7,240 millones de dólares representando el 84.1%.

No obstante que en 1985 la exportación de petróleo alcanzó un valor de 12,813 millones de dólares, el 80% de las exportaciones totales, significó la menor participación porcentual del periodo debido a que las ventas de metales no ferrosos contribuyeron con el 7% y las de hierro y acero con el 5%.

Esto significa que en las exportaciones venezolanas, aunque muy lentamente, se empiezan a destacar las exportaciones no petroleras, mismas que en su mayoría no son manufactureras salvo las de productos químicos y conexos (cuadro No. 51).

Mientras, como ya se señaló, las exportaciones venezolanas son básicamente de petróleo, las compras que efectúa ese país es variable, mismas que van desde alimentos y materias primas hasta Maquinaria y equipo para la industria.

En efecto, de 1985 a 1988, Venezuela importó Maquinaria y equipo para transporte (bienes de capital casi en su totalidad) por un valor de 20,248 millones de dólares, 42.2% del total acumulado en esos seis años; de productos químicos y conexos 7,273 millones, el 18.2%; y, de cereales y sus preparados 2,572 millones de dólares, el 5.3% (cuadro No. 52).

COMERCIO INTRAZONAL

Como país miembro de la ALADI, Venezuela tiene suscritos Acuerdos de Alcance Parcial con Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, México y Uruguay; Acuerdos Comerciales con los sectores químico (con Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, México y Uruguay; Acuerdos Comerciales en los sectores Químico, Fonográfico, Petroquímico, Fotográfico y Vidrio y uno de Bienes Culturales. Naturalmente que este país participa en los Acuerdos Regionales sobre Apertura de Mercados (NAM).

Cabe señalar que su participación en el Acuerdo Regional No. 4, relativo a la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), y en el Acuerdo Regional No. 5, para la Recuperación y Expansión del Comercio (PREC), es dudosa en virtud de que en la PAR aún no ha disminuido su lista de excepciones a las 1,200 posiciones NALADI, según lo señalado en el primer protocolo de este mecanismo y en el PREC no ha presentado el desglose por categorías de países para las concesiones que

otorga.

De igual manera, Venezuela pertenece al Grupo Andino, por lo que tiene compromisos subregionales con Ecuador, Colombia, Bolivia y Perú.

Al amparo del artículo 25 del Tratado de Montevideo 1980, este país ha suscrito dos Acuerdos, con Honduras y Trinidad & Tobago.

Derivados de estos acuerdos, Venezuela generó un comercio intrazonal que de 1981 al 1988 alcanzó la cifra de 14,413 millones de dólares, de los cuales 7,379 millones correspondieron a exportaciones y 7,034 millones a importaciones intrazonales, dando a lugar a que durante el periodo acumulara un saldo favorable en su balanza comercial con los países de la ALADI, de 345 millones de dólares.

En el año de 1981, el comercio global de Venezuela con la Asociación registro su mayor valor en el periodo de referencia, con 2,868 millones de dólares, 1,740 para sus exportaciones y 1,128 a las importaciones. Después de 1981, el comercio Venezolano bajo gradualmente hasta llegar al valor mínimo en los ocho años de 997 millones de dólares, en 1986.

A partir de 1987 se observa una recuperación en su comercio global con la zona, destacandose que 1988 dicho comercio fue de 1,714 millones de dólares, 562 de exportaciones y 1,152 de importaciones, mismo que aún se encuentra por debajo del nivel registrado en 1984.

De acuerdo a la distribución geográfica con los países de la zona, el mayor comercio que realiza este país es con Brasil, mismo con el que realizó el 46% del comercio global acumulado con la ALADI de 1981 a 1988; 3,327 millones de dólares en exportaciones y 3,294 millones en importaciones dando lugar a que diera como resultado un superávit en su balanza con ese país comercial de, 33 millones en los ocho años de estudio.

El segundo país intrazonal de importancia para el comercio venezolano correspondió a Colombia, país con el que efectuó el 20% del comercio global durante el referido periodo correspondiendo a 1698 millones de dólares para las exportaciones y 1165 millones a las importaciones, así como 533 millones de dólares a el saldo favorable acumulado de 1981 a 1988.

El comercio realizado con Chile significó que este país fuera el tercero intrarregional en importancia para Venezuela ya que se generó, entre ambos países, un valor acumulado de 2016 millones de dólares 14% del total, 1552 millones para exportaciones y 464 millones para importaciones, de lo cual obtuvo un superávit comercial de 1088 millones de dólares durante el período.

México ocupa el cuarto lugar en importancia para Venezuela, de acuerdo al comercio intrazonal efectuado entre los dos países. De 1981 a 1988 realizaron un comercio global de 754 millones de dólares el 5% del total, 95 millones de dólares de exportaciones Venezolanas y 659 millones de exportaciones Mexicanas, dando como resultado que Venezuela acumulara saldo deficitario de 564 millones.

En 1988 el 31% de las exportaciones Venezolanas se destinan a Colombia, 27% a Brasil, 21% a Chile y tan sólo el 1% a México. En cuanto a las importaciones Venezolanas el 48% provienen de Brasil, el 14% de Colombia y el 12% de México (cuadros Nos. 53 y 54).

El saldo registrado con la ALADI en 1988 fue deficitario en 590 millones de dólares. El comercio realizado con Brasil en 1988 provocó que Venezuela adquiriera el mayor saldo negativo registrado con los países de la ALADI, mismo que fue de 374 millones, ocupando México con 134 millones de dólares el segundo lugar de importancia en cuanto a saldos negativos de la balanza comercial Venezolana en la región (cuadro No 55).

Al igual que con el mundo, el principal producto de exportación Venezolana destinado a la zona es el petróleo, mismo que de 1983 a 1988 representó, en promedio, el 68% del total, en tanto que los productos químicos y conexos representaron algo más que el 9% (cuadro No 56).

Las características de las importaciones que realiza Venezuela del mundo son similares a las que efectúa de la zona, es decir en primer término maquinaria y equipo de transporte, en segundo alimentos y en tercero vegetales (cuadro No 57).

CUADRO No. 48
 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES VENEZOLANAS
 POR ZONAS ECONOMICAS
 (en porcentajes de los totales)
 1981-1988

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total*	19,776	18,010	14,477	15,743	16,023	8,613	10,347	9,743
EU	27.8	27.5	32.6	43.3	45.1	52.9	52.5	47.3
CEE	19.7	16.6	21.4	15.7	19.7	14.0	12.0	11.7
ALADI	8.8	8.9	7.1	6.6	4.5	4.4	4.8	5.8
ASIA**	3.7	6.8	7.7	8.5	8.7	7.9	7.9	6.6
MCCA	2.1	2.2	2.8	2.3	1.7	2.4	2.1	2.1
OTRAS	37.2	41.3	33.2	29.6	21.6	22.6	25.1	28.1

* En millones de dólares

** Excluido China y el Medio Oriente.

Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 16; IDEM 1985-1990, Montevideo junio de 1990, pp. 27.

CUADRO NO. 49
 PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES VENEZOLANAS
 POR ZONAS ECONOMICAS
 (en porcentajes de los totales)
 1981-1988

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total*	13,559	13,397	5,785	7,007	7,304	7,607	8,711	11,476
EU	48.3	45.8	46.2	48.5	47.5	45.9	44.6	42.6
CEE	21.0	21.9	22.4	22.3	23.3	26.9	27.3	28.0
ALADI	8.3	9.4	10.8	11.2	9.0	8.1	9.2	10.0
ASIA**	9.7	11.8	6.8	6.2	7.7	8.7	7.9	7.6
MCCA	0.1	0.2	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
OTRAS	12.6	10.6	13.8	11.7	12.5	10.3	10.9	11.7

* En millones de dólares

** Excluido China y el Medio Oriente.

Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 16; IDEM 1985-1990, Montevideo junio de 1990, pp. 27.

CUADRO No. 50
SALDOS DE LA BALANZA COMERCIAL DE VENEZUELA
POR ZONAS ECONOMICAS
(en millones de dolares)
1981-1988

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total*	6,217	4,613	8,692	8,736	8,719	946	1,636	-1,723
EU	-1,024	-1,182	2,043	3,415	3,762	1,039	1,543	-273
CEE	1,055	107	1,806	912	1,471	-852	-1,131	-2,073
ALADI	612	156	396	259	61	-241	-304	-590
ASIA*	-436	-1,005	28	-31	619	-351	-327	-396
MCCA	221	190	214	285	346	162	209	187
OTRAS	6,142	4,630	4,205	3,900	2,460	1,189	1,646	1,422

** Excluido China y el Medio Oriente.

Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 16; IDEM 1985-1990, Montevideo junio de 1990, pp. 27.

CUADRO No. 51
VENEZUELA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS AL MUNDO
1983 1988
(millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	14,473	15,742	16,023	8,612	10,343	9,753
PRINCIPALES PRODUCTOS	13,910	15,439	15,043	8,124	9,742	8,804
PARTICIPACION %	94.1	98.1	93.9	94.3	94.1	90.3
Petróleo, sus derivados y conexos.	13,415	14,661	12,813	7,240	8,950	7,910
Menas y desperdicios y desechos de metales.	2	0	122	58	31	35
Hierro y acero.	97	238	771	271	239	266
Productos químicos y conexos.	65	169	254	119	136	158
Metales no ferrosos.	331	371	1,083	436	386	433

Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 67 y 68; IDEM 1985-1990, Montevideo junio de 1990, pp. 41.

CUADRO No. 52
 VENEZUELA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DEL MUNDO
 1983 1988
 (millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	5,758	7,007	7,304	7,667	8,711	11,476
PRINCIPALES PRODUCTOS	4,389	5,335	5,492	6,136	6,651	8,700
PARTICIPACION %	75.9	76.1	75.2	80.0	76.4	75.8
Productos lácteos y huevos de aves.	117	159	97	49	89	129
Cereales y sus preparados.	456	509	463	271	350	523
Piensos para animales (excepto reales sin moler)	118	149	105	102	97	144
Aceites y grasas fijos de origen vegetal.	112	203	164	89	117	175
Bebidas.	56	78	57	63	53	79
Caucho bruto (incluso sintético y regenerado).	43	55	54	64	97	118
Pulpa y desperdicios de papel.	77	117	101	88	173	209
Productos químicos y conexos.	767	1,185	1,055	1,109	1,368	1,789
Maquinaria y equipos de transporte.	2,216	2,471	2,974	3,806	3,805	4,976
Menas y desperdicios y desechos de metales.	115	116	142	146	119	165
Hierro y acero.	226	149	142	186	161	224
Metales no ferrosos.	86	144	138	163	222	169

Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 50-53; IDEM 1985-1990, Montevideo junio de 1990, pp. 41.

CUADRO No. 53
EXPORTACIONES DE VENEZUELA A LOS PAISES DE LA ALADI
1981 - 1988
(MILLONES DE DOLARES)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	1,740	1,419	1,023	1,040	715	379	501	562
Argentina	36	15	3	3	2	6	10	21
Bolivia	1	0	0	0	1	1	1	1
Brasil	909	739	512	489	254	96	146	182
Colombia	314	263	289	303	121	114	134	160
Chile	307	239	187	213	249	105	122	130
Ecuador	18	36	5	2	5	10	31	18
México	20	22	1	2	33	5	7	5
Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0
Perú	22	18	17	26	47	37	49	43
Uruguay	113	87	9	2	3	5	1	2

Fuente: Estructura y evolución del comercio intrarregional negociado, Secretaría General de la ALADI, febrero de 1990.

CUADRO No. 54
IMPORTACIONES DE VENEZUELA DE LOS PAISES DE LA ALADI
1981 - 1988
(MILLONES DE DOLARES)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	1,128	1,263	627	785	654	620	805	1,152
Argentina	110	153	61	126	84	43	72	112
Bolivia	6	6	1	2	0	0	0	2
Brasil	473	540	345	366	310	332	372	556
Colombia	230	274	91	113	111	83	106	157
Chile	85	59	36	41	34	40	75	94
Ecuador	58	64	4	3	2	2	8	5
México	101	91	56	58	55	60	99	139
Paraguay	0	14	1	23	7	0	6	1
Perú	63	58	29	45	47	55	64	82
Uruguay	2	4	3	8	4	4	3	4

Fuente: Estructura y evolución del comercio intrarregional negociado, Secretaría General de la ALADI, febrero de 1990.

CUADRO No. 55
 SALDOS DE LAS BALANZAS COMERCIALES DE VENEZUELA
 CON LOS PAISES DE LA ALADI
 1981 - 1988
 (MILLONES DE DOLARES)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	612	156	396	259	61	-241	-304	-590
Argentina	- 74	-138	- 58	-123	- 82	- 37	- 62	- 91
Bolivia	- 5	- 6	- 1	- 2	1	1	1	- 1
Brasil	436	199	167	123	- 56	-236	-226	-374
Colombia	84	- 11	198	190	10	31	28	3
Chile	222	180	151	172	215	65	47	36
Ecuador	- 40	- 28	1	- 1	3	7	23	13
México	- 90	- 69	- 55	- 56	- 22	- 55	- 92	-134
Paraguay	0	- 14	- 1	- 23	- 7	0	- 6	- 1
Perú	- 41	- 40	- 12	- 19	0	- 18	- 15	- 39
Uruguay	111	83	6	- 6	- 1	1	- 2	- 2

Fuente: Estructura y evolución del comercio intrarregional negociado, Secretaría General de la ALADI, febrero de 1990.

CUADRO No 56.
 VENEZUELA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A LA ALADI
 1983 1988
 (millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	1,023	1,040	715	379	501	562
PRINCIPALES PRODUCTOS	1,013	1,027	661	330	465	526
PARTICIPACION %	99.0	98.7	92.4	87.1	92.8	93.6
Petróleo sus derivados y conexos.	973	936	474	189	281	321
Productos químicos y conexos.	22	58	111	63	86	86
Hierro y acero.	6	10	34	33	40	48
Metales no ferrosos.	12	23	42	45	58	71

Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 50-53.
 1987 y 1988: Dirección de Investigación Económica, Banco de México, "Principales productos exportados según tipo de bien" pp 1-9.

CUADRO No 57.
 VENEZUELA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE LA ALADI
 1983 1988
 (millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	627	785	654	620	805	1,252
PRINCIPALES PRODUCTOS	490	617	489	489	611	883
PARTICIPACION %	78.1	78.6	74.8	78.9	75.9	70.5
Cereales y sus preparados.	22	44	18	2	12	20
Legumbres y frutas.	27	29	11	15	12	19
Azúcar, sus preparados y miel.	120	77	26	0	31	51
Aceites y grasas fijos de origen vegetal.	17	47	33	11	15	25
Caucho bruto (incluso caucho sintético y regenerado).	9	12	15	15	22	26
Pulpa y desperdicios de papel.	15	28	20	20	35	43
Productos químicos y conexos.	60	85	75	75	85	119
Maquinaria y equipos de transporte.	157	196	200	225	237	330
Menas y desperdicios y desechos de metales.	37	43	42	60	78	120
Hierro y acero.	10	22	14	24	30	46
Metales no ferrosos.	16	85	75	75	85	119

Fuente: ALADI, Estructura y evolución del comercio regional 1983-1987, Montevideo junio de 1988 pp. 50-53.
 1987 y 1988: Dirección de Investigación Económica, Banco de México, "Principales productos exportados según tipo de bien" pp 1-9.

IV.2) RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON COLOMBIA Y VENEZUELA

IV.2.1) México-Colombia.

Colombia mantiene aranceles de 0 a 200%, aunque éste último nivel sólo lo aplica a dos fracciones arancelarias. Su media arancelaria de 27.3%. De las 5,139 fracciones que integran su tarifa, 2,651 están sujetas al requisito de licencia de importación y 51 son de importación prohibida.

El comercio total entre México y Colombia, durante el periodo de 1980 a 1989, alcanzó su mejor nivel en el año de 1988 con 207.5 millones de dólares; sin embargo, para 1989, ese comercio total se redujo, en 35%, al pasar a 134.8 millones de dólares. Dicha reducción es debido a que las exportaciones mexicanas pasaron de 167.9 millones de dólares en 1988 a 109.8 millones en 1989, por lo que se registró un descenso de 41.5% en el valor de las exportaciones mexicanas a Colombia.

La causa principal de que las exportaciones mexicanas a Colombia registraran tan significativa baja, es que en 1989 no se realizaron ventas de gasolina, abonos minerales y tejidos de nylon, cuyo valor de exportación en 1988 alcanzó la cifra de 90.2 millones de dólares (48% de total en ese año).

Como resultado de lo anterior, el saldo del comercio bilateral, continuó siendo favorable para México, por un valor de 84.8 millones de dólares en 1989, el cual resulta 49.6% menor al de 166.2 millones, registrado en 1988.

Entre los principales productos que destacan en el intercambio bilateral, por lo que se refiere a las exportaciones de México se encuentran el tereftalato de dimetilo; caucho sintético; ácido tereftálico; electrodos; acetato de celulosa; perfiles de hierro o acero y las fibras de poliéster, y otros de cierta importancia que se registran en el anexo III y que representan el 72% del valor total de nuestras exportaciones en 1989. En el caso de las importaciones provenientes de Colombia, destacan el gas-oil; libros; azúcar, gelatina y carboximetilcelulosa y otros que se registran en el anexo IV y representan el 72% del valor total de las exportaciones Colombianas a México.

Desde el 30 de abril de 1983, México y Colombia tienen suscrito el Acuerdo de Alcance Parcial No. 40, en el marco del Tratado de Montevideo 1980. La última renegociación data del 30 de noviembre de 1988 (26). Colombia no participa en ninguno de los Acuerdos Sectoriales de naturaleza comercial que varios países tienen suscritos en el seno de la Asociación Latinoamericana de Integración.

En el referido Acuerdo de Alcance Parcial están vigentes 346 concesiones arancelarias entre ambos países, en las que México recibe de Colombia 149, mismas que en la mayoría de los casos son inferiores al 50%, aunque existen varias del 100%

La mayoría de las concesiones otorgadas por Colombia a México, en orden de importancia son: para productos de maquinaria y equipos para la industria; productos químicos; minerales; metales y muy pocos para alimentos.

Por su parte México otorga a Colombia preferencias arancelarias para 197 productos, la mayor parte superiores al 80%, existiendo una cantidad considerable del 90% y algunas de 100%, así como otras con cupos de importación.

Dichas preferencias son básicamente para productos químicos; de cueros y sus manufacturas; máquinas-herramientas; maderas y sus manufacturas y algunas para alimentos e instrumentos para medicina.

CUADRO No. 58
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON COLOMBIA
EN EL AAP.R 40

1981-1989
(en millones de dólares)

	EXPORTA CIONES	IMPORTA CIONES	SALDO
1981	27	16	11
1982	28	12	16
1983	31	8	23
1984	44	7	35
1985	38	2	36
1986	37	11	26
1987	56	1	55
1988	56	2	54

Fuente: ALADI, Estructura y Evolución del Comercio Intrarregional Negociado, 1981-1988, Secretaría General, 2 de febrero de 1990, pp 13-15.

(26) Acuerdo de Alcance Parcial No. 40.

De 1981 a 1988, en promedio la exportación de productos negociados a Colombia, representó el 40.3% del total en tanto que las importaciones de este tipo fueron de 67.8%. En los anteriores porcentajes existe aparentemente mayor aprovechamiento por parte de Colombia de las concesiones otorgadas a su favor en el AAP.R 40.

Sin embargo México realizó a ese país, durante el referido período, exportaciones de productos negociados por un valor de 317 millones de dólares, mientras que Colombia exportó productos concesionados a México por un valor de 61 millones dando como resultado que se adquiriera un saldo favorable de 256 millones en la balanza comercial de productos negociados, el 29.2% del total acumulado de 1981 a 1988.

En ese contexto, el comercio global entre México Colombia en 1988 alcanzó la cifra de 58 millones de dólares, el 28% del total, de estos 56 millones correspondieron a exportaciones y 2 millones a importaciones, generando un saldo favorable para México de 54 millones de dólares en este tipo de comercio, el 32.1% del registrado en ese año.

Como países miembros de la ALADI, Colombia y México participan en el Acuerdo Regional N° 4, relativo a la preferencia arancelaria regional. En base al segundo protocolo modificadorio de este Acuerdo y de conformidad con las tres categorías de países de la Asociación, a México le corresponde otorgar el 28% de preferencia a favor de los países de desarrollo intermedio, entre los que se encuentra Colombia, y recibe de ellos una preferencia del 12%.

De Conformidad con el Programa de Recuperación y Expansión del Comercio (PREC), Colombia otorga preferencias a los países de la ALADI, por tanto a México le corresponden 6 posiciones NALADI con una preferencia arancelaria del 50%.

Por su parte, en el PREC México otorga, cumpliendo con el compromiso asumido en este instrumento, a los países de desarrollo intermedio de la Asociación, entre los que se encuentra Colombia y Venezuela, 1,678 fracciones mexicanas, en sistema armonizado, con una preferencia arancelaria del 70%, y su valor de importación es de 1,648 millones de dólares en 1985, lo que significa el 15% del valor total de nuestras importaciones en ese año.

Además, tal como lo establece el artículo 6º del PRFC, en octubre de 1989, México otorgó 15 fracciones NALADI más a favor de Colombia.

El tradicional saldo comercial a favor de México, ha originado que Colombia, en cada oportunidad negociadora, plantee a México la necesidad de que nuestro país le otorgue más y mayores concesiones arancelarias, a efecto de intentar obtener un mayor equilibrio en el intercambio comercial bilateral.

En conclusión las relaciones comerciales entre México y Colombia se han visto seriamente afectadas en virtud de los profundos saldos favorables para México, situación que a partir de 1988 se ha atenuado ya que se han otorgado mayores concesiones y el volumen de las exportaciones colombianas a México ha registrado un ligero repunte.

CUADRO No. 59
 PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS
 POR MEXICO DE COLOMBIA EN 1989
 (MILLONES DE DOLARES)

DESCRIPCION	VALOR	%
Azúcar	4.1	16.4
Gas-oil	4.0	16.0
Libros	2.8	11.2
Pilas	2.5	10.0
Gelatina	1.7	6.8
Turborreactores	1.0	4.0
Carboximetilcelulosa	0.7	2.8
Coques y semicoques de hulla	0.7	2.8
Autopartes	0.6	2.4
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	16.1	72.4
IMPORTACIONES TOTALES.	25.0	100.00

Fuente: Dirección General de Política de Comercio Exterior (SECOFI)

CUADRO No. 60
 PRINCIPALES PRODUCTOS CUYA EXPORTACION
 DE MEXICO A COLOMBIA SE REDUJO EN 1989
 (MILLONES DE DOLARES)

DESCRIPCION	VALOR	VALOR	VARIA
	1988	1989	ACION %
Gasolina	85.3	0.0	--
Acetatos de celulosa sin plastificar	4.9	3.8	- 22
Urea	3.4	3.2	- 6
Chapas de cobre enrolladas	2.5	1.7	- 32
Fibras de poliester	1.9	1.8	- 5
Abonos minerales	3.7	0.0	--
Fibras acrílicas o modacrílicas	2.4	1.3	- 46
Ferromanganesos	2.3	1.1	- 52
Isocianatos	1.9	1.3	- 32
Libros	1.6	1.5	- 6
Placas de celulosa regenerada	1.6	1.1	- 31
Computadoras	1.6	0.5	- 69
Tubos con costura	1.1	0.3	- 73
Tejidos con hilados de nylon	1.2	0.0	--
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	115.4	17.6	-87.4
EXPORTACIONES TOTALES	187.9	109.8	-41.5
% PRINCIPALES PRODUCTOS	61.4	16.0	—

Fuente: Idem Dirección General...

CUADRO No. 61
 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
 POR MEXICO A COLOMBIA EN 1989
 (MILLONES DE DOLARES)

DESCRIPCION	VALOR	%
Tereftalato de dimetilo	19.7	17.9
Caucho sintético	7.8	7.1
Acido tereftálico	5.8	5.3
Electrodos para hornos industriales	5.5	5.0
Acetato de celulosa	3.8	3.5
Urea	3.2	2.9
Perfiles de hierro o acero	2.3	2.1
Fibras de poliéster	1.8	1.6
Policloruro de vinilo	1.7	1.5
Chapas de cobre	1.7	1.5
Colofonias	1.6	1.5
Libros	1.5	1.4
Materias activadas, excepto carbones	1.4	1.3
Cintas magnéticas	1.4	1.3
Lisina y sus esteres	1.4	1.3
Ascensores y montacargas	1.3	1.2
Fibras acrílicas o modacrílicas	1.3	1.2
Isocianatos	1.3	1.2
Ferromanganesos	1.1	1.0
Placas de celulosa regenerada	1.1	1.0
Partes para aparatos de telefonía	1.1	1.0
Placas, hojas, películas	1.0	0.9
Trifosfato de sodio	1.0	0.9
Agentes orgánicos no iónicos	1.0	0.9
Películas	1.0	0.9
Minerales de manganeso	0.9	0.8
Discos y cintas	0.8	0.7
Tubería de cobre refinado	0.8	0.7
Unidades de entrada o de salida	0.7	0.6
Hojas de aluminio con soporte	0.7	0.6
Centrifugadoras	0.6	0.5
Silicatos	0.6	0.5
Computadoras	0.5	0.4
Pigmentos y colores vitrificables	0.5	0.4
Recipientes para gases comprimidos	0.5	0.4
cafeína y sus sales	0.4	0.3
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	78.8	71.7
EXPORTACIONES TOTALES	109.8	100.00

Fuente: Idem Dirección General.

IV.2.2) México-Venezuela

Venezuela mantiene aranceles de 0 a 80%, con una media arancelaria de 27.6%. De las 6,222 fracciones que integran su tarifa, sólo 279 están sujetas al requisito de licencia de importación y 327 son de importación prohibida.

El comercio total entre México y Venezuela se ha venido incrementando desde 1983; sin embargo, de 1988 a 1989 tuvo un aumento de casi 30%, al pasar de 98.3 millones a 127.5 millones de dólares. Para este último año, correspondieron 60.7 millones a las exportaciones de México y 66.8 a las importaciones.

Como resultado de lo anterior, el saldo del comercio bilateral, por primera vez desde 1980, resultó negativo para México, por un valor de 6.1 millones de dólares. Sin embargo, en 1988, el saldo a favor de México fue de 80.4 millones de dólares y en 1987 de 80.2 millones, por lo que el saldo desfavorable en 1989 resulta un tanto excepcional y se debe a exportaciones de Venezuela de fuel oil y gasolina por 44 millones de dólares.

Entre los principales productos que destacan en el intercambio bilateral se encuentran el Ácido tereftálico; tereftalato de dimetilo; libros; tubos; computadoras; fotocopiadoras ópticas y ácido fluorhídrico, para las exportaciones de México. En el caso de las importaciones provenientes de Venezuela, destacan la gasolina, el fuel-oil, alambre de aluminio, varilla corrugada, y el aluminio sin alear.

En el marco jurídico del Tratado de Montevideo 1980 México y Venezuela suscribieron el Acuerdo de Alcance Parcial No. 30 de Renegociación de las Preferencias otorgadas en el periodo 1960-1980, el 30 de abril de 1983. La última renegociación data del 23 de mayo de 1986 (29).

Actualmente en dicho instrumento México otorga a Venezuela 275 preferencias arancelarias, Venezuela otorga a México 358 preferencias.

La mayor parte de las concesiones otorgadas por Venezuela a México tienen concesiones del 60 y 50% aunque existen algunas del 30, 40, 90 y de 100%. Dichas preferencias son para favorecer la importación de maquinaria y equipo para la industria; productos químicos; metales y algunas de sus manufacturas; instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, cinematografía y de medida; y, otras concesiones de poca importancia para productos alimenticios.

(29) Acuerdo de Alcance Parcial No. 30.

Por su parte México otorga a Venezuela preferencias arancelarias que en su mayoría son de 80 y 70%, y otras de 40, 60 y 100%. Estas concesiones arancelarias siguiendo en orden de importancia son para metales y sus derivados; máquinas-herramientas; productos químicos; textiles; maquinaria y equipo para la industria; y, alimentos.

México y Venezuela tienen suscritas las normas de un Acuerdo de Complementación Económica, en base al que podrán celebrarse acuerdos adicionales sobre diferentes sectores productivos, seleccionados de común acuerdo, previendo empresas mixtas o inversiones directas de un país en otro y desgravaciones arancelarias para el comercio de los productos respectivos.

México y Venezuela, junto con otros países, principalmente Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, participan en cinco Acuerdos Sectoriales de naturaleza comercial, relativos a la industria petroquímica, química, fonográfica, fotográfica y del vidrio (30).

El comercio canalizado por las concesiones de los Acuerdos Sectoriales se mantienen en niveles bajos. En efecto, para 1987 las exportaciones mexicanas llegaron a 2.2 millones de dólares y las importaciones fueron de 1.0 millones.

CUADRO No. 62
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON VENEZUELA
EN EL AAP.R 30
1981-1988
(en millones de dólares)

	EXPORTA CIONES	IMPORTA CIONES	SALDO
1981	22	6	16
1982	29	2	27
1983	20	0	20
1984	13	1	12
1985	13	13	0
1986	20	6	14
1987	54	3	51
1988	79	6	73

Fuente: ALADI, Estructura y Evolución del Comercio Intra-regional Negociado, 1981-1988, Secretaría General, 2 de febrero de 1990, pp 13-15.

(30) Secretaría General de la ALADI, "Como pueden ampliar sus mercados los empresarios, en el marco de la ALADI", 18 de junio de 1990, pág. 4.

Derivado de las concesiones otorgadas en el AAP 30, México y Venezuela han generado un comercio global acumulado de 1981 a 1988 de productos negociados que alcanzó la cifra de 287 millones de dólares, cifra que significó en promedio el 56.5% del total. De ese comercio negociado, México exportó a Venezuela 250 millones de dólares, 56.6% del total, e importó 37 millones, el 59.7% de las compras totales efectuadas durante el referido periodo.

En 1988, México exportó productos negociados a Venezuela por 79 millones de dólares los cuales representaron 88.8% del total de ventas a ese país. De igual manera, México importó artículos concesionados por 37 millones de dólares que representaron el 59.7% de las compras totales provenientes de Venezuela.

Como países miembros de la ALADI, Venezuela y México participan en el Acuerdo Regional N.º 4, relativo a la preferencia arancelaria regional. En base al segundo protocolo modificador de este Acuerdo y de conformidad con las tres categorías de países de la Asociación, a México le corresponde otorgar el 28% de preferencia a favor de los países de desarrollo intermedio, entre los que se encuentra Venezuela, y recibe de ellos una preferencia del 12%.

De conformidad con el Programa de Recuperación y Expansión del Comercio (PREC), Venezuela presentó una nómina de 207 fracciones de su tarifa arancelaria para cumplir con los compromisos del PREC, señalando que posteriormente se haría la correspondiente asignación por categorías de países; sin embargo, hasta la fecha no lo ha hecho, por lo que ese país no está aplicando el PREC.

En cuanto a la aportación que México hace al PREC, Venezuela se beneficia de los mismos productos y las mismas preferencias que se señalan en el caso de Colombia.

Sin embargo, en tanto Venezuela no perfeccione o ponga en vigencia las preferencias otorgadas dentro del PREC, México no tiene la obligación de aplicar a ese país las preferencias pactadas en este mecanismo.

De igual manera, en el caso de la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) Venezuela no ha cumplido en su primera etapa, por lo que, aunque ha informado haber puesto en vigencia la PAR actual, existe, en principio, un vacío jurídico que tendrá que aclararse.

CUADRO No. 43
 PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS
 POR MEXICO DE VENEZUELA EN 1989

(MILLONES DE DOLARES)

DESCRIPCION	VALOR	%
Fuel-oil	27.8	42.3
Gasolina, excepto la gasolina para avión	16.2	24.2
Alambre de aluminio	3.8	5.7
Varilla corrugada	3.3	4.9
Mezclas a base de dodecibenceno	1.6	2.4
Alumino sin alear	1.4	2.1
Lamina de hierro o acero, estañada	1.3	2.0
Lamina de hierro o acero, cromada	0.7	1.0
Polimeros de estireno	0.7	1.0
Cueros de bovino, precurtidos al cromo	0.6	0.9
Libros	0.5	0.7
Lingote de aluminio	0.4	0.6
Lamina de hierro o acero	0.3	0.4
Chapas de aluminio	0.3	0.4
Aleaciones de aluminio	0.3	0.4
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	59.2	88.6
IMPORTACIONES TOTALES.	66.8	100.00

Fuente: Idem Dirección General...

CUADRO No. 64
 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
 POR MEXICO A VENEZUELA EN 1989
 (MILLONES DE DOLARES)

DESCRIPCION	VALOR	%
Acido tereftálico	13.2	21.7
Tereftalato de dimetilo	3.9	6.4
Azúcar	3.5	5.8
Libros	2.8	4.6
Minerales de manganeso	2.6	4.3
Tubos para la industria petrolera	2.6	4.3
Computadoras	1.6	2.6
Fotocopiadoras ópticas	1.5	2.5
Acido fluorhídrico	1.3	2.1
Películas fotográficas	1.0	1.6
Isocianatos	0.9	1.5
Caucho butadieno	0.8	1.3
Mezclas de sustancias odoríferas	0.7	1.1
Pigmentos a base de dióxido de titanio	0.7	1.1
Hojas de aluminio	0.7	1.1
Carbonato de magnesio	0.6	1.0
Máquinas de escribir automáticas	0.6	1.0
Fenol (hidroxibenceno)	0.6	1.0
Partes de acumuladores eléctricos	0.5	0.8
Partes identificables para motores	0.5	0.8
Papel y cartón blanqueado	0.5	0.8
Garbanzos	0.4	0.7
Barras para alambón	0.4	0.7
Carbones activados	0.4	0.7
Electrodos para hornos	0.4	0.7
Frijol	0.4	0.7
Caucho sintético	0.3	0.5
Compuestos de función amida	0.3	0.5
Productos laminados planos de acero inox.	0.3	0.5
TOTAL PRINCIPALES PRODUCTOS	44.0	72.0
EXPORTACIONES TOTALES	60.7	100.00

Fuente: Idem Dirección General...

V.3) RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON ALGUNOS BLOQUES DEL MUNDO.

La disminución del comercio global de los países de la ALADI a partir de 1982 estuvo influido, preponderantemente, por la recesión internacional y, derivada de esta, por la adopción de los países industrializados de medidas altamente proteccionistas(31); el deterioro de los precios de los productos básicos o commodities, como es el caso del petróleo (32); la escasa oferta de capitales (33); y, las altas tasas de interés.

- (31) Ejemplo de esto, es la ley de comercio de Estados Unidos mencionada en el capítulo I del presente trabajo, así como el hecho de que "...Mientras en el Marco del GATT el peso de los derechos aduaneros se está reduciendo crecientemente desde que terminó la segunda guerra mundial, la regulación mediante restricciones no tarifarias comenzó a crecer en el decenio de 1970 y alcanza ya a cerca de 40% del comercio mundial. El arsenal de "las medidas ubicadas en zonas grises" continúa creciendo. Asimismo cobra importancia un bilateralismo discriminatorio, el comercio de trueque y de intercambio compensado, la nueva reciprocidad o la política comercial estratégica". Klaus Kasser, Hacia la competitividad industrial en América Latina, Integración Latinoamericana, INTAL, agosto de 1989, pág. 17
- (32) De acuerdo al informe de la CEPAL de 1988, "El valor de las ventas externas de los países petrolíferos...., aumentó levemente, debido a que la disminución de 7% en el valor unitario, neutralizó la mayor parte del aumento de casi 10% en el quantum de las exportaciones". CEPAL, Balanza Preliminar de la Economía Latinoamericana, 1988, pág.. 8
- (33) "En materia de capitales, tanto la magnitud global del acervo de ahorro exportable, concentrado en los países con superávit de capital, por una parte, como las demandas que compiten por esos fondos, por otra, han evolucionado durante el decenio de 1980 en contra de los países en desarrollo. La deuda pendiente, al restringir las importaciones y las inversiones, continúa obstaculizando el crecimiento de los países deudores y el de las exportaciones de los países industriales, especialmente de Estados Unidos. Entre 1982 y 1988 se hizo evidente la insuficiencia de financiamientos para apoyar programas macroeconómicos de reestructuración y crecimiento, pero los bancos acreedores lograron protegerse y transformar lo que inicialmente se consideraba una severa "crisis" en una situación más parecida a un "problema". Alfredo Fuentes Hernández, Integración y Desarrollo de América Latina en el decenio de 1990, Integración Latinoamericana, INTAL, agosto de 1989, pág.. 44.

Por tal motivo, los países latinoamericanos se vieron precisados a establecer una jerarquización en la atención de los problemas que los han venido afectando, dando prioridad a la búsqueda de soluciones para el endeudamiento externo (34). De igual manera, la escasez de divisas jugó un papel decisivo en el decremento del comercio intrazonal, ya que llevó al incumplimiento de los pagos.

Lo anterior motivó que los países de la ALADI adoptaran regímenes de importación altamente protegidos, con diversas medidas de tipo no arancelario y una fuerte elevación de los aranceles.

Por tanto, toda esta situación afectó los compromisos pactados en la ALADI, ya que las preferencias negociadas generalmente se vieron afectadas por la aplicación de restricciones no arancelarias y con ello se deterioró los márgenes preferenciales.

A todos estos elementos se agregarán, en la década de los noventa, varios factores que modificarán sustancialmente la actual estructura económica y geopolítica mundial, entre los que destacan los avances tecnológicos y los cambios en la producción y el comercio; la tendencia hacia la formación de grandes bloques económicos como son la CEE, Estados Unidos-Canadá, Japón-Sudeste de Asia; las transformaciones que se están produciendo en la Unión Soviética y China y la necesidad de reestructurar el aparato productivo regional, condición indispensable para enfrentar la competencia internacional.

(34) "...Al finalizar 1982, después de siete años continuos de transferencias netas negativas, salieron 160,000 millones de dólares, que implicaron un sacrificio anual de crecimiento económico cercano al 4% de producto bruto y casi una cuarta parte de las exportaciones del periodo. El ajuste para pagar utilidades e intereses no tuvo su contrapartida en el acceso a nuevo financiamiento. Por otro lado el menor flujo de inversión privada directa hacia la región no sólo se tradujo en salidas netas aproximadas de 500 millones de dólares anuales en el periodo 1982-1984, sino que la región bajó de 12% a 5% su participación en la localización mundial de estas inversiones en lo que va de esta década". Alfredo Fuentes Hernández, op cit., pag. 44.

De esos elementos el de mayor importancia es el relacionado con la materialización de las condiciones que darán paso a un estado supranacional con la consolidación de la CEE en 1992.

En ese año la CEE formará un mercado único en el que se fusionarán los bancos centrales o se creará un banco central europeo, y derivado de ello, una unión monetaria; la supresión total de restricciones comerciales de orden técnico; la internacionalización de la licitación de las compras estatales; el reconocimiento recíproco de los títulos universitarios de los países miembros y la armonización de sistemas tributarios. En síntesis, se renunciará a la autonomía de los países miembros lo que dará como resultado un solo mercado común, es decir, una sola economía (35).

IV.3.1) Estados Unidos-Canadá

La consolidación de la CEE ha provocado que los demás países del mundo redefinan su estrategia en cuanto a la actual distribución de mercados en el mundo, buscando fortalecer los existentes o crear otros a través de nuevas alianzas.

Ejemplo de esto es que los elementos que, conjugados entre sí, dieron a lugar a la suscripción, en 1987, del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá son, en síntesis, tres. Por un lado, al ver Canadá seriamente afectados sus intereses comerciales en virtud del creciente proteccionismo alentado por el congreso estadounidense, incluso por encima de los acuerdos del GATT, propuso la creación de una zona de libre comercio en Norteamérica, a fin de garantizar un mayor acceso de sus productos al mercado más grande del mundo.

Por otro lado, otro factor decisivo, no menos importante para la suscripción del referido acuerdo, fue que Estados Unidos ante la eminente integración europea, aceptara la propuesta canadiense a fin de tomar medidas preventivas para salvaguardar sus intereses, conformando un bloque económico con Canadá a fin de equilibrar fuerzas con la Europa unificada de 1992.

(35) Klaus Esser, *op cit.*, pág. 10.

Y, un tercer elemento, es debido a que ambos países consideran que el proceso de liberación comercial promovido dentro de la Ronda de Uruguay del GATT, ha tenido resultados pocos satisfactorios.

Desde la entrada en vigor del acuerdo, el 19 de enero de 1989, los Estados Unidos y Canadá están en proceso de eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias existentes entre los dos países, mismo que se proyecta concluir en los próximos 10 años. En el corto plazo existen grandes posibilidades de que se impongan barreras proteccionistas ulteriores a productos de terceros países.

Por tanto, una de las principales repercusiones de este Acuerdo será una desviación de comercio respecto a terceros países, que perjudicará seriamente a los intereses del comercio tradicional de bienes de consumo tales como textiles, zapatos, vestido y siderúrgicos. Productos que numerosos países en desarrollo han demostrado ser más competitivos.

A nivel internacional, sobre todo en Japón y Europa Occidental, se ha manejado el término "Fortaleza América" para describir el nuevo acuerdo. Dicho término indudablemente a reforzado la idea de que se está conformando un nuevo sistema de bloques comerciales.

IV.3.2) Cuenca del Pacífico

La propuesta japonesa, formulada en la década de los sesenta, y posteriormente secundada por los Estados Unidos, en el sentido de seleccionar algunos países de la Cuenca Asiática del Pacífico a fin de inducir la creación de una zona eminentemente comercial y que además funja como receptáculo de las inversiones destinadas a desarrollar diferentes tipos de industrias así como el turismo, hoy se suman potencias económicas como los Estados Unidos, Canadá, Australia, etc., que también cuentan con litoral a este Océano.

Con el espíritu de configurar una estrategia y un Programa para lograr tales objetivos, los Gobiernos mayormente interesados en el desarrollo económico de esta zona, apoyaron la creación de la Conferencia para la

Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), la cual celebró su primera sesión en septiembre de 1980 en la Ciudad de Canberra, Australia, habiendo realizado hasta la fecha 6 sesiones la última de ellas en la Ciudad de Osaka, Japón en mayo de 1984.

En esa región destacan países con diversas características y grado de desarrollo que, sin embargo, se distinguen por una activa participación en el proceso de cooperación que experimenta la región desde hace años, tales como los industrializados Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda; los de reciente industrialización (NIC's): Corea, Hong-Kong, Singapur y Taiwán; y países en desarrollo como Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia.

Esas trece naciones totalizaron 670 mil millones de dólares por concepto de exportación en 1985, monto superior a los 620 mil millones registrado por la Comunidad Económica Europea (CEE). El comercio entre los países de la zona se incrementa de manera notable, pasando de 14.8 por ciento en relación al comercio mundial en 1975, al 21 por ciento en 1985, año en que dicha proporción fue de 18 por ciento para la CEE.

Son Japón y Estados Unidos los principales mercados de la región. Por ejemplo, el segundo absorbió en 1985 el 92 por ciento de las exportaciones canadienses a la Cuenca y el 65 y 27 por ciento de las de Japón y Nueva Zelanda, respectivamente, y de un 10 a 65 por ciento de los países en desarrollo de la zona. Cabe subrayar que los NIC's han instrumentado una política económica orientada hacia el exterior, en la cual, la relación de sus exportaciones con el PIB fue de 60 por ciento en 1985, la más alta del mundo.

La zona cuenta con vastos recursos marinos y minerales, sin embargo, sólo Estados Unidos, Japón y la URSS tienen la tecnología para explotar dichos recursos minerales. Por otra parte, Estados Unidos ha visto tradicionalmente al Pacífico Oeste como un área estrategia vital para sus intereses.

Sin embargo, aún cuando el número de países participantes en la CCEP se ha incrementado paulatinamente en cada una de sus sesiones, los trabajos se han orientado a consolidar administrativamente la propia Conferencia y al análisis de las potencialidades económicas de los países seleccionados de la Cuenca asiática.

En tal virtud, ni los gobiernos de los países promotores de este proyecto ni la CCEP se han pronunciado respecto a un Programa, estrategia, línea de acción o minimamente a dilucidar un caso hipotético de cooperación multilateral para el desarrollo del comercio y la industria de la Cuenca del Pacífico (concibiendo, al menos, únicamente parte del litoral asiático), aún cuando algunos países que conforman la Conferencia utilizan el término -"Comunidad del Pacífico".

Las razones de la falta de avance en la definición de propuestas específicas y lineamientos de acción estriban, aunque la CCEP en ningún caso lo mencione, en dificultades de carácter teórico y pragmático.

A más de veinte años de formulada la idea, la atención de algunas naciones, se orienta al examen de posibilidades de hacer emerger a la Cuenca del Pacífico como alternativa para llevar a cabo un bloque económico con perspectivas de encontrar un lugar respetable en la etapa actual del desenvolvimiento de la economía internacional, asegurando el desarrollo armónico de este litoral a la luz de las potencialidades económicas que, en conjunto, representan los países pertenecientes a esta zona.

En principio, Japón pretendía iniciar el proceso con miras preventivas para equilibrar fuerzas ante el acelerado proceso de integración de la CEE y el poderío comercial norteamericano, aún preponderante durante las décadas de los sesentas hasta finales de los setentas.

Actualmente, ante los umbrales de la fusión de las economías europeas, para Japón y Estados Unidos la Cuenca del Pacífico es un mercado importante estratégicamente, significa, entre otras razones, un espacio en donde realizar inversiones con mano de obra barata y altamente calificada; un mercado para efectuar exportaciones de insumos productivos, alimentos y manufacturas y, en general, la zona es altamente propicia para llevar a cabo importantes transacciones financieras.

IV.3.3) Estados Unidos y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe

La pérdida de competitividad de los Estados Unidos, en materia de exportaciones, junto con la próxima unificación de Europa a partir de 1992, ha provocado que este país tome medidas para asegurar y extender mercados, no solo

limitándose con imponer restricciones a sus importaciones; legislar condiciones para el acceso a su mercado; establecer una zona de libre comercio con Canadá y explorar las posibilidades para penetrar en la Cuenca del Pacífico, sino también ha creado "Iniciativas": una para la Cuenca del Caribe y otra llamada "de las Américas".

La Ley sobre la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe es el fundamento legal que autoriza al Presidente de Estados Unidos para decretar el tratamiento de libre arancel en Estados Unidos a ciertos productos provenientes de países beneficiarios por esta iniciativa. Este tratamiento inicialmente fue concebido con un ámbito temporal de validez del primero de enero de 1984 hasta el 30 de septiembre de 1995.

Los países beneficiarios de esta iniciativa son designados por el Presidente de Estados Unidos, mismo que debe notificar previamente al congreso y explicar las razones que fundamenta la intención.

La acción por parte del Presidente de Estados Unidos de excluir a un país o de terminar su elegibilidad también debe ser modificada al Congreso, al menos con sesenta días de anticipación a esta intención, habiendo de darse las explicaciones del caso.

Para designar como "país beneficiario" a alguna nación o territorio, a la fecha, el Presidente de Estados Unidos solo puede considerar a los siguientes: Aruba, Anguilla, Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, las Islas Caimán, Montserrat, Antillas Holandesas, San Cristóbal, las Islas Turk y Caicos, las Islas Virgenes Británicas, y San Kitts-Novis.

Actualmente, todos los anteriores países o territorios, excepto Anguilla, Nicaragua, Panamá, las Islas Turk y Caicos, Surinam y las islas Caimán son "países beneficiarios" de esta iniciativa.

En esa iniciativa, el efecto de los beneficios arancelarios sobre la industria y los consumidores estadounidenses ha sido mínimo.

Por otra parte, el futuro crecimiento de las exportaciones de los países beneficiarios depende de las inversiones actuales en sectores orientados hacia esta actividad; sin embargo, no se prevé que éstas sean considerables, primero, por las limitaciones estructurales existentes en estos países, y segundo, por los temores a un mayor proteccionismo por parte de Estados Unidos, lo cual reduce el atractivo, a largo plazo, de nuevos proyectos de inversión orientados a surtir el mercado de este país.

Curiosamente se han detectado mayor número de proyectos en industrias que no se benefician del SGP de Estados Unidos. Asimismo, la industria textil y el turismo han sido de las más desarrolladas en la región en 1987.

La República Dominicana y Costa Rica son los mayores beneficiarios del esquema. Además, existen un gran número de operaciones de producción compartida entre países beneficiarios y Puerto Rico.

Bajo el esquema actual de la iniciativa y durante sus primeros cuatro años de vigencia, se ha observado que los países beneficiarios no han mostrado incremento significativo en sus exportaciones a Estados Unidos.

Como dos de los principales motivos de lo anterior se señalan el hecho de que el ámbito de productos elegibles para el tratamiento preferencial bajo la iniciativa es similar al de aquellas elegibles bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y además la imposición de restricciones cuantitativas de acceso para ciertos productos por ejemplo Cítricos, ethanol y azúcar.

IV.3.4) ARGENTINA-BRASIL

Caso excepcional de la suscripción de Acuerdos de Alcance Parcial formalizados en el marco de la ALADI, es el Acuerdo de Complementación Económica No. 12, suscrito entre Argentina y Brasil, en el que próximamente se incorporará Uruguay. En este Acuerdo se lograron convenir aspectos que rebasa los puramente comerciales, al incluir protocolos como son el No. 1, de Bienes de Capital; el No. 5, Empresas Binacionales; No. 6, Asuntos Financieros; No. 7, Fondo de Inversiones; No. 8, Energía; No. 9, Biotecnología; No. 10, Estudios Económicos; No. 11, Asistencia en Casos de Accidentes Nucleares y Emergencias Radiológicas; y, No. 12, de Cooperación Aeronáutica.

Los referidos protocolos señalan objetivos y plazos específicos para cumplirlos así como medidas para evaluar los logros, previniendo posibles desviaciones (35).

IV.3.5) COLOMBIA, MEXICO Y VENEZUELA

Dada la crisis Económica internacional aun prevaleciente en la década de los ochentas; la baja de la productividad estadounidense, con su consecuente pérdida de mercados para sus exportaciones y la eminente consolidación de la CEE, el resultado inmediato de todos esos elementos, combinados entre si, en el espacio y el tiempo, fue el surgimiento de nuevos bloques económicos cuyos objetivos centrales son encontrar medidas coordinadas para afrontar la crisis internacional y las consecuencias, en materia de competitividad comercial, de la próxima Europa unida en 1992.

En ese contexto, se crearon los Acuerdos Estados Unidos-Canadá, Argentina-Brasil, Cuenca del Pacifico y Cuenca del Caribe; en dichos acuerdos México ha explorado la posibilidad de adherirse a ellos, sin llegar a compromisos formales. Por tanto, estos significaba quedarse aislado ante los nuevos acontecimientos mundiales.

Lo anterior, coincidió con el hecho de que, en 1988, tomaron el poder los nuevos Presidentes de México y Venezuela mismos, que ante los cambios internacionales, consideraron que para evitar un aislamiento en el ámbito internacional, con su consecuente pérdida de poder de negociación, es necesario crear las condiciones para formar un bloque económico entre Colombia, México y Venezuela.

Así, en una reunión que sostuvieron, el 12 de marzo de 1989, en la ciudad Guayana, Venezuela, los cancilleres de Colombia, México y Venezuela, mediante el Plan de Acción suscrito ese día, se comprometieron en aspectos políticos y económicos a fin de avanzar hacia una mayor integración realista y efectiva, en virtud de que existen enfoques subregionales, dentro de los esfuerzos de la integración, que han comenzado a dar resultados satisfactorios en varias latitudes del continente, por ejemplo Argentina-Brasil y Estados Unidos- Canadá.

(35) Acta de Integración Argentino-Brasileña, suscrita el 29 de julio de 1986, Buenos Aires, Argentina.

Por tanto, los tres países decidieron explorar nuevas posibilidades en el campo de la integración económica, a fin de crear un nuevo bloque económico, en el que se buscará alcanzar las siguientes metas:

- 1.- Realizar nuevos esfuerzos dirigidos a la integración económica por ramas de actividad específicas, en lo bilateral y, conforme a las condiciones lo permitan, en lo trilateral. Esfuerzos que estarán enmarcados en las tareas conjuntas para la integración de América Latina.
y
- 2.- Consolidar y dar mayor efectividad a la cooperación económica, cultural, científica y técnica de los tres países hacia Centroamérica y el Caribe.

En base al referido Plan de Acción se han realizado diferentes reuniones de coordinación entre las delegaciones oficiales de México con cada uno de los dos países, en las que se efectuaron proyectos más específicos para las metas anteriormente mencionadas.

En oportunidad de la visita del Presidente de México, Lic. Carlos Salinas de Gortari, a Venezuela y Colombia, del 6 al 10 y del 10 al 11 de julio de 1989, respectivamente, se suscribieron distintos documentos en los que se asumen varios compromisos para profundizar la complementación económica entre los tres países, en el marco del proceso de integración de América Latina.

Respecto a México y Venezuela, ambos mandatarios asumieron los siguientes compromisos:

- 1.- "Declaración Conjunta" sobre el establecimiento de un esquema de cooperación y complementación de ambos países. Documento que servirá de base para la realización de diferentes acciones, entre otras, en los campos comercial. Asimismo, se ha convenido proseguir en forma activa e inmediata en el desarrollo del programa de acción para la complementación económica México-Venezuela.
- 2.- Dentro del referido programa de acción, México y Venezuela coordinarán esfuerzos por lo que se refiere a la cooperación económica y los países de América Central y del Caribe.

- 3.- Un programa de acción entre los dos países, en cuyo plan, además de señalar sus objetivos y líneas generales de acción, se definen estrategias y lineamientos haber específicos en la actividad comercial, hacendaria-financiera, energética, industrial, turística, transportes y comunicaciones.

Los compromisos sobresalientes en el área comercial son:

- Realizar una mayor coordinación en las políticas comerciales de los países, con el objeto fundamental de incrementar y diversificar el comercio recíproco y propiciar una mayor apertura comercial entre ambas economías.
- Incrementar el intercambio comercial en materia de servicios, de construcción y consultoría.
- Adoptar un esquema conjunto para la sustitución de importaciones extrazonales
- Utilización de las líneas de crédito de las instituciones venezolanas y mexicanas, FINEXPO y BANCOMEXT, respectivamente, así como del convenio de pagos y créditos recíprocos de la ALADI.
- Intercambio de la información necesaria para incrementar el comercio recíproco y desarrollar acuerdos de complementación sectorial.
- Apoyar las actividades de una cámara de comercio, México-Venezuela, para facilitar el desarrollo del intercambio comercial.
- Establecer un sistema de información de consulta mutua en materia de negociaciones comerciales internacionales.
- Difusión oportuna de sus licitaciones públicas internacionales, y estudio sobre las posibilidades de establecer un acuerdo que facilite la participación de empresas de ambos países en dichas licitaciones.
- Establecer un mecanismo de consulta para la negociación de Acuerdos de Restricción voluntaria de exportaciones a terceros países.

En el campo industrial se asumieron los compromisos siguientes:

- La adopción de medidas para lograr una mayor coordinación y complementación de las actividades industriales, para estimular las inversiones y la creación de empresas conjuntas, con la participación de los sectores empresariales públicos y privados.
- Por conducto de la comisión administradora de la acuerdo de complementación económica México-Venezuela, examinar los aspectos técnicos de la complementación sectorial y recomendar medidas para su eficaz desarrollo.
- Realizar estudios técnicos sobre la situación global y sectorial de las industrias de ambos países e identificar posibilidades de interacción sectorial y complementación económica.
- Facilitar y apoyar acciones de cooperación en sectores industriales y de servicios ya identificados.
- Realizar un estudio conjunto sobre el régimen aplicable a los capitales provenientes de ambos países, para facilitar inversiones y codirecciones.
- Apoyar la formación de empresas mixtas.
- Promover la cooperación entre la pequeña y mediana industria, con el fin de desarrollar programas de complementación.
- Ambos gobiernos se comprometieron al fortalecimiento de los transportes y las comunicaciones, sobre todo por vía marítima y aérea, con la finalidad de facilitar el comercio y consolidar el proceso de complementación.

De igual manera, se suscribió un convenio de coordinación, cooperación y promoción comercial entre México y Venezuela. Por parte de México la responsabilidad directa la asumen la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., y por parte de Venezuela el Instituto de Comercio Exterior.

Por último, se estableció una Comisión Binacional permanente México-Venezuela responsable de la puesta en práctica de las acciones de cooperación dicha comisión estará formada por representantes del sector público y privado en términos que tenga a bien cada una de las partes.

Los compromisos que se llevaron a cabo con Colombia fueron los siguientes:

Los Presidentes de los Estados Unidos Mexicanos y de la República de Colombia, suscribieron una declaración conjunta sobre el establecimiento de un programa general de colaboración y complementación entre ambos países, misma en la que se tomaron los acuerdos siguientes:

- 1.- Instrumentar un programa general de colaboración y complementación que permita llevar a cabo un proceso de integración progresiva entre México y Colombia, a la luz del tratado de Montevideo 1980.
- 2.- Con base en lo anterior, promover acciones en materia de cooperación bilateral destinadas a concretar al complementación y encaminadas a identificar aspectos de especial interés para ambos países.
- 3.- Formular programas de acción que se formalizaran mediante protocolos específicos, en el marco de acuerdos bilaterales existentes o por establecer.
- 4.- Definir modalidades de cooperación y complementación en las que ambas partes impulsen y promuevan la participación de los sectores empresariales respectivas.
- 5.- Establecer una Comisión Binacional permanente México-Colombia, responsable de la puesta en práctica de las acciones de cooperación. Dicha comisión estará integrada por representantes de los sectores público y privado, en los términos que dispongan cada una de las partes.
- 6.- Los acuerdos y proyectos de programas de acción que con base en la presente declaración se convengan, serán el primer paso en la instrumentación del programa general de colaboración y complementación entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia.

En esta oportunidad, se suscribió también un acuerdo de complementación económica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Colombia, cuyas normas servirán de base para formalizar los entendimientos a que ambos países lleguen en materia de integración o complementación sectorial, bien sea en el campo de la industria o los servicios.

De igual manera, fue suscrito un convenio de coordinación, cooperación y programación comercial entre la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C., por parte de México, y el fondo de promoción de exportaciones, por parte de Colombia.

Se hizo énfasis en el convencimiento y necesidad de propiciar un proceso de mayor complementación y cooperación de acciones, así como hacer más eficiente la cooperación hacia Centroamérica y el Caribe, en conformidad a lo establecido en la iniciativa concreta por los Cancilleres de México, Colombia y Venezuela, en puerto Ordáz el 12 de mayo de 1989.

Los compromisos suscritos por México con Colombia y Venezuela, se desarrollaron dentro del proceso de integración económica de América Latina y, por tanto, quedan abiertos a la adhesión de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración.

Posteriormente en el marco de la Reunión del Grupo de Río, celebrada en la ciudad de Buenos Aires, Argentina, los días 4 y 5 de diciembre de 1989 los gobiernos de Colombia, México y Venezuela, con la finalidad de acelerar los procesos de armonización de políticas macroeconómicas e integración comercial, decidieron:

- a).- En el ámbito de la armonización de políticas macroeconómicas: identificar las políticas cambiarias, de promoción de exportaciones y arancelaria como los sujetos centrales de acuerdos de armonización.
- b).- En el ámbito de la integración comercial:
 - 1.- Avanzar con firme decisión política en la expansión del comercio entre los tres países.
 - 2.- Eliminar las restricciones no arancelarias para todas las tarifas, excepto una lista de productos cuyo valor no exceda 30% del valor total de las importaciones. Dicha medida se instrumentará antes de julio de 1990.
 - 3.- Profundizar en forma significativa las preferencias arancelarias sustancialmente menor entre los tres países.

4.- Lo anterior sin perjuicio de los acuerdos negociados previamente entre los tres países.

c).- Convocar para la segunda quincena de enero de 1990 una reunión en la Ciudad de México, cuyo objetivo será concretar el calendario para llevar a cabo los acuerdos a este respecto, especialmente la ampliación significativa de las preferencias arancelarias en todas las fracciones de las respectivas tarifas.

Esas medidas, inscritas en el marco de la ALADI, están acorde con los propósitos de intensificación del intercambio comercial y de la complementación económica de América Latina.

Como puede apreciarse, los compromisos asumidos en Buenos Aires representan posibilidades de incrementar sustancialmente las relaciones comerciales con los dos países, con los que tradicionalmente México ha logrado un saldo comercial favorable.

Asimismo dicho saldo comercial incluso podría incrementarse, eliminando las resistencias que se han presentado en las negociaciones con Colombia y Venezuela, de igual manera, representan posibilidades de acceso preferencial a mercados que compran del exterior un valor aproximado de 16,000 millones de dólares anuales, (5,000 de Colombia y 11,000 de Venezuela); en contrapartida México les otorgaría preferencias para que sus productos pudieran concurrir a nuestro mercado; sin embargo, dada su estructura y capacidad productiva, esos países no podrían aprovechar las preferencias en el mismo nivel en que lo haría México.

Por otro lado, significarían el consolidar las posibilidades de incremento de exportación de productos mexicanos manufacturados, así como el desarrollar intereses que faciliten la complementación económica y propicien la formación de una unidad semejante a otras que han surgido en el marco de la ALADI, lo que necesariamente conllevaría a resultados que abrirían posibilidades de definición de las acciones para la integración de América Latina.

Los compromisos asumidos también resultan favorables a México si consideramos el aspecto de la eliminación de restricciones no arancelarias, dado que lo acordado en Buenos Aires no implica ningún nuevo sacrificio para el caso de México, ya que las excepciones cubrirían todos los productos que actualmente están sujetos al requisito de permiso de

importación y en cambio, se obtendrían los productos mexicanos, lo cual facilitaría aun más, el acceso de nuestros productos a esos mercados.

En resumen, los compromisos del Grupo de los Tres, bien pueden definirse como una de las primeras oportunidades para obtener compensación de estos países a la liberación comercial que México ha aplicado unilateralmente.

Para atender lo anterior, se pretendía realizar una reunión tripartita, durante la segunda quincena de enero de 1990, en la ciudad de México, en la que se debería concretar el calendario para llevar a cabo los acuerdos adoptados.

Sin embargo, hasta el mes de junio de 1990, no se realizó ninguno de los compromisos adquiridos por los tres países; tanto los del mes de junio de 1989, de la gira del Presidente Salinas como los de la reunión del Grupo de Río, de diciembre del año pasado.

Lo anterior se explica no sólo por las resistencias que los sectores privados, de los respectivos países, han puesto a dichos acuerdos, sino además por dos elementos que se presentaron en el año de 1990.

Por un lado México inició con Estados Unidos las negociaciones para crear una zona libre entre ambos países y por el otro, casi paralelamente, el Presidente de los Estados Unidos, emitió su "Iniciativa para las Américas".

Las negociaciones aparentemente espontáneas de México con Estados Unidos para una zona de libre comercio, desconcertó a los países Latinoamericanos, al grado que el reciente Presidente de Uruguay, Dr. Luis Alberto Lacalle manifestó que "El Eventual acercamiento de México al polo comercial Canadá-Estados Unidos no resultará un motivo de traumatismo político para América Latina. Dicho acercamiento podría tener consecuencias determinantes, tal vez del futuro fortalecimiento de la Cuenca de la Plata (Argentina, Brasil y Uruguay)".

En términos generales se consideró que México más que interesarse por la integración Latinoamericana, y por tanto por la de Colombia y Venezuela, todos sus esfuerzos se dirigen a estrechar sus lazos comerciales y económicos con Estados Unidos y Canadá.

IV.3.6) Estados Unidos y la Iniciativa Comercial para las Américas.

Esta iniciativa originalmente presentada por la administración Regan, en el año de 1987, fue retomada por el actual Presidente de Estados Unidos, George Bush. Iniciativa que propone una sociedad económica de base amplia para la década de 1990.

La referida estrategia está dirigida básicamente a asegurar los mercados latinoamericanos ante la próxima Europa Unificada, mismos que se consideran como "naturales" del vecino país del norte. En efecto, la CEE a iniciado negociaciones con la Secretaría General de la ALADI para profundizar las relaciones comerciales y económicas con los países miembros de esa Asociación, situación que se puede considerar como medidas para penetrar a mercados latinoamericanos una vez unificada la CEE a partir de 1992.

La Iniciativa de las Américas se basa en tres pilares a saber: comercio, inversión y reducción de la deuda.

Para expandir el comercio, el Presidente Bush propuso que se comenzara el proceso de crear una zona de libre comercio en todo el hemisferio, con mercados mas abiertos que permitirán a las naciones del hemisferio beneficiarse enteramente de reformas y de reestructuraciones económicas encaminadas a dicho fin. Lo anterior constituirá, según el Presidente Norteamericano, un poderoso incentivo para el comercio, complementándose con los pilares de inversión y de deuda de la iniciativa para las Américas "...Y es que la prosperidad en nuestro hemisferio depende del comercio, no de la ayuda".

De esa manera, la culminación exitosa de la Ronda Uruguay es la principal prioridad del Presidente Norteamericano y la manera más efectiva de promover el crecimiento comercial a largo plazo en América Latina y la mayor integración de esa región en el sistema comercial mundial. En la Ronda, el objetivo de Estados Unidos es negociar reducciones recíprocas de las barreras al comercio, fortalecer las reglas de comercio existentes y expandir estas claras reglas de juego a áreas que ahora no las tienen. Muchos países latinoamericanos tienen un interés especialmente importante en el esfuerzo sin precedente para obtener un acuerdo significativo en el área de la agricultura.

Al entrar en los últimos seis meses en la Ronda, los Estados Unidos analizarán en los flujos de comercio de ese

país para identificar los productos de interés especial para los países latinoamericanos. Dicho país hará las ofertas para reducir los aranceles sobre estos productos sin esperar a que las naciones latinoamericanas lo soliciten.

Una zona de libre comercio global para todos los americanos es otro de los objetivos del Presidente Bush en el que se manifiesta la disposición por parte de ese país para celebrar acuerdos de libre comercio con otros mercados con América Latina y el Caribe, particularmente con grupos de países que se han asociado con el propósito de liberalizar el comercio.

A largo plazo se pretende crear una zona de libre comercio que abarque a todas las Américas; la del Norte, Central y del Sur, en la que se diseñará una política Norteamericana dirigida a fomentar la integración comercial regional dentro de América Latina y el Caribe.

En ese contexto, los países interesados a adherirse a la iniciativa para las Américas, deberán demostrar su compromiso a la reforma de sus economías, mismas que deberán contener una liberación del comercio e inversiones y solidas políticas macroeconómicas.

Por tanto los acuerdos de libre comercio deben ser amplios, estableciendo el libre flujo de mercaderías, servicios e inversiones entre los participantes, ofrecer protección a los derechos de propiedad intelectual y contener procedimientos de arreglo de controversias, que sean justos y expeditos.

El primer paso en este proceso, según el Presidente Norteamericano, es la celebración de un acuerdo de libre comercio con México. El 11 de julio de 1990, los Presidentes de ambos países convinieron en que un acuerdo de esa naturaleza sería para el beneficio mutuo de los dos países. Por tanto, ordenaron a sus representantes de Comercio comenzar las consultas y trabajos preparatorios necesarios para la iniciación de las negociaciones, en las que se contemplará que para liberalizar el comercio entre los dos países pueden llevarse años de preparación y arduas negociaciones.

Por último el Presidente Estadounidense señaló la disposición de ese país para celebrar acuerdos marco que ofrezcan la oportunidad de negociar gradualmente la eliminación de barreras específicas al comercio o la

resolución de problemas comerciales. Dichos acuerdos pueden establecer principios generales de relaciones comerciales entre los dos países, un mecanismo de discusión, y en la medida posible, la resolución de problemas comerciales y de inversión.

El segundo pilar de la Iniciativa para las Américas es el aumento de las inversiones en la región. Para tal efecto Estados Unidos propone realizar dos medidas:

- Primero, ese país trabajará con el Banco Interamericano de Desarrollo para crear un nuevo programa de préstamos para las naciones que adopten medidas importantes dirigidas a eliminar las trabas de inversiones internacionales. Para esto el Banco Mundial también podría contribuir en este esfuerzo; y,
- Segundo, se propone la creación de un nuevo fondo de inversiones para las Américas. Este fondo, administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), podría brindar hasta 300 millones de dólares al año en subsidios en respuesta a reformas de inversiones con orientación de mercado y progresos en la privatización. Estados Unidos se propone contribuir con 100 millones de dólares al fondo y buscará contribuciones semejantes de Europea y del Japón.

El tercero y último pilar de la propuesta del Presidente Bush, es aliviar la carga de la deuda en la región, misma que esta íntimamente relacionada con la finalidad de crear un ambiente atractivo para las nuevas inversiones .

Como medio de ampliar la estrategia norteamericana para la deuda, se propone que el BID sume sus recursos y esfuerzos a los del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM) para apoyar la reducción de la deuda bancaria comercial en la América Latina y el Caribe (36). Como en el caso del BM y del FMI, los fondos del BID estarán vinculados directamente a la reforma económica.

(36) La reducción de la deuda en la región se pretende llevar a cabo en forma similar como se negoció con México: el reconocimiento del valor de la deuda de cada Nación, de acuerdo al mercado secundario, estará supeditado a las reformas económicas que cada país realice para permitir la amplia privatización de sus economías y garantizar la propiedad intelectual.

Con respecto a la deuda concesional (prestamos hechos de cuentas que ayuda o de alimentos para la paz) se pretende reducirla sustancialmente para los países mas recargados. También el Gobierno norteamericano venderá una porción de los prestamos estadounidenses pendientes para facilitar los trueques sobre el medio ambiente en países que ya hayan establecido programas de ese tipo.

Por último, George Bush señaló que "hay alguna preocupación de que los cambios revolucionarios que hemos presenciado este último año en Europa oriental desviarán nuestra atención de la América Latina". Al respecto, manifestó que "Estados Unidos no perderá de vista los tremendos desafíos y oportunidades aquí, en nuestro propio hemisferio".(37)

La propuesta del Presidente George Bush fue rápidamente aceptada por la mayor parte de los países de América de Latina. Asimismo en el seno del Comité de Representantes de la ALADI fue recibida con un singular beneplácito, en la que se realizaron manifestaciones de apoyo por parte de los Presidentes de los países miembros de la Asociación. De igual manera, con esa propuesta casi inmediatamente cesaron las críticas de los países sudamericanos en torno a la adherencia de México con Estados Unidos y Canadá.

Los días 19 y 2 de agosto de 1990, se reunieron en Brasilia, los Cancilleres y Ministros de Economía de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, quienes emitieron un comunicado, en el que señalan el compromiso de sus países para establecer, a más tardar el 31 de diciembre de 1995, una zona de libre comercio.

En esa reunión, Uruguay se comprometió a participar en el mercado común de Argentina y Brasil, mientras que Chile señaló que, por ahora, sólo participaría en una zona de libre comercio, a la cual, también ha sido invitado el Paraguay.

Estas acciones pueden interpretarse como la reacción de los cuatro países ante la propuesta del Presidente Bush, ya que además del compromiso para la constitución de una zona de libre comercio, también se establece el de negociar, en conjunto, con Estados Unidos.

(37) UBIS MONTEVIDEO WIRELESS FILE, Discurso del Presidente de los Estados Unidos de América Sr. George Bush, pronunciado el día 27 de junio de 1990, en la Ciudad de Washington D.C.

De lo anterior se desprende que los países del cono sur están buscando acelerar su integración, con opciones que les permitan constituir un bloque, para desarrollar una negociación más favorable con los Estados Unidos, aún cuando esas opciones resulten difíciles de llevar adelante, sobre todo en función del plazo establecido.

Los Presidentes Representantes Presidenciales de los países del miembros del Grupo Andino, reunidos el 7 de agosto de 1990 en Bogotá, Colombia, realizaron su Declaración Andina sobre la Iniciativa para las Américas, en la que señalaron que la mayor importancia de dicha Iniciativa constituye un nuevo enfoque y un punto de partida para reformular, sobre una base equitativa, las relaciones económicas entre ese país y la región.

Dado que la propuesta del Presidente Bush contiene soluciones para los problemas más importantes de la zona (deuda, inversión y comercio), la mayoría de los países de América Latina, casi inmediatamente, realizaron gestiones para iniciar las negociaciones correspondientes a fin de celebrar acuerdos de libre comercio con Estados Unidos. La anterior situación provocó que Colombia y Venezuela desatendieran los compromisos asumidos en Plan de Acción suscritos con México, dándole prioridad a la Iniciativa para las Américas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES

- 1.- La ALALC-ALADI, en sus treinta años de existencia no logró alcanzar la meta máxima incluida dentro de los objetivos de ambos tratados, el mercado común ni siquiera una zona de libre comercio.

La ineficacia del Tratado de Montevideo 1960, y posteriormente el Tratado de Montevideo 1980, se explica por la forma que fue concebido desde sus orígenes el proceso de integración de mayor relevancia de América Latina. Por un lado, como un medio que permitiera a algunos países del Cono Sur a cumplir con los compromisos asumidos con el GATT de los años cincuentas y mantener preferencias arancelarias entre ellos sin extenderlas a los demás países de ese organismo, ajustándose a las condiciones que establecía la entonces cláusula XXIV del mismo.

Por otro lado, se adoptó el esquema de integración diseñado por la CEPAL el cual era un émulo del esquema de los países de la Comunidad Económica Europea, integrada desde el inicio por países desarrollados. El esquema propuesto por la CEPAL no contemplaba las diferencias económicas de los países miembros, ni los diferentes objetivos que tenían cada país al decidir participar en el Tratado de Montevideo 1960.

De ese modo la característica esencial del proceso adoptado para la integración en América Latina era bajo un mecanismo de negociación denominado Listas Nacionales en las que se incluyó una cláusula que determinaba la extensión automática de las concesiones otorgadas por un país a otro, al resto de los países miembros.

Los pocos logros de la ALALC, también se explican por los golpes de estado y guerras internas que se suscitaron a lo largo de sus veinte años de existencia, situación que hacía variar, en el espacio y en el tiempo, el concepto de integración económica dependiendo del tipo de Gobierno que existía en cada país.

Otro elemento no menos importante fue la evolución de la economía internacional, a partir de la "crisis del petróleo" registrada en el periodo 1971-1974, lo que trajo consigo tres causas que influyeron negativamente en la "voluntad política" de los gobiernos de los países de la ALALC para integrarse: el aumento de las medidas proteccionistas de los mercados internacionales; la evasión de los compromisos asumidos en el seno de la Asociación e incluso del GATT y las medidas estratégicas

de los países industrializados para disminuir su dependencia con los países en vías de desarrollo en materia de productos básicos, principalmente de petróleo.

Bajo esos tres elementos, el desarrollo de la ALALC tuvo como característica sobresaliente las micronegociaciones de concesiones arancelarias, con un Tratado que contenía artículos en los que estaban precisadas las medidas para evadir los compromisos, dejando en terminologías abstractas las cláusulas que significaban comprometer la soberanía de los países miembros con obligaciones encaminadas a un desarrollo serio del proceso de integración.

Por esas razones las relaciones comerciales entre Colombia, México y Venezuela durante la existencia de la ALALC fueron apenas perceptibles, más aun debido a que Colombia y Venezuela se adhirieron al Grupo Andino, lo cual significó dar prioridad a su comercio exterior al resto de los países del Acuerdo de Cartagena.

En dicho acuerdo se incluyeron cláusulas en la que se comprometían los países miembros en la asignación de la producción y comercialización de varios sectores de la economía, así como para la regulación de la inversión extranjera entre los países miembros.

- 2.- La principal causa que contribuyó a la reestructuración del proceso de integración que se estaba llevando a cabo a través de la ALALC fue que la crisis energética evolucionó hacia una crisis financiera dando a lugar a que los países en desarrollo se debilitarán en su capacidad de adquirir divisas internacionales y, por tanto, perdieran poder de negociación ante el FMI, el GATT y, en general, con los países desarrollados.

En ese contexto, los países latinoamericanos desde mediados de la década de los setentas se han visto presionados por los organismos financieros internacionales y el GATT para instaurar en sus respectivas Políticas Económicas medidas de apertura comercial de inversión, y de garantía de los derechos de patentes o propiedad intelectual.

Asimismo, en la Ronda Kennedy del GATT, se aprobaron acuerdos que flexibilizaron la cláusula XXIV de ese organismo internacional, autorizando a los países que suscriban acuerdos bilaterales, al interior de un proceso de integración para formar un mercado común.

De esa manera, desde antes de la suscripción del Tratado de Montevideo 1980, se presentaron todas las condiciones

para que al transformarse la ALALC en la ALADI, los países miembros sostuvieran acuerdos que en principio podrían ser bilaterales y mediante negociaciones estarían facultados a convertirse en multilaterales.

- 3.- El poder suscribir acuerdos bilaterales, sin entrar en contradicción con compromisos internacionales (GATT), es condición imprescindible para que los países asociados puedan transformar las tradicionales micronegociaciones en macronegociaciones.

Lo anterior es debido a que al desaparecer la obligación de hacer extensivas las concesiones que un país otorga a otro, antigua cláusula XXIV del GATT, la necesidad de hacer negociaciones con especificaciones a ultranza, orientadas a beneficiar exclusivamente con el país que se negocie bajo un acuerdo multilateral (Listas Nacionales) del Tratado de Montevideo 1960.

- 4.- Derivado de esta circunstancia al amparo de Montevideo 1960, los países miembros podrán concertar acuerdos amplios de comercio, ya sea para realizar desgravaciones por franjas, líneas o capítulos de sus respectivas tarifas de exportación y en el mejor de los casos concertar negociaciones que incluyan no solo aspectos de comercio sino también de cooperación técnica e industrial y de inversión.

Estos tipos de acuerdo son la nueva modalidad en la ALADI y generalmente se realizan a través de Acuerdos de Complementación Económica en los que, en principio, se negocian tarifas enteras de importación con sus respectivas listas de excepciones que incluyen los productos más sensibles de las producciones nacionales, así como normas que incluyen aspectos de inversión y cooperación económica.

Ejemplo de lo anterior en la ALADI, es el acta de integración Argentino-Brasileña y el acuerdo de complementación económica México-Uruguay.

- 5.- En conclusión aunque las relaciones comerciales entre Colombia, México y Venezuela aun no son muy significativas, en función del volumen que esos países realizan con el mundo, para México, desde el punto de vista del comercio que efectúa al interior de la región, los países de mayor importancia son Colombia, Venezuela y Centroamérica. Esto es debido a los significativos superávit que registra tradicionalmente con esos países.

- 6.- La situación actual de la economía internacional; de la estructura jurídica del TM 1980; del Acuerdo de Cartagena, al que pertenecen Colombia y Venezuela; la creciente disposición de los países de la región para realizar políticas aperturistas comerciales y de inversión y la democratización de América Latina (o por lo menos la instauración de gobiernos civiles) son condiciones que favorecen la posibilidad de que México realice compromisos para efectuar acuerdos de complementación económica con Colombia, Venezuela, Centroamérica e incluso con Chile.
- 7.- La consolidación de la Comunidad Económica Europea para 1992 es el principal catalizador que provocó la actual reagrupación de los bloques económicos internacionales, ya que la mayoría de los países industrializados que no pertenecen a ese proceso de integración, mediante nuevas alianzas, se están preparando para afrontar en el ámbito internacional las consecuencias comerciales y financieras que traerá consigo la Europa unificada.

Dichas consecuencias, entre otras, serían la de una mercado y moneda común lo que significa un poderío económico con capacidad de absorber grandes mercados e influir decididamente en los destinos de la política internacional.

Así, Estados Unidos busca asegurar sus mercados en el Continente Americano no solo proponiendo un Tratado de Libre Comercio con Canadá y México, sino además una "Iniciativas para las Américas" a fin de invitar al resto de los países latinoamericanos a formar una nueva alianza económica que abarque el continente americano.

Por su parte, Argentina y Brasil proponen integrarse para asegurar la natural zona de influencia política en el Cono Sur. En dicha propuesta se prevé que se adhieren en el corto plazo Paraguay y Uruguay.

Colombia México y Venezuela, inician un proceso de integración subregional a fin de no quedar fuera de la reestructuración regional, en cuanto a bloques económicos.

RECOMENDACIONES

- 1.- México debe desarrollar acciones para intentar lograr acuerdos amplios de liberación comercial teniendo presentes los compromisos asumidos en la ALADI, sobre todo en materia de desgravación arancelaria a países de la región con los que tiene intereses comerciales de importancia y que muestren la disposición de realizar ajustes en su política comercial.
- 2.- A pesar de que las economías de Colombia, México y Venezuela en principio son competitivas entre sí más que complementarias, es importante buscar los medios para que dichos países unifiquen sus mercados a fin de no aislarse de las actuales reagrupaciones de los bloques económicos del mundo, especialmente los del al sur de América y Europa.
- 3.- Uno de esos medios puede ser la concertación de acuerdos entre Colombia, México y Venezuela que incluyan, medidas para una desgravación arancelaria programada tan amplia como sea posible y apoyada en disposiciones claras sobre otras materias.
- 4.- La concertación de esos acuerdos recogería la voluntad política de los tres países para estimular el crecimiento individual y conjunto de sus economías, a través de acciones destinadas a intensificar el comercio recíproco; promover una mayor participación de los productos manufacturados y semimanufacturados en dicho comercio y estimular el desarrollo de proyectos específicos que posibiliten el establecimiento de empresas conjuntas.
- 5.- La existencia de acuerdos con estos países implicaría un nuevo elemento para la competencia que debe enfrentar el operado productivo nacional; sin embargo, también proporcionarían una oportunidad para un acceso más amplio a los mercados a los que tradicionalmente vienen concurriendo los productos mexicanos y que, por tanto, requerirían un esfuerzo menor para incrementar la presencia de México.

6.- La aplicación de los acuerdos llegaran a concertarse con Colombia y Venezuela podrian ayudar al proceso de ajuste que requerirá la industria nacional para hacer frente a los compromisos que se deriven de un eventual acuerdo con los países del norte del Continente.

B I B L I O G R A F I A

- Plan Nacional de Desarrollo, La Jornada, 19 de junio de 1987.
- Nueva Ley de Comercio de los Estados Unidos, serie documentos de información y análisis N° 12, noviembre de 1988.
- "Customs Tariff Schedules of Japan 1987", Japan Tariff Asociación.
- "TARIC, Arancel Integrado de las Comunidades Europeas", 10 de marzo de 1987.
- Ramón Tamames, Estructura Económica Internacional, Alianza Editorial, octava edición, 1984.
- Signey Del, Bloques de Comercio y Mercados Comunes, Fondo de Cultura Económica, México, Segunda Reimpresión 1981.
- Bela Balassa, Teoría de la Integración Económica, Editorial UTEHA, 1980.
- BID, Programa Económico de América Latina, Informe 1984, (Diseñado para circulación interna para la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial 28 de febrero de 1985).
- Constantino V. Vaitzos, Crisis en los Procesos de Integración Económica, Fondo de Cultura Económica, Edición Trimestral, Julio Agosto de 1978.
- Secretaria General de la ALADI, Estructura Jurídica de la ALALC, Montevideo Uruguay, abril de 1980.

- Secretaría General de la ALALC, Resolución 75 (III) de la Conferencia de la ALALC, "Programa de Coordinación de Política Económica Comerciales y de Armonización de Instrumentos de Regulación del Comercio Exterior", 21 de noviembre de 1963.
- Secretaría General de la ALALC, Resolución 100 (IV), de la Conferencia de la ALALC, "Programa de Complementación Integración Económica, 8 de diciembre de 1964.
- Cuyana Alicia, "De la ALALC, del Grupo Andino a la ALADI. De la Cooperación Integral al Bitalerismo Comercial", Economía de América Latina: Integración Formal e Integración Real, CIDE Primer Semestre de 1968.
- Comisión del Acuerdo de Cartagena, Acuerdo de Integración Subregional, Bogotá, Colombia, 6 de mayo de 1969.
- Secretaría General de la ALADI, ALADI/SEC/Estudio 5, 7 de marzo de 1983.
- Secretaría General de la ALALC, "Estructura Jurídica Institucional", Volumen I, Tratado de Montevideo 1980, agosto de 1989.
- Secretaría General de la ALADI, documento ALADI/AR.PAR/4.1, 12 de marzo de 1987.
- Secretaría General de la ALADI, documentos ALADI/AR.AM/1, ALADI/AR.AM/2 y ALADI/AR.AM/3, 30 de abril de 1983.
- Secretaría General de la ALADI, documento ALADI/AR.PREC/5, 15 de julio de 1988.
- Secretaría General de la ALADI, "Estructura y Evolución del Comercio Regional", Montevideo, Uruguay, junio de 1988.
- Secretaría General de la ALADI, "Estructura y Evolución del Comercio Regional", Montevideo, Uruguay, junio de 1990.
- Secretaría General de la ALADI, documento ALADI/SEC/di 309, 24 mayo de 1989.

- Secretaría General de la ALADI, "Indicadores Socioeconómicos de la ALADI", 30 de abril de 1989.
 - Secretaría General de la ALADI, "Estructura y Evolución del Comercio Intra-regional negociado", Montevideo, Uruguay, 2 de febrero de 1988.
 - Mexican Embassy Trade & Fiscal Office, ref. No 152, "Caribbean Basin Economic Recovery Act", 18 de julio de 1989.
 - Acta de Integración Argentino-Brasileña, Buenos Aires Argentina, 29 de julio de 1986.
 - USIS MONTEVIDEO WIRELESS FILE, "Discurso del Presidente de los Estados Unidos de América Sr. George Bush" 27 de junio de 1990, Washington D.C.
 - Klaus Esser, "Hacia la competitividad industrial de América Latina", integración latinoamericana, INTAL, agosto de 1989, CEPAL, Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana, 20 de diciembre de 1988.
 - Alfredo Fuentes Hernández, "Integración y Desarrollo de América Latina en el decenio de 1990, INTAL agosto de 1989.
 - Documentos sobre el seminario experiencias, condiciones y perspectivas de la integración de América Latina, celebrado en el Colegio de México, del 11 al 15 de mayo de 1987.
- 4.- Alexandre Stakhovitch, "Unas y otras integraciones".
- 5.- Felipe Herrera, el destino común de América Latina
- 6.- Felipe Herrera, "Integración Latinoamericana (Cap. 4 de la segunda) parte del libro Despertar de un Continente: América Latina.

- 7.- Felipe Herrera, Integración económica; prerequisite del desarrollo industrial y Vigencia de la integración latinoamericana (Caps. IX y X) del libro América Latina: Desarrollo e Integración.
- 12.- Germánico Salgado, La conmoción de la crisis y la búsqueda de nuevos rumbos para la integración
- 14.- Luis Carlos Costa Rego, La experiencia de Brasil en los distintos esquemas de integración económica latinoamericana.
- 18.- Claudia Schatan, Notas sobre concesiones arancelarias de México a países de la ALADI y el comercio entre ellos.
- 19.- Juan Mario Vacchino, ALALC-ALADI. Experiencias y perspectivas.
- 20.- Gert Rosenthal, Centroamérica: Crisis política y su impacto sobre el proceso de integración económica.
- 21.- Rómulo Almeida, Reflexiones sobre Integración Latinoamericana.
- 23.- Gabriel Siri, El acercamiento Económico de los Países Centroamericanos con las principales economías de América Latina.
- 29.- Manuel José Cárdenas, "Situación y perspectivas de la Integración de América Latina".