

# EL PAPEL DE LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL EN LAS RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON EL EXTERIOR

Coordinación de Asesoría de la  
Oficina de Negociación del  
Tratado de Libre Comercio.

## PRESENTACION

Este artículo describe el papel de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en las relaciones comerciales de México con el exterior, particularmente el papel que ha desempeñado la SECOFI en la política de apertura comercial emprendida por el gobierno mexicano desde 1985.

En la primera parte se presenta un marco introductorio de las nuevas relaciones comerciales internacionales y la presencia de México en el contexto mundial.

La segunda parte señala el marco normativo que regula la política comercial externa de México, mientras que en la tercera parte se presenta la organización administrativa interna de la SECOFI que le permite llevar adelante las funciones que tiene encomendadas en materia de política de comercio exterior en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994.

Considerando la importancia que para el país tiene el proceso de apertura comercial y la diversificación del comercio exterior del país, en la cuarta parte de este artículo se describen las relaciones comerciales del país en los foros internacionales como el GATT, la ALADI, la Comunidad

Europea y la Cuenca Asiática del Pacífico, así como sus relaciones bilaterales con otros países.

La importancia que tiene el intercambio comercial con Estados Unidos y con Canadá, se describe en la parte quinta.

En el sexto apartado se mencionan los nuevos programas de libre comercio, principalmente la negociación del TLC con Estados Unidos y Canadá, así como la firma del Acuerdo de Complementación Económica con Chile y las negociaciones que se están realizando con los países de Centroamérica y con el Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela) para la creación de nuevos mercados de libre comercio.

## I. INTRODUCCION.

El intercambio de mercancías a escala internacional es uno de los fenómenos económicos más importantes en la evolución de la sociedad contemporánea, no sólo por la interacción de los diversos sectores que lo conforman, sino también porque es, por medio del comercio exterior, como se logra una vinculación amplia con la comunidad internacional.

La naturaleza del intercambio comercial entre las naciones tiene su fundamento en la desigual distribución de los recursos naturales y tecnológicos existentes en el mundo, así como en la inmovilidad de algunos de los factores productivos. Ello ha

llevado a que prácticamente ningún país en la actualidad pueda sustraerse de cambiar sus excedentes por faltantes en los mercados internacionales, generándose de esta forma una intrincada red de relaciones comerciales entre los países, pasando a ser el comercio exterior una de las manifestaciones más complejas del mundo contemporáneo.

La red de relaciones que se generaron a partir de la expansión del comercio mundial obligó a la comunidad internacional a normar jurídicamente dichas relaciones, dando como resultado un complejo conjunto de leyes, acuerdos, instituciones y organismos para el comercio a escala internacional y a nivel particular cada país ha establecido un marco jurídico y administrativo propio para su comercio con el exterior.

México no se encuentra al margen de la dinámica mundial a la que fue incorporado desde la época del colonialismo español; desde entonces, ha estrechado sus vínculos con el exterior, reflejándose ello en la expansión registrada en nuestras transacciones comerciales.

La estrategia de comercio exterior en México se ha sustentado en una amplia y compleja reglamentación jurídica contenida en diversos preceptos constitucionales, leyes reglamentarias, códigos, reglamentos, decretos, circulares, acuerdos, convenios y tratados internacionales suscritos y ratificados por el gobierno mexicano, aún cuando en el período del Presidente Salinas se ha seguido un proceso de simplificación administrativa en los trámites relacionados con el comercio exterior y la *desregulación* de diversas actividades económicas.

El gobierno mexicano cuenta con una estructura administrativa que le permite adoptar todas las medidas relacionadas con el comercio exterior del país y vigilar el estricto cumplimiento de las leyes y demás disposiciones jurídicas dictadas en la materia.

## II. MARCO NORMATIVO.

En primer término es el Congreso de la Unión quien tiene las facultades para legislar en todo lo relacionado con el comercio exterior de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 73, fracciones X y XXIX; que a la letra dicen:

**Art. 73.** "El Congreso de la Unión tiene facultad, para legislar en toda la República sobre hidrocarburos, minería, industria cinematográfica, comercio, juegos con apuestas y sorteos, servicio de banca y crédito, energía eléctrica y nuclear, para establecer el Banco de Emisión Único en los términos del Artículo 28 y para expedir las leyes del trabajo reglamentarias del artículo 123. . .

XXIX. Para establecer contribuciones:

1º Sobre el comercio exterior."

Al Poder Ejecutivo Federal le corresponde dirigir la política de comercio exterior, así como aplicar todas las medidas conducentes para dicho propósito, según lo previsto en los artículos 89 y 131 de la Constitución federal.

**Art. 89.** "Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes:

I. Promulgar y ejecutar las leyes que expida el Congreso de la Unión, proveyen-

do en la esfera administrativa a su exacta observancia.”

**Art. 131.** “Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten o que pasen de tránsito por el territorio nacional.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país.”.

Por su parte, a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), con base en lo que establece el artículo 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, le corresponde intervenir en la formulación y conducción de la política de comercio exterior, administrando de conformidad con las facultades que le confieren las leyes y reglamentos respectivos.

La SECOFI es el órgano competente para adoptar todas las medidas relacionadas con el comercio exterior del país y vigilar el estricto cumplimiento de las leyes dictadas en dicha materia. Al efecto, las facultades más relevantes de esta Secretaría relacionadas con el comercio exterior son las que establece el artículo 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública:

I. Formular y conducir las políticas generales de industria y comercio interior y exterior.;

II. Fomentar el comercio exterior del país;

V. Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación, y participar con la mencionada Secretaría en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior;

VI. Estudiar y determinar mediante reglas generales, conforme a los montos globales establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial y el comercio interior y exterior, incluyendo los subsidios sobre impuestos de importación y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados;

XXVI. Los demás que le encomienden expresamente las leyes y reglamentos”.

Específicamente compete a la Subsecretaría de Comercio Exterior diseñar la política comercial externa del país, así como vigilar su ejecución y estricto cumplimiento, dar seguimiento a lo establecido por el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 en la parte conducente al comercio exterior y en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994.

### III. ORGANIZACION INTERNA DE LA SECOFI.

Para cumplir con las funciones asignadas por la Ley Orgánica de la Administración Pública, en materia de política de

comercio exterior y coordinar sus relaciones con el exterior, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial tiene actualmente la siguiente estructura administrativa:

En primer lugar, corresponde al Secretario fijar, dirigir y controlar la política de la Secretaría, así como planear, coordinar y evaluar, en los términos de la legislación aplicable, la de cada una de las unidades administrativas. Para tal efecto procederá de conformidad con las políticas nacionales, objetivos y metas que determine el Presidente de la República.

Por su parte, la Subsecretaría de Comercio Exterior es la responsable, entre otras funciones, de diseñar la política de comercio exterior del país y coordinar las relaciones con el exterior en materia de comercio exterior, dichas funciones las realiza principalmente por conducto de las direcciones generales de política de comercio exterior y de negociaciones comerciales internacionales.

Asimismo, la SECOFI cuenta con una Oficina de Representación en Washington, D. C. Esta Oficina se encarga entre otras actividades de: coordinar las responsabilidades de la Representación Comercial; facilitar el acceso de productos mexicanos al mercado de Estados Unidos, mediante la administración del Sistema Generalizado de Preferencias y del Trámite de las Acusaciones de Prácticas Desleales de Comercio; promover las ventajas que ofrece México a la inversión.

Oficina de Representación Comercial en Bruselas. Considerando la importancia que para México representan sus relaciones comerciales con la Comunidad Econó-

mica Europea (CEE), la SECOFI mantiene una Oficina permanente ante la CEE en la Ciudad de Bruselas, Bélgica.

#### **IV. RELACIONES COMERCIALES CON EL EXTERIOR.**

La política de comercio exterior de México se encuentra estrechamente vinculada con los acuerdos multilaterales, regionales y extraregionales, así como con las relaciones que mantiene a nivel bilateral.

El fundamento jurídico para la celebración de los acuerdos internacionales lo encontramos en las facultades que se otorgan al Presidente de la República en el artículo 89 constitucional.

##### **A) Multilaterales.**

##### **1. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).**

El Protocolo de Adhesión de México al GATT fue ratificado por el Senado de la República el 6 de noviembre de 1986, formando a partir de ese momento parte de la legislación nacional.

Así, desde noviembre de 1986 México participa activamente en todas las actividades del Acuerdo General y disfruta de todas las concesiones arancelarias negociadas por las partes contratantes desde la entrada en vigor del GATT.

Con base en los principios rectores del Acuerdo General y de su Protocolo de Adhesión, México adquirió diversos compromisos ante sus socios comerciales, los cuales ha cumplido gradualmente de acuerdo a los plazos convenidos:

La consolidación de la Tarifa General de Importación a un arancel máximo de 50% ad valorem. Se convinieron consolidaciones arancelarias para 373 productos por debajo del 50% y que equivalen a 590 fracciones en el actual sistema armonizado de nomenclatura arancelaria que representan el 5% respecto al total de fracciones vigentes en la Tarifa de Importación.

La eliminación total de los precios oficiales que se utilizaba como base gravable para calcular los impuestos a la importación.

Continuar con el proceso de eliminación de los permisos previos de importación.

La adhesión por parte de México a los Códigos de Conducta acordados en la "Ronda Tokio" de Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM). El proceso de adhesión a dichos Códigos se formalizó con la publicación de los decretos de promulgación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Diario Oficial del 20 de abril de 1988); del Acuerdo sobre el Procedimiento para el Trámite de Licencias de Importación (D.O. del 21 de abril de 1988); del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (D.O. del 21 de abril de 1988); y del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (D.O. del 25 de abril de 1988).

Con su ingreso al GATT, México ha logrado una activa participación en la consolidación de un sistema que le permita una mejor distribución de los beneficios del comercio multilateral.

México participa con plenos derechos en todas las actividades del GATT y goza de todas las concesiones arancelarias negociadas por las partes contratantes desde la entrada en vigor del Acuerdo General.

Además, México tiene el beneficio de poder recurrir al procedimiento de solución de controversias en el marco del GATT y de recibir un trato especial y más favorable por su condición de país en desarrollo.

En general formar parte del Acuerdo General es importante para nuestro país porque le asegura mercados y le proporciona a las empresas exportadoras mexicanas mayor seguridad para planear producción e inversión, además de haberle permitido celebrar convenios sobre la "prueba del daño", de tal forma que un porcentaje importante de nuestro comercio exterior se regula en esa materia mediante la aplicación de tales convenios.

Al adherirnos formalmente al GATT, se suscribió ad referendum el Código de Conducta *Antidumping*, el Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios y el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, al adoptar la nomenclatura de dicho Sistema, nuestro país tuvo que elaborar las listas de transposición de la anterior nomenclatura (NAB de 1950) al Sistema Armonizado, para ello se tuvo que modificar el marco jurídico interno en la materia.

Respecto a los restantes Códigos de Conducta del GATT emanados de la "Ronda Tokio" de NCM, durante el proceso de negociación para la adhesión de nuestro país al GATT, se mantuvo la posición de

ser parte contratante del Acuerdo General y no formar parte de ninguno de los seis Códigos de Conducta, sin embargo, al quedar formalmente adheridos al Acuerdo General, se decidió formar parte de cinco de los seis Códigos de las NCM y respecto al Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios fue hasta el 24 de julio de 1987 cuando México firmó ad referendum dicho Código.

Con el ingreso de México al GATT arancelario en 1986 y la entrada al GATT no arancelario en 1988 se consolidó uno de los más importantes cambios en la reglamentación jurídica del comercio exterior mexicano. Después de cuarenta años de aplicar un modelo de desarrollo hacia adentro se sustituyó por un modelo hacia afuera en el marco de un proceso de apertura racional de la economía nacional.

Para dar un seguimiento adecuado de los trabajos del GATT en Ginebra, Suiza, la SECOFI mantiene una oficina de representación permanente encabezada por un embajador que conduce las negociaciones conforme a los lineamientos emitidos por el gobierno federal por conducto de la propia SECOFI.

## **2. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).**

En el ámbito regional, México fue signatario del Tratado de Montevideo de 1960 por el que se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que en 1980 y, en virtud del Tratado de Montevideo de ese mismo año, fue sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) de la cual México es signatario gozando de todos los derechos y

facultades que otorga el Tratado y en el seno del cual se ha propuesto una Ley tipo para los países miembros de esa Asociación conocida como "*Ley Antidumping*", así como la formulación de un Código de Conducta sobre Prácticas Desleales de Comercio Internacional.

México ha ampliado sus acuerdos comerciales con las partes contratantes de la ALADI y ha suscrito otros con países centroamericanos y del Caribe; a la vez, ha negociado diversos acuerdos multilaterales de intercambio comercial de productos específicos.

México ha avanzado en las negociaciones con diversos países miembros de la ALADI. El primer resultado concreto de ello es la firma de un Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile vigente desde el 1º de enero de 1992.

## **3. Comunidad Económica Europea (CEE).**

Prácticamente desde la constitución de la CEE, el 1º de enero de 1958, México mantiene estrechas relaciones comerciales con sus doce países miembros (Bélgica, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Alemania).

El 15 de julio de 1975 México firmó con la CEE un Acuerdo Global en el que quedó establecida una Comisión Mixta encargada de vigilar el cumplimiento del Acuerdo y formular recomendaciones conjuntas.

Mediante ese Acuerdo, cuya duración fue establecida para un periodo de cinco años con la posibilidad de poderlo ampliar,

la CEE ofreció a México facilidades en su intercambio comercial mediante un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el trato de nación más favorecida (NMF) para todo lo relacionado con derechos aduaneros, gravámenes, tránsito de mercancías, impuestos internos, regímenes particulares, reglamentación relativa a los pagos y las que afectan la venta, la compra, el transporte, distribución y utilización de los productos y servicios en el mercado interno.

El proceso de unificación de los doce países miembros de la CEE, a partir de diciembre de 1992, ofrece a nuestro país nuevos retos y perspectivas. Para ello, el 26 de abril de 1991, México suscribió un Acuerdo Marco de Cooperación con la Comisión de las Comunidades Europeas.

Con ese Acuerdo México busca aprovechar al máximo las nuevas oportunidades que ofrece el Mercado Común Europeo unificado, dicho documento contiene reglas ágiles para la solución de controversias comerciales y diversos mecanismos para promover el intercambio comercial y la cooperación en diversas actividades como el comercio, la industria, la agricultura, la ecología, las comunicaciones, los transportes y la investigación científica y tecnológica, entre otros.

Los principales mecanismos que ofrece el Acuerdo para facilitar la cooperación entre México y los doce países comunitarios son las inversiones conjuntas, la transferencia de tecnología, la subcontratación y la investigación aplicada.

Otro aspecto importante en el marco de cooperación es el sistema de normalización, ya que, a partir de 1992, el conoci-

miento del proceso de unificación de normas en el mercado único europeo es indispensable para aspirar a incursionar en dicho mercado.

#### **4. Cuenca Asiática del Pacífico.**

La Cuenca Asiática del Pacífico, encabezada por la dinámica economía japonesa, se ha constituido actualmente como una de las zonas geográficas que mayores oportunidades de comercio e inversión ofrece a nuestro país.

Para aprovechar cabalmente dichas oportunidades México ha promovido misiones del más alto nivel hacia los países que conforman dicha zona, buscando identificar nichos de mercado, realizar negociaciones con los gobiernos de esos países para facilitar el acceso de nuestros productos a sus mercados y para mantener una activa participación en los foros económicos de la zona. Particularmente nuestro país viene participando desde 1989 en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (organismo que agrupa a 850 empresas de los países de la región y tiene como principal actividad identificar oportunidades de comercio e inversión) y en la Cooperación Económica Asia Pacífico (mecanismo creado por los gobiernos de los países de la zona para fomentar la cooperación económica).

Como resultado de esas misiones nuestro país ha obtenido apoyos financieros importantes de Japón para los exportadores mexicanos que deseen incursionar en el mercado japonés. Asimismo, se han concretado acuerdos comerciales con Japón, la República Popular de China, Corea del Sur, Taiwán, Macao, Australia, Nueva Zelanda,

Singapur, Malasia y Tailandia; con dichos acuerdos se han logrado concretar 35 proyectos de inversión y coinversión con esos países, así como la identificación y compra de una amplia gama de productos mexicanos.

Los esfuerzos que ha realizado el gobierno mexicano para intensificar sus relaciones comerciales con los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico ha dado como resultado que el comercio con dichos países se haya incrementado de manera importante, llegando a representar actualmente más de 2,500 millones de dólares anuales.

Además, nuestro gobierno ha realizado diversas reuniones con los gobiernos de los países de la Cuenca Asiática del Pacífico con el propósito de negociar los mecanismos necesarios para solucionar los principales problemas de acceso que todavía enfrentan algunos productos mexicanos para poder penetrar a los mercados de esa zona.

## **B) Bilaterales**

En las relaciones comerciales de México con el exterior, los acuerdos comerciales bilaterales se han constituido como uno de los principales instrumentos jurídicos con que cuenta nuestro país para realizar sus operaciones con sus socios comerciales, la celebración de dichos acuerdos compete al Ejecutivo Federal según se desprende del artículo 89 constitucional.

Los acuerdos comerciales bilaterales pueden tomar la forma de acuerdos bilaterales de cooperación económica y comercial o bien de acuerdos de alcance parcial.

Hasta junio de 1992 México había suscrito más de treinta acuerdos bilaterales de cooperación económica y comercial con los siguientes países: Alemania, Bélgica, Brasil, Canadá, Costa Rica, El Salvador, España, Suiza, Italia, Luxemburgo, Francia, Grecia, Egipto, Yugoslavia, Japón, Rumania, Unión Soviética (actualmente Comunidad de Estados Independientes), República Popular China, Checoslovaquia (ahora República Checa y República Eslovaca), Hungría, Jamaica, Polonia, Bulgaria, Corea del Sur, Gabón, India, Indonesia y Países Bajos.

Así mismo, el gobierno mexicano ha celebrado convenios de cooperación económica y comercial con Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, República de Corea, Sri Lanka, Argelia, Brasil, Yugoslavia, la Comunidad Económica Europea, Japón, Canadá, España, Suiza, los países nórdicos (Noruega, Suecia, Finlandia) y con el Consejo de Ayuda Mutua.

Por otra parte, los acuerdos bilaterales de alcance parcial suscritos por México son resultado de su participación en el proceso de integración establecido por la ALALC, sustituido en 1980 por la ALADI, ello permitió que todas las concesiones que se habían negociado entre los países miembros de la ALALC en el periodo 1962-1980 fueran incorporadas en acuerdos de alcance parcial.

Hasta la fecha México ha firmado diez acuerdos de alcance parcial dentro de la ALADI con los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En estos diez acuerdos México ha otorgado

6,192 concesiones arancelarias y ha recibido a cambio 7,387.

Con fundamento en el artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980, los países miembros de la ALADI podrán firmar acuerdos de alcance parcial con otros países o áreas de integración jurídica. Con base en dicha disposición jurídica México tiene firmados acuerdos de alcance parcial con Costa Rica, Cuba, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. En estos acuerdos México ha otorgado 471 concesiones arancelarias sin reciprocidad, excepto en el caso de Cuba que ha otorgado a nuestro país seis concesiones.

Asimismo, en materia de cooperación económica, comercial e inversiones, México ha celebrado acuerdos comerciales con diversos países, entre los principales debemos destacar los siguientes:

**Convenio Marco de Cooperación con la Confederación Suiza del 31 de marzo de 1991.** En el marco de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) México firmó dicho Convenio para sentar las bases que permitan estrechar la cooperación en materia de comercio e inversión con Suiza, país con el que hasta la fecha se mantiene un limitado intercambio comercial.

**Tratado General de Cooperación y Amistad entre México y España.** Este Tratado fue suscrito por México en enero de 1990 e incluye un acuerdo económico que considera la movilización de hasta cuatro mil millones de dólares para promover el comercio y la inversión entre los dos países.

**Acuerdo Marco de Cooperación con la República Italiana del 8 de julio de 1991.** Con éste Acuerdo México busca in-

crementar sus flujos comerciales y de inversión con Italia y propiciar la cooperación del sector industrial con ese país, en donde la pequeña y mediana industria han logrado un importante dinamismo en los últimos años.

## **V. RELACIONES COMERCIALES CON AMERICA DEL NORTE.**

### **A) Relaciones comerciales con Estados Unidos**

En términos generales, el comercio entre México y Estados Unidos ha registrado una tendencia creciente desde la posguerra; sin embargo, considerando dicho intercambio en términos relativos observamos una sensible disminución de la dependencia mexicana respecto al mercado estadounidense, pues mientras que en 1962 Estados Unidos absorbió 92.6% de las exportaciones totales de México y abasteció 93.3% de las importaciones mexicanas, en 1991 la participación estadounidense alcanzó solamente 69.7% y 65.2% respectivamente.

En ese último año México exportó hacia Estados Unidos bienes por un valor de 18.9 mil millones de dólares y realizó importaciones de ese país por un valor de 24.9 mil millones de dólares, situándose México como el tercer socio comercial de Estados Unidos después de Japón y Canadá.

La importancia que para nuestro país tiene su intercambio comercial con Estados Unidos le ha llevado a utilizar los entendimientos comerciales bilaterales como uno de los principales instrumentos jurídicos para reglamentar sus relaciones comerciales con ese país.

Los cambios económicos y políticos que históricamente han enfrentado ambos países, los ha llevado a suscribir hasta la fecha poco más de 125 acuerdos bilaterales que comprenden los más diversos temas tales como cooperación científico-tecnológica, desarrollo fronterizo, inversión extranjera, maquiladoras, petróleo, inmigración, turismo y diversos acuerdos comerciales sobre productos específicos.

De los diversos acuerdos comerciales bilaterales suscritos recientemente por México y Estados Unidos destacan por su importancia los siguientes:

**a) Entendimiento México-Estados Unidos en Materia de subsidios e Impuestos Compensatorios del 23 de abril de 1985.** Las negociaciones entre los gobiernos de México y Estados Unidos para llegar a la firma de este Entendimiento comenzaron en los primeros meses de 1984, como resultado de los efectos negativos que para nuestro país tuvieron los cambios introducidos al SGP por la Ley de Comercio de Estados Unidos de 1984.

La necesidad de que México y Estados Unidos resolvieran sus conflictos en materia de subsidios e impuestos compensatorios dentro de un marco legal bilateral, llevó a sus gobiernos a suscribir el Entendimiento sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios el 23 de abril de 1985 a falta de un mecanismo operativo multilateral como el que establece el GATT.

Considerando la posición de los dos gobiernos se acordó que México eliminara sus Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS) a sus productos de exportación, además de que no introduciría subsidios semejantes, en el entendido que

“el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos no otorgará subsidios de exportación dentro del Programa de Certificados de Devolución de Impuestos a sus productos de exportación y, además, no reintroducirá elementos que se asemejen a los CEDIS”.

Considerando que el Entendimiento tendría una vigencia de tres años a partir de la fecha de su firma, se acordó que las partes firmantes mantendrían un proceso de consultas permanentes “con miras a alcanzar medios más amplios para tratar la materia objeto del presente Entendimiento” (párrafo 12). En razón a esta previsión y considerando, por una parte el vencimiento del Entendimiento en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios y por otra la adhesión formal de México al GATT en agosto de 1986, los gobiernos de México y Estados Unidos decidieron iniciar un nuevo proceso de negociaciones para la firma de un Entendimiento bilateral más amplio sobre el comercio recíproco, éste proceso culminó con la firma de un nuevo Entendimiento en noviembre de 1987.

**b) Entendimiento México-Estados Unidos en Materia de Comercio e Inversión del 6 de noviembre de 1987.** El Entendimiento sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios no había considerado un marco de principios y procedimientos de consultas sobre las relaciones de comercio e inversión, por otro lado, se habían presentado cambios sustanciales en el marco normativo de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos. Nuestro país por su parte decidió adherirse al GATT el 17 de julio de 1986, es decir, antes de que expirara el plazo de vigencia del Entendimiento sobre Subsidios e Impuestos

Compensatorios, mientras que Estados Unidos intensificaba sus prácticas proteccionistas que se reflejaron en una reducción sustancial de los productos favorecidos por su SGP, siendo México el país que más se vio afectado por esas medidas.

En ese contexto, el gobierno mexicano emprendió un nuevo proceso de negociaciones con su contraparte estadounidense para redefinir el marco normativo que regularía el comercio entre ambos países, dicho proceso culminó con la firma de un Entendimiento Bilateral en Materia de Comercio e Inversión el 6 de noviembre de 1987 (Acuerdo Marco), que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el marco del comercio e inversión.

Con la suscripción de ese Entendimiento los países firmantes no se otorgaron preferencias comerciales de ninguna especie y su principal objetivo fue establecer un marco normativo bilateral para la celebración de consultas entre ambos países en el ámbito comercial y de inversión.

En marzo de 1989 los gobiernos de ambos países refrendaron el Acuerdo Marco y establecieron un grupo de coordinación general y nueve grupos de trabajo sobre acero, electrónica, textiles, agricultura, aranceles, inversión extranjera, propiedad intelectual, seguros y servicios de transporte. En cada uno de dichos grupos se dieron avances importantes en la solución de los diversos problemas que se fueron presentando o en el intercambio de información.

Entre los resultados más importantes del Acuerdo Marco están la liberalización del régimen estadounidense de importación de mango; se eliminó a México de la lista de observación prioritaria bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio de Estados Unidos sobre represalias comerciales y se estableció un programa para facilitar el acceso a autotransportistas de ambos países.

**c) Entendimiento México-Estados Unidos para Facilitar el Comercio y la Inversión de octubre de 1989.** A efecto de establecer un marco que permitiera a ambos países impulsar sus exportaciones y promover sus inversiones, suscribieron en octubre de 1989 este Entendimiento, el cual otorga un mandato para iniciar conversaciones globales entre ambos países para facilitar el comercio y la inversión en sus relaciones recíprocas.

Este nuevo Acuerdo Marco estableció un programa de acción que establece una etapa de definición de sectores o áreas funcionales de interés mutuo: una de análisis bilateral sobre los mismos y otra de negociación.

En noviembre de 1989 ambos países seleccionaron al sector petroquímico, un grupo de productos agropecuarios y el área de normas y estándares técnicos. Se decidió incluir éste último tema debido a que en Estados Unidos existen diversas leyes, normas, estándares, regulaciones y reglamentaciones que han obstaculizado el acceso de productos mexicanos a su mercado, aun cuando su propósito fundamental no sea estrictamente proteccionista o discriminatorio.

**d) Entendimiento México-Estados Unidos que crea el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio de octubre de 1989.** Este Entendimiento tiene como principal propósito fomentar la visita de misiones entre ambos países para detectar aquellas áreas en las cuales se puedan incrementar los flujos de comercio o de inversión.

En la primera etapa de operaciones del Comité se han impulsado proyectos en materia de petroquímica, telecomunicaciones, turismo, textiles, electrónica y alimentos mediante la celebración de distintas reuniones en ambos lados de la frontera.

**e) Convenio México Estados- Unidos sobre Productos Textiles y del Vestido de 1975.** La competitividad que han alcanzado algunos países en desarrollo, entre ellos México, en su industria textil y del vestido, ha generado que algunos países en desarrollo establezcan mecanismos para proteger a sus propias industrias de ese ramo, por lo que el mercado internacional de textiles está actualmente regulado por diversas cuotas de exportación, al amparo del Acuerdo Multifibras firmado en 1973 por los principales países importadores y exportadores.

Siendo Estados Unidos el principal cliente de las exportaciones mexicanas de productos textiles y vestido, el gobierno de México suscribió en 1975 un convenio textil con ese país para poder acceder a su mercado, el cual hasta la fecha ha sido prorrogado en cinco ocasiones.

El convenio del primero de enero de 1988 permitió a México obtener la liberación de ciertas categorías de productos, una

mayor flexibilidad en la clasificación de artículos y la simplificación administrativa del convenio.

**f) Convenio México-Estados Unidos sobre Productos Siderúrgicos de 1984.** El gobierno de Estados Unidos protege a su industria del acero con fundamento en los Acuerdos de Restricción Voluntaria, lo que obstaculizaba la entrada de productos mexicanos de esa industria al mercado estadounidense, por lo que los gobiernos de ambos países acordaron firmar en 1984 un Convenio bilateral siderúrgico, con una vigencia inicial hasta octubre de 1984, estableciendo cuotas de exportación mexicanas hacia Estados Unidos.

La cuota fijada para México en el Convenio sobre Productos Siderúrgicos equivalía al 0.31% del consumo nacional aparente en el mercado estadounidense, dicha cifra se fue incrementando gradualmente hasta alcanzar el 0.46% al finalizar el convenio en octubre de 1989.

En octubre de 1989 el Convenio Siderúrgico se renovó por un período más de 30 meses que venció en abril de 1992. Para los primeros 15 meses de la aplicación de la renovación del convenio México obtuvo una cuota equivalente al 0.95% del consumo nacional aparente de Estados Unidos y para los últimos 15 meses se amplió a 1.1%, lo que permitió incrementar en más de 100% el volumen de la cuota para las exportaciones siderúrgicas mexicanas hacia el mercado estadounidense.

## **B) Relaciones comerciales con Canadá.**

México y Canadá a pesar de mantener una limitada relación comercial, en los últimos años ha fortalecido dicha relación.

En el período 1975-1980 el intercambio comercial México-Canadá se mantuvo prácticamente sin cambios significativos. Durante dicho período el valor anual de las exportaciones mexicanas al mercado canadiense alcanzó su máximo nivel en 1976 (236.3 millones de dólares) y su mínimo en 1977 (49.1 millones de dólares).

A partir de la segunda mitad de la década de los ochenta se acelera el intercambio comercial bilateral entre México y Canadá como consecuencia de las mayores exportaciones de petróleo que nuestro país envió a Canadá a partir de 1986.

En 1987 México ya ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá y representaba su décimo quinto mercado. Considerando las operaciones comerciales en ambos sentidos Canadá ocupó ese año el quinto lugar entre los socios comerciales de México.

En 1991 México realizó exportaciones a Canadá por un valor de 575.4 millones de dólares (2.1% del total) e importaciones provenientes de ese país por un monto de 784.3 millones de dólares (2.1% del total).

El incremento que han venido registrando los volúmenes de comercio entre México y Canadá en los últimos años ha llevado a los gobiernos de ambos países a firmar diversos acuerdos comerciales que les permitan contar con un marco jurídico adecuado que regule su intercambio comercial bilateral.

Hasta marzo de 1990, las relaciones de comercio e inversión entre México y Canadá se regían por medio de los siguientes acuerdos comerciales:

a) **Convenio Comercial de 1946.**

b) **Convenio de Cooperación Industrial y Energética de 1980.**

c) **Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984.** Con el fin de promover sus relaciones comerciales con Canadá el gobierno mexicano decidió negociar un nuevo convenio comercial más amplio con su contraparte canadiense, mismo que fue firmado en marzo de 1990.

d) **Entendimiento México-Canadá sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión de marzo de 1990.** Este Entendimiento cubre diversas áreas de cooperación, entre las que destacan los productos textiles, agropecuarios, pesqueros, automotores y minerales.

Asimismo, se incluyen en dicho Entendimiento equipo de minería e industria forestal, inversiones, coinversiones, transferencia de tecnología, el programa de maquiladoras y la Tarifa Preferencial de Canadá (GPT).

## **VI. NUEVOS PROGRAMAS DE LIBRE COMERCIO.**

**A) Acuerdo de Complementación Económica México-Chile del 22 de septiembre de 1991.**

Como parte de la estrategia de México para ampliar sus relaciones comerciales y de inversión con América Latina y el Caribe, de acuerdo con los principios del Tratado de Montevideo de 1980, México inició negociaciones con Chile tendientes a la celebración de un Acuerdo de Complementación Económica entre ambos países, mismo que fue firmado el 22 de septiembre de 1991.

El Acuerdo de Complementación Económica busca garantizar el acceso recíproco a los mercados de los países que lo suscriben, así como facilitar el aprovechamiento de las complementariedades económicas y ventajas competitivas para el comercio y la inversión.

El Acuerdo establece un programa de apertura comercial que se inició el 1º de enero de 1992 sobre la base de un gravamen máximo de 10% ad valorem y concluirá el 1º de enero de 1996, fecha en la que quedarán desgravados totalmente la mayoría de los productos comprendidos en las respectivas tarifas de importación de los países signatarios.

Para un limitado número de productos la desgravación total se alcanzará mediante un programa de seis años que se inició el 1º de enero de 1992 y culminará el 1º de enero de 1998. Entre las mercancías comprendidas en este programa se encuentran algunos productos agropecuarios, químicos y petroquímicos, forestales, textiles y de vidrio.

Solamente un reducido grupo de productos quedó fuera del programa de liberación del Acuerdo; entre ellos, el petróleo y sus derivados, algunos productos marinos, algunos agropecuarios, aceites vegetales, leche en polvo y ropa usada.

Los productos negociados entre México y Chile en el marco de la ALADI continuarán disfrutando de las preferencias arancelarias pactadas hasta que sean superadas por la aplicación del programa de liberación del Acuerdo.

Para lograr una total transparencia y equidad en la aplicación del programa de liberación comercial del Acuerdo ambos

países eliminarán todas las restricciones no arancelarias a los productos sujetos al programa de liberación. Sin embargo, se exceptúan las comprendidas en el artículo 50 del Tratado de Montevideo de 1980, que se refieren a la protección de la salud, la sanidad animal y vegetal, la seguridad nacional y la conservación del patrimonio histórico, artístico y arqueológico. Además, se adquirió el compromiso de no incluir nuevas restricciones de este tipo en el comercio bilateral.

El régimen de las reglas de origen de las mercancías del Acuerdo establece un 50% de valor agregado nacional para que los productos se beneficien del programa de liberación, existiendo la posibilidad de fijar requisitos específicos para productos o sectores especiales.

El Acuerdo contiene además un conjunto de reglas para propiciar un adecuado desarrollo de las relaciones comerciales bilaterales y diversas disposiciones para facilitar la cooperación entre los dos países.

Los temas generales que integran el Acuerdo son, además de las Reglas de Comercio: Cláusulas de Salvaguardia; Solución de Diferencias; Prácticas Desleales de Comercio; Tratamiento en Materia de Tributos Internos; Transporte Marítimo y Aéreo; Promoción Comercial; Inversiones; Compras Gubernamentales; Servicios; Normas Técnicas, y Cooperación Económica.

Para lograr el mejor funcionamiento del Acuerdo se constituyó una Comisión Administradora integrada por los organismos nacionales competentes, la cual vigilará el cumplimiento de las disposiciones acordadas, realizará los estudios necesi-

rios y atenderá las demás funciones que le han sido encomendadas.

## **B) Con Centroamérica**

El comercio de México con los países de América Central han mostrado una tendencia creciente en los últimos años, nuestras exportaciones hacia esos países se incrementaron de 345.3 millones de dólares en 1990 a 411.3 millones en 1991 (1.5% del total exportado); mientras que las importaciones provenientes de esos países se incrementaron de 102.2 millones de dólares a 146.4 millones (0.4% del total importado) en el mismo período.

Buscando ampliar las relaciones comerciales con los países centroamericanos los presidentes de México y de Centroamérica firmaron el Acta de Tuxtla Gutiérrez, en la que se sentaron las bases para el establecimiento de una futura zona de libre comercio en la región, ello ha permitido avanzar en las negociaciones bilaterales de México con esos países, particularmente con el gobierno de Costa Rica para la firma de un tratado bilateral de libre comercio.

## **C) Con Colombia y Venezuela.**

Actualmente México viene participando activamente con el Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela) para el establecimiento de una zona de libre comercio entre los tres países. Para ello, el 18 de julio de 1991 los gobiernos de Colombia, México y Venezuela suscribieron el Memorándum de Entendimiento del Grupo de los Tres, mismo que establece las bases para el futuro establecimiento de una zona de libre comercio .

Hasta la fecha se han logrado avances importantes en la definición de la parte normativa del Acuerdo, particularmente en lo que se refiere a reglas de origen, prácticas desleales de comercio, cláusula de salvaguardias, solución de controversias, tratamientos en materia impositiva interna, esquemas de apoyo a las exportaciones, compras gubernamentales, normas técnicas y administración del Acuerdo.

## **D) Con Estados Unidos y Canadá.**

En el marco de las negociaciones comerciales de México con el exterior, el gobierno mexicano ha celebrado un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Canadá y Estados Unidos, que reviste una especial importancia considerando el valor y volumen del intercambio comercial entre los tres países.

El 5 de febrero de 1991, los presidentes de México y Estados Unidos y el Primer Ministro de Canadá anunciaron formalmente la decisión de sus gobiernos para iniciar las negociaciones conducentes para la firma de un TLC en Norteamérica, al mismo tiempo que quedó constituida la Oficina de la Negociación del Tratado de Libre Comercio, con la siguiente estructura administrativa:

1. Oficina del Jefe de la Negociación.
2. Coordinación General de la Oficina de la Negociación del Tratado de Libre Comercio.
3. Coordinación de Asesores.
4. Dirección General de Consulta y Enlace Sectorial.

5. Dirección General de Estudios Económicos.

6. Dirección General de Enlace Comercial con Norteamérica.

7. Dirección General de Coordinación Sectorial.

8. Dirección General de Análisis Legal.

9. Dirección de Organismos Internacionales.

10. Unidad de Estudios de Comercio Exterior.

11. Oficina de Representación de la ONTLC en Washington. A esta Oficina correspondió cumplir con las funciones siguientes: relaciones con el Congreso y con la administración del gobierno de Estados Unidos; coordinar los esfuerzos de cabildeo; definir las estrategias de comunicación en coordinación con la Oficina de prensa de la Embajada de México en Estados Unidos; elaborar los materiales de información para distribuirse en el Congreso estadounidense y todo tipo de actividades relacionadas con el TLC; apoyar a los negociadores mexicanos y participar en todos los actos organizados en Estados Unidos relacionados con el TLC.

12. Oficina de Representación de la ONTLC en Canadá, con las funciones siguientes: mantener relaciones con el Congreso y administración del gobierno de Canadá; definir las estrategias de comunicación en coordinación con la Oficina de Prensa de la Embajada de México en Canadá; elaborar los materiales de información para los miembros del Congreso de Canadá y participar en todo tipo de actividades relacionadas con el TLC.

13. Coordinación General del Consejo Asesor para el TLC. Esta Oficina se encargó de coordinar la participación de los sectores sociales del país representados en el Consejo Asesor del TLC.

**Consejo Asesor para el TLC**, instalado el 5 de septiembre de 1990 por el Presidente de la República de acuerdo con una de las recomendaciones formuladas por el Senado de la República y presidido por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial e integrado por representantes de los principales sectores sociales del país: privado, laboral, agropecuario y académico.

**Comisión Intersecretarial del TLC.** Esta Comisión se constituyó con el objeto de coordinar los trabajos de las instituciones de la administración pública en relación con las negociaciones del TLC. La Comisión estuvo presidida por el Jefe de la Negociación del TLC y participaron, además de la SECOFI, la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, la Secretaría de Desarrollo Social, la Oficina de la Presidencia de la República y el Banco de México.

Siguiendo los lineamientos del Presidente Salinas, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial se reunió el 12 de junio de 1991 en Toronto, Canadá con sus homólogos de Canadá y Estados Unidos para iniciar formalmente el proceso de negociación.

En la Reunión de Toronto se definieron 6 grandes áreas de negociación (Acceso a Mercado, Reglas de Comercio, Servicios, Inversión, Propiedad Intelectual, y Solución de Controversias) y 18 grupos de tra-

bajo para abordar la negociación de temas específicos (Acceso a Mercados, Aranceles y Barreras no Arancelarias, Reglas de Origen, Compras Gubernamentales, Agricultura, Industria Automotriz, Otras Industrias, Salvaguardas, Prácticas Desleales, Normas, Servicios, Principios Generales, Servicios Financieros, Seguros, Transporte Terrestre, Telecomunicaciones, Otros Servicios, Inversión, Propiedad Intelectual, y Solución de Controversias).

Desde que se iniciaron formalmente las negociaciones para la firma del TLC los grupos de trabajo de los tres países se reunieron alternadamente en México, Canadá y Estados Unidos. Esas sesiones permitieron el intercambio de información y discusión de los temas correspondientes con lo cual fue posible conocer las disposiciones jurídicas internas y los compromisos multilaterales o bilaterales de los tres gobiernos.

Los grupos de trabajo informaron a los secretarios de los tres países sobre los avances realizados en cada una de las mesas.

La firma del TLC tiene los siguientes objetivos:

a) Aumentar las exportaciones con el fin de generar las divisas necesarias para enfrentar la modernización de la planta productiva nacional.

b) Alcanzar una competitividad en la producción de bienes y servicios que permita la creación de empleo y la elevación de los niveles salariales de los mexicanos.

c) Aprovechar economías de escalas en función del mercado zonal de más de 360 millones de habitantes.

d) Propiciar economías de especialización en las que México tiene ventajas comparativas tanto para el mercado zonal como para terceros países.

e) Aprovechar oportunidades tecnológicas que en el contexto de apertura económica permitan el desarrollo de nuevas inversiones productivas.

f) Establecer entre los tres países signatarios del TLC reglas claras y comunes para resolver las controversias comerciales sustrayéndolas de aplicaciones unilaterales o impositivas.

El Gobierno mexicano fijó su posición respecto a las características del Tratado de Libre Comercio:

Primero. El Tratado debe abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión con estricto apego a nuestra Constitución.

Segundo. Ser compatible con el GATT conforme a las disposiciones del Acuerdo General, y cumplir con cuatro requisitos básicos: ser comprensivo, es decir, que cubra una parte sustancial de los intercambios entre los países participantes; instrumentarse en un período de transición razonable que no implique la elevación de barreras adicionales a terceros países y contener reglas que identifiquen el origen de los bienes que se incluyan en el Tratado.

Tercero. Eliminar los aranceles entre las partes signatarias con la gradualidad que asegure un período de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad en algún sector.

Cuarto. Eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones, mediante el establecimiento de

normas y estándares técnicos que no se conviertan en fórmulas clandestinas y subrepticias que limiten el acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

Quinto. Determinar reglas de origen a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desvirtúen el propósito del Tratado. Mediante disposiciones específicas establecer las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser beneficiarios de las preferencias negociadas.

Sexto. Contener reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia.

Séptimo. Incluir un capítulo sobre resolución de controversias, con el propósito de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales.

Octavo. Apegarse irrestrictamente a las disposiciones constitucionales.

Un Tratado con los elementos señalados garantiza a nuestro país un pleno acceso a los mercados de Canadá y Estados Unidos, y contribuye a mejorar nuestra competitividad en los mercados internacionales.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se publicó el 20 de diciembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación.

## VII. CONCLUSIONES

El papel de la SECOFI en las relaciones comerciales con el exterior ha sido fundamental, ya que por conducto de esta

dependencia el gobierno mexicano realiza las negociaciones internacionales en materia de comercio e inversión.

Mediante dichas negociaciones la SECOFI promueve y defiende los intereses comerciales de México en el exterior, buscando con ello eliminar los obstáculos que enfrentan los exportadores mexicanos en los mercados internacionales, tales como: la aplicación de barreras arancelarias, y no arancelarias, y la posible aplicación injustificada de medidas compensatorias y *antidumping*, entre otros.

Los objetivos más importantes que han orientado a las negociaciones comerciales son: asegurar la promoción y defensa de los productos mexicanos en el exterior; fomentar la participación de los exportadores nacionales en los foros de negociación internacional; pugnar por una mayor reciprocidad a nuestra apertura comercial, y apoyar a los exportadores mexicanos que enfrentan demandas injustificadas en otros países por supuestas prácticas desleales de comercio.

Además, la SECOFI realiza diversas actividades orientadas a fortalecer el sistema multilateral de comercio que permita reducir presiones proteccionistas, limitar la discriminación y propiciar un mercado internacional más abierto, manteniendo asimismo negociaciones comerciales con países y regiones prioritarias para el comercio exterior del país.

Desde 1985, se han observado cambios importantes en la política de comercio exterior de México, mismos que están asociados con los lineamientos señalados anteriormente. Se inició un proceso unilateral de apertura gradual de nuestro comercio

con el exterior mediante la reducción de aranceles y la supresión de permisos previos, cuyo propósito fue reducir los niveles inflacionarios permitiendo una mayor competencia de mercancías extranjeras en nuestro mercado doméstico y estimular, vía una mayor competitividad, la optimización del uso de los recursos y el incremento de la productividad de las empresas nacionales que les permitieran elevar sus niveles de competitividad.

En 1986 México decide ingresar al GATT, posición que definió la tendencia hacia la internacionalización de la economía mexicana ya que implicó, además de la integración al marco institucional que promueve la apertura comercial a nivel internacional, un cambio en la estrategia de crecimiento hacia adentro que se había seguido desde los años cincuenta.

Como resultado del ingreso al GATT, en 1987 se decide avanzar en la apertura comercial, reduciendo aún más los aranceles hasta alcanzar un nivel promedio máximo de 10%, así como eliminar gradualmente el sistema de precios oficiales.

Por otra parte, en la política económica interna, en 1987 se puso en marcha el Pacto de Solidaridad Económica, entre los elementos de ese programa de estabilización económica estaba profundizar en la desgravación arancelaria ya alcanzada, quedando una estructura arancelaria con cinco niveles de 0, 5, 10, 15 y 20 por ciento ad valorem.

Con ese programa se concluyó una etapa más del proceso de apertura del régimen de importación, continuándose este proceso entre 1988 y 1990, período en el que se eliminaron algunos controles cuantitativos

y se realizaron ajustes a la estructura arancelaria.

Finalmente, en 1990 se decretaron cambios en el régimen de importación de la industria automotriz, farmacéutica y electrónica.

Después de la apertura del régimen de importación se tomaron una serie de medidas complementarias para continuar con el proceso de ajuste de la economía mexicana, entre las que debemos destacar: reforma del sistema aduanero; cierta liberación del mercado financiero interno; flexibilización de la reglamentación de la inversión extranjera directa; desregulación de algunos servicios, como el de transporte terrestre de carga y la reprivatización de empresas públicas, principalmente del sistema bancario.

Los cambios introducidos durante el período del Presidente Salinas en la política de comercio exterior y particularmente el papel de la SECOFI en las relaciones comerciales de México con el exterior, permitirán en su conjunto alcanzar los siguientes objetivos:

- a) Promover un mejor y más seguro acceso de nuestros productos a los mercados internacionales.
- b) Reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales de sus socios comerciales.
- c) Fortalecer el cambio estructural de nuestra economía, al propiciar el crecimiento y fortalecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador só-

lido y con mejores niveles de competitividad internacional.

d) Propiciar la creación de empleos más productivos y mejor remunerados que incrementen el bienestar de la población en su conjunto, y

e) Mejorar la posición de la balanza comercial.

Si bien no es de esperar efectos benéficos inmediatos con el proceso de apertura de la economía, hasta ahora podemos observar que este proceso arroja resultados satisfactorios:

1. La apertura se ha manifestado en un aumento significativo del comercio exterior en relación al Producto Interno Bruto (PIB).

2. Se ha acelerado el proceso de modernización de la planta industrial.

3. Los niveles de inversión se han elevado y existe una clara reorientación de la industria nacional hacia los mercados de exportación.

4. Después de casi seis años de estancamiento económico se reanudó el crecimiento.