

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

CSH

Licenciatura en Ciencias Políticas

**Las Relaciones de México con las Américas:
El Tratado de Libre Comercio y los
Acuerdos con América Latina**

I n t e g r a n t e s :

Guevara Olvera Verónica	89234768
Cruz Melgoza Francisco Javier	89231592

Asesora: Dra. Laura del Alizal

México D.F., a 27 de Octubre de 1994.

INDICE

INTRODUCCION.....	i
I. ANTECEDENTES.....	1
I.1. ECHEVERRIA Y LA DIVERSIFICACION DE MERCADOS.....	1
I.2. JOSE LOPEZ PORTILLO (JLP): EL PETROLEO EN LA NEGOCIACION INTERNACIONAL.....	6
I.3. MIGUEL DE LA MADRID: EL PROBLEMA DE LA DEUDA EXTERNA Y EL CAMBIO ESTRUCTURAL EN LA ECONOMIA.....	11
N O T A S	18
II. LA POLITICA SALINISTA	20
II.1. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (1989-1994).....	20
N O T A S	25
III. EL FUTURO DEL COMERCIO MUNDIAL.....	26
III.1. El GATT y la Ronda de Tokio.....	26
III.1.2. Origen y Características del GATT	27
III.1.3. La Ronda de Tokio.....	28
III.1.4. México en el GATT (La Negociación del ingreso al organismo).....	30
III.1.5. Participación de México en el GATT	31
III.1.6. La Ronda de Uruguay.....	35
III.1.7. La importancia del GATT para México.....	37
III.2. EL TLC Y LA RONDA DE URUGUAY	38
III.3. LA CONCLUSION DE LA RONDA DE URUGUAY.....	41

III.4. PRINCIPALES PRODUCTOS DE MEXICO BENEFICIADOS POR LA RONDA URUGUAY	45
NOTAS	53
IV. ACUERDOS COMERCIALES ENTRE MEXICO Y AMERICA LATINA.....	54
IV.1. ANTECEDENTES	55
IV.1.1. LA SITUACION ECONOMICA DE LOS AÑOS 80'S EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE	55
IV.1.2. AMERICA LATINA: UNA OPCION IMPORTANTE PARA LA EXPORTACION MEXICANA.....	60
IV.1.3. PROCESO DE INTEGRACION DE MEXICO CON AMERICA LATINA	62
IV.1.4. ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA MEXICO-CHILE	67
IV.1.5. COOPERACION ECONOMICA MEXICO CENTROAMERICA	69
IV.1.6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y COSTA RICA.....	71
IV.1.7. EL GRUPO DE LOS TRES (MEXICO-COLOMBIA-VENEZUELA).....	73
NOTAS	77
V. El Tratado de Libre Comercio	79
V.1. LAS RELACIONES MEXICO-ESTADOS UNIDOS	79
V.2. INTRODUCCION AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	89
V.3. MARCO DE NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	96
V.3.1. EL INTERCAMBIO DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS	100
V.3.2. LAS RELACIONES MEXICO - CANADA	102
V.3.3. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CANADA Y ESTADOS UNIDOS	104

V.3.4. LA INICIATIVA PARA LAS AMERICAS.....	106
V.3.5. ¿QUE SIGNIFICA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO?	107
V.4. LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	108
V.4.1. PRIMERA ETAPA DE NEGOCIACION: COLABORACION ECONOMICA.....	109
V.4.2. SEGUNDA ETAPA DE NEGOCIACION, PROPUESTA OFICIAL DEL TLC.....	110
V.4.3. TERCERA ETAPA DE NEGOCIACION, AGENDA DE TRABAJO Y AVANCES DE LA NEGOCIACION	115
V.4.4. CUARTA ETAPA DE NEGOCIACION, ELABORACION DEL TEXTO PRELIMINAR.....	119
V.4.5. QUINTA ETAPA. FIN DE LAS NEGOCIACIONES.....	119
V.5. LAS REGLAS DE ORIGEN.....	122
V.6. ACUERDOS PARALELOS (AP)	126
V.7. BALANCE ECONOMICO DE MEXICO ANTE EL TLC.....	132
V.8. TLC E INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO	142
V.9. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SUS ALCANCES	151
V.10. PERSPECTIVAS DEL TLC	157
NOTAS	162
CONCLUSIONES.....	167
BIBLIOGRAFIA	171

INTRODUCCION

El presente trabajo es un análisis de la política económica y comercial exterior de México entre 1970 y 1994. La selección de la fecha de partida del análisis no es arbitraria, ése año se inicia en México el período de surgimiento de una política activa, así como de una mayor participación en los asuntos internacionales. Como sugiere esta designación, desde los primeros años de los setenta se van a presentar una serie de novedades significativas en esa faseta de la actividad en nuestro país.

El hilo conductor del presente análisis es pues el del activismo económico y comercial de la política exterior.

El vertiginoso proceso de cambio experimentado por el mundo, en el último quinquenio, ha planteado grandes retos a todas las naciones, ya que las ha obligado a revisar sus estrategias de desarrollo para adecuarlas a los avances científicos y tecnológicos, así como a las nuevas características que han adoptado las innovaciones productivas, las formas de comercializar y los hábitos de consumir.

Las mutaciones ocurridas constituyen, también, una oportunidad única para sentar las bases de una nueva estructura de desarrollo a nivel mundial, que permita un crecimiento generalizado y equitativo.

En esta oportunidad que se debe aprovechar cabalmente, ya que todas las sociedades están concientes de que es prácticamente imposible alcanzar el bienestar nacional en el marco de una economía cerrada. Debido a la creciente interdependencia económica, el desarrollo se finca en el aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país y en las oportunidades que ofrece el comercio internacional.

En el presente trabajo se inicia con un capítulo de antecedentes generales con el objeto de introducir al lector en lo que fué la política exterior económica a partir de 1970. El primer punto o inciso del capítulo ubica a México en la escala del poder internacional, tema que se juzga importante para conocer el peso específico que tiene el país en los asuntos económicos internacionales así como el surgimiento de una política activa y su aplicación más sobresaliente, un ejemplo concreto es el caso de la Carta de Derechos y Deberes

Económicos de los Estados (CDDEE) al igual que la defensa activa de las causas del tercer mundo. Otro punto es, el análisis de la política exterior durante el gobierno de José López Portillo. Se inicia con una exposición de la crisis económica que éste hereda del gobierno anterior y que lo conduce a negociaciones internacionales; analizamos después del impacto inicial de la crisis política exterior. Sin embargo, una fortuita coyuntura viene a rescatar al régimen de López Portillo de la oscuridad internacional de los dos primeros años; la muerte de Franco y la reanudación de las relaciones con España. Pero en 1977, gracias al petróleo que saca al país de la crisis, López Portillo ya está listo para reanudar y aún ampliar la política activa de su antecesor. También se plantea la política petrolera del régimen, que llegó a hablar de México como una potencia media. En el último punto del capítulo, está dedicado al estudio de la política exterior durante el sexenio de Miguel de la Madrid. Abre sobre la crisis heredada de su antecesor, que dió lugar a negociaciones con Washington, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Banca Privada Internacional. Posteriormente se habla sobre la deuda externa, el petróleo, comercio exterior e inversión extranjera.

El segundo capítulo, dedicado al Plan Nacional de Desarrollo (PND) (1989-1994) que presentó el presidente Carlos Salinas de Gortari y se caracteriza por cuatro aspectos fundamentales: primero defender la soberanía y preservar los intereses de México en el mundo; segundo, ampliar la vida democrática; tercero, recuperar el crecimiento económico con estabilidad de precios; y cuarto, elevar productivamente el nivel de vida de los mexicanos.

México enfrenta el reto de transformar su vida económica, política y social para poder integrarse a estos avances mundiales.

En el tercer capítulo se analiza el futuro del comercio mundial que incluyen temas como son: México y el GATT, La Ronda de Tokio, La Ronda de Uruguay y El TLC así como la conclusión de la Ronda de Uruguay. Donde se negoció la reducción o eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias para los productos en general. Los acuerdos de reducción que se logren entre cualquier grupo de países serán de beneficio automático para todos; debido a la vigencia de la cláusula de la nación más favorecida.

También se plantea desde el inicio de su gestión del presidente Salinas, que se empeñó en que México no quedara al margen de este proceso de transformación. Para ello,

ha llevado a cabo, en lo interno una revisión profunda en todos los hábitos del quehacer nacional para adecuarlo a los requerimientos y exigencias de un desarrollo productivo que permita satisfacer las demandas de empleo y bienestar que México plantea.

En lo exterior, se ha consolidado la apertura comercial. Además, se observa el vigoroso esfuerzo que emprendió, tanto a nivel bilateral como multilateral para crear mejores condiciones para el desarrollo de nuestras exportaciones y para la expansión del comercio internacional sobre bases sanas y equitativas.

Planteamos en capítulos posteriores cómo México suscribe acuerdos con América Latina donde se llevó a cabo una vigorosa política de acercamiento sobre bases sólidas que permita la realización de las profundas aspiraciones de integración. Las bases de esta política fueron expuestas en diez puntos por el propio presidente Salinas ante la ALADI. También en un plazo muy breve se firma el Acuerdo de Libre Comercio con Chile. El Acta de Tuxtla Gutiérrez con los presidentes centroamericanos, y avanzaron las negociaciones con Venezuela y Colombia para alcanzar un Tratado de Libre Comercio, y recientemente la firma del Tratado de Libre Comercio con Costa Rica.

En un último capítulo se ofrece una selección de puntos específicos y sus perspectivas de negociación comercial de México con Estados Unidos y Canadá. La elección que aquí se ofrece, es la importancia de analizar los temas de nuestras opciones de negociación comercial y las posibilidades de complementación productiva con Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, conviene reconocer que la búsqueda de una mayor complementación productiva y un incremento en la liberalización comercial y financiera entre México, Estados Unidos y Canadá plantea una serie de interrogantes que conviene analizar con todo cuidado. En particular, este trabajo intenta proporcionar elementos para responder a dos grandes interrogantes que se han planteado a través de todo el espectro de la sociedad mexicana.

El primero se refiere a las consecuencias que la mayor cooperación económica con Estados Unidos y Canadá puede producir sobre nuestra capacidad de diversificar nuestras relaciones económicas con otros países y regiones del mundo. ¿Producirá la mayor cooperación económica con Estados Unidos y Canadá una disminución en nuestra capacidad

de penetrar otros mercados y apoyar procesos de cooperación económica con otras regiones, en especial con América Latina?

El segundo gran interrogante se refiere a los mecanismos mediante los cuales podremos asegurar que un incremento en la liberalización financiera y comercial entre tres países de tan dispar nivel de desarrollo económico resultará equitativo para México. ¿Bajo qué condiciones y tiempos y con qué fórmulas institucionales conviene avanzar la cooperación?

En general, en los capítulos, se especifica intentar demostrar que las opciones comerciales de México en la región de norteamérica y en otros foros de negociación y regiones del mundo estarán condicionadas por las limitantes que las tendencias actuales y futuras de la economía internacional opondrán a nuestra capacidad de inserción en el comercio internacional.

I. ANTECEDENTES

I.1. ECHEVERRIA Y LA DIVERSIFICACION DE MERCADOS

Como señala Lorenzo Meyer, el crecimiento económico de México hasta el año de 1970 siguió siendo uno de los más altos de América Latina. El avance del proceso de industrialización, impulsó principalmente la producción de bienes intermedios y de capital; se mantuvo con un vigor sorprendente para quienes vaticinaron el estancamiento de la economía mexicana a comienzos de los años sesenta. En aquella época pareció que las condiciones desfavorables del sector externo aunadas al estrangulamiento del mercado interno llevarían a la economía mexicana a un callejón sin salida y por lo tanto su único camino era el cambio político que resultaba ser necesario para llevar el poder de compra de los sectores populares. Pero sin producirse el esperado cambio político, el producto nacional bruto (PNB) creció a un promedio anual de 6.5%, lo que a pesar de un notable incremento demográfico permitió un crecimiento per cápita del orden de 3.5%.¹

La nueva política exterior es una respuesta a la gravedad de los problemas de la economía mexicana principalmente a los de su sector externo, agudizados por la situación internacional de los últimos años de Díaz Ordaz.²

La política exterior se transformó significativamente durante el sexenio de Echeverría. Este cambio se expresó en muy variadas esferas y niveles. El relativo aislacionismo de los años de la posguerra fue remplazado por una presencia internacional activa. Las temáticas económicas ocuparon un lugar central en la agenda. Así la problemática económica aparece como detonador de los cambios ocurridos en el comportamiento internacional de México.³

Entre los objetivos de la política incorporados en el programa económico del gobierno de Luis Echeverría, fue precisamente el reordenamiento de las transacciones

internacionales de la economía mexicana el que planteó las condiciones más directas con las actividades de la diplomacia nacional.

Desde su discurso de toma de posesión el Presidente Echeverría se había referido a la necesidad vital de aumentar las exportaciones para poder financiar la compra de tecnología y maquinaria que aún no se producían en México. Para alcanzar este objetivo, el Presidente Echeverría tuvo que realizar diversas innovaciones, estas merecen sin duda especial atención y son las tres que a continuación se mencionan: La ampliación y diversificación de nuestras relaciones internacionales, La campaña de en pro de un nuevo orden internacional y el reconocimiento expreso de la identidad de los intereses básicos de México con los países en desarrollo a los que se acostumbra agrupar bajo la dominación genérica del tercer mundo.⁴ Dentro de las medidas concretas tomadas para nutrir esta política están la apertura de relaciones con varios países, el envío al extranjero de misiones comerciales y la designación de economistas como embajadores.⁵

Sin embargo hasta el momento no se podía hablar con certeza de una nueva política exterior. Los cambios se inscribían en la nueva tradición. Los grandes cambios vendrían con posterioridad al advertir las posibilidades de la política exterior para revitalizar en México la imagen del sistema político y para luchar por un reordenamiento mundial más justo y equitativo para los países en desarrollo.

En efecto, al iniciarse el gobierno de Luis Echeverría nada había en concreto que pudiera anticipar una política exterior más activa, pero sobre todo comprometida con las causas del tercer mundo.⁶

A mediados de 1972, se marcaron con bastante claridad las líneas de la nueva política exterior mexicana que se habían de seguir a lo largo del resto del sexenio. Estas fueron principalmente las temáticas de índole económico: diversificación de los mercados, tercer mundillo, atención prioritaria a la diplomacia multilateral, y búsqueda a ese nivel de aliados en la negociación.

Ejemplos destacados de la actividad desarrollada fueron las giras internacionales del presidente y sus contactos personales con otros jefes de estado de México en otros países, la

carta de los derechos y deberes económicos de los estados, el sistema económico de América Latina, y el proyecto del sistema para el desarrollo del tercer mundo.

La diversificación de las vinculaciones internacionales del país tuvo así expresiones de tono y contenido distinto como la subraya el caso de la mayoría de los países incluidos en las primeras giras internacionales; sin embargo la diversificación de mercados estuvo indudablemente entre sus más importantes objetivos iniciales. Lo que la acción internacional buscaba en este caso son polos alternativos de relación económica cuya presencia pudiera contribuir a evitar acciones unilaterales de un sólo país afectaran negativamente, como lo habían hecho las medidas adoptadas por el gobierno norteamericano en 1971, las posibilidades de éxito de la estrategia de desarrollo alternativo que se proponían.⁷

Los viajes de Echeverría al extranjero y los acercamientos bilaterales tuvieron como resultado una abrumadora cantidad de convenios de todo tipo: comerciales, financieros, de conversión, de coordinación turística, científica, tecnológica y cultural; sin embargo los resultados prácticos de estos convenios fueron difíciles de evaluar en conjunto, debido a que los efectos no fueron los que se esperaban. No obstante, podría decirse que respecto a los objetivos económicos, los beneficios concretos fueron mucho menores de lo que se esperaba.

Sin embargo es obvio que la mayoría de las visitas y contactos personales con jefes de estado tuvo intereses económicos, sobresaliendo el trato con Japón; las principales potencias industriales constituyen desde entonces los polos a los que se dirigió de manera prioritaria esta faceta de la atención mexicana. Los resultados alcanzados en este campo son claramente limitados. La firma del convenio comercial entre México y la Comunidad Económica Europea, constituyó el logro más concreto de la diplomacia mexicana a este respecto. En tal documento, se define un marco general que normaría las relaciones económicas de México con algunos de los más dinámicos centro de la actividad económica internacional; La República Federal Alemania, Bélgica, Dinamarca, Francia, Holanda, Irlanda, Italia Luxemburgo, y el Reino Unido. En él se da a México un trato de nación más favorecida y se crea una comisión mixta México-Comunidad.

En cuanto a los resultados de la nueva política exterior en el frente multilateral, cabe destacar que su proyecto más importante, la carta de derechos y deberes económicos de los

estados (CDDEE), instrumento concebido para la defensa de la soberanía económica de los países en desarrollo y la regulación de las relaciones económicas internacionales, sobre bases de mayor justicia y equidad, finalmente fue aprobada por la **asamblea de las naciones unidas** el 12 de diciembre de 1974.⁸

La negociación de la CDDEE marcó un punto **definitivo** en la búsqueda de una ampliación de las alianzas diplomáticas mexicanas en los foros multilaterales. El resultado final fue ciertamente notable. Durante el sexenio de Luis Echeverría, el gobierno mexicano estableció relaciones diplomáticas con 64 países, prácticamente duplicando el número de los contactos que se tenían al iniciar los sesentas.

México jugó a fondo en favor de la aprobación de la CDDEE. Se rechazó obtener la aprobación unánime para carta de mediatizada, que pasaría a formar parte de un largo inventario de declaraciones inoperantes. Como señaló el propio presidente Echeverría: "en todo momento nos opusimos a claudicar en puntos de **vital** importancia y definimos la necesidad de elaborar un documento vigoroso, valiente y digno".⁹

La aprobación de la CDDEE, como uno de los instrumentos centrales para la construcción de lo que en un año después sería como el orden económico internacional, se convirtió a partir de ese momento en la principal guía de la acción diplomática multilateral mexicana. Se introdujo así una dimensión adicional al creciente contenido económico de la conducción diplomática mexicana, inaugurando lo que a la **postre** sería identificado como su característica fundamental a lo largo del sexenio, que fue el **tercermundismo**.

La nueva política exterior corrió con mejor suerte en lo que se refiere a los proyectos multilaterales de mejor alcance, como el Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Este organismo fue fundado en 1974 durante la gira de Echeverría por América Latina. El SELA constituye un organismo para la fijación y coordinación de políticas para defender los precios de materias primas, mejorar los términos de intercambio comercial, y establecer mecanismos que garanticen condiciones óptimas para la importación de bienes de capital y tecnología. Sus tareas se orientan a apoyar los procesos de integración de la región propiciar acciones coordinadas de éstos; promover la formulación y ejecución de programas y proyectos económicos y sociales de interés para los estados miembros, y actuar como

mecanismos de consulta y coordinación de América Latina para formular posiciones y estrategias ante terceros países, agrupación de países, en organismos y foros internacionales.¹⁰ Este nuevo esquema de cooperación regional marcó el surgimiento de México y Venezuela como potencias emergentes de la región.

El descubrimiento de reservas petroleras en el sureste mexicano en 1974, introdujo un nuevo elemento en las relaciones económicas internacionales del país: El problema de las relaciones con la OPEP se planteó de manera inmediata y obligó a una serie de definiciones por parte de las autoridades mexicanas. Al menos está claro que el ingreso a la OPEP le hubiera costado a México perder el acceso al mercado norteamericano a través del sistema generalizado de preferencias que excluye de sus beneficios a aquellos países pertenecientes a organismos como la OPEP, que son considerados carteles internacionales. En cambio México se exponía a perder exportaciones por valores aproximados de 400 millones de dólares anuales.¹¹

México, sin necesidad de pertenecer a la OPEP, se beneficiaba de los altos precios fijados por ésta.

Los últimos años del sexenio de Luis Echeverría fueron testigos de algunos fracasos, entre los más importantes en el campo de la política exterior son: el porcentaje de déficit comercial, representado por Estados Unidos se incrementó en el curso del sexenio. Tal déficit aumentó de 1045,5 millones de dólares en 1970 a 3721.6 millones en 1975. Su relativo descenso en 1976 a 2731 millones de dólares no fue suficiente para evitar la devaluación del peso el 31 de agosto de 1976.¹²

En materia de deuda externa en los años sesentas se llegó a la conclusión de que ésta necesitaba seguirse incrementado debido a los problemas que se habían generado en la estrategia de desarrollo implantado en años anteriores y este endeudamiento básicamente servía para cubrir los servicios de la antigua deuda debido a que los servicios se incrementaron más rápidamente que los ingresos de cuenta corriente. El problema más grave fue que los ingresos de la cuenta corriente habían dejado de crecer en forma proporcional a los egresos de la misma, independientemente de los pagos por servicios de la deuda.¹³

Por lo tanto México tuvo que adoptar políticas coordinadas, para procurar controlar el endeudamiento externo, aunque esta medida de nada sirvió, ya que el endeudamiento externo creció hasta alcanzar cifras nunca antes vistas.

Fue en estas condiciones que el gobierno de Echeverría se vio forzado a entrar en negociaciones con el fondo monetario internacional(FMI). El programa de estabilización convenido con el organismo impuso a México un tope para el endeudamiento neto internacional de 3000 millones de dólares al año, así como las otras cláusulas acostumbradas en los programas de austeridad.¹⁴

I.2. JOSE LOPEZ PORTILLO (JLP): EL PETROLEO EN LA NEGOCIACION INTERNACIONAL

Primeramente debe señalarse que López Portillo heredó un país en crisis. A parte de los graves problemas económicos que tuvo que afrontar desde el primer día en el poder, la principal preocupación que obviamente tenía por delante era restituir la confianza de los mexicanos en su propio gobierno. La crisis por lo tanto no era solamente económica, sino bien de legitimidad. Las arcas nacionales estaban vacías y el crédito internacional saturado; la fuga de capital persistía y había surgido una virtual dolarización de cuentas bancarias y de gran parte de las transacciones comerciales internas. La inflación se había enseñoreado del país y los grupos con fuerza política se habían acostumbrado a presionar por constantes revisiones de precios y salarios; y la economía en general se había estancado, todo ello en un país ya de por sí castigado por el empleo y el sub-desempleo crónico.¹⁵

Así en el período de 1978-1981, un nuevo elemento cambió la tendencia del país; la economía conoció un auge económico sorprendente basado en el desarrollo de la industria petrolera que borró, al menos temporalmente, las deudas que sobre la capacidad regenerativa del modelo del desarrollo mexicano se habían manifestado en forma alarmista durante la crisis de 1976. Por lo tanto, el boom petrolero de México significó una ampliación

de su potencial económico y de su presencia internacional, al detener el proceso de deterioro de las bases económicas de la política exterior del país iniciado a finales de la década de los sesenta, con la desaceleración en el ritmo de crecimiento en la economía mexicana.¹⁶

Por lo anterior se puede afirmar que el potencial económico de México se amplió, en el aprovisionamiento de vastas zonas petroleras en el momento en que el costo y seguridad de hidrocarburos se habían convertido en el problema fundamental de los países capitalistas, le proporcionó la posibilidad y la aspiración de ser gran productor de petróleo. Hacia el año de 1979 la importancia petrolera de México se reconocía, ya que se perfilaba como potencial abastecedor del mundo occidental en calidad de productor independiente.

México se ha convertido en cuarto productor mundial en reservas de petróleo y sólo es superado por la URSS, Estados Unidos, y Arabia Saudita. México es además una pieza clave en el mercado petrolero internacional actual, dado el monto de sus exportaciones (calculado en 1.7 millones de barriles diarios) y su reciente papel como la fuente de suministro más importante para los Estados Unidos.¹⁷

En términos generales el petróleo transformó la posición la posición del país a nivel internacional, es decir, en la economía mundial y se manifestó en dos niveles: la primera fue que obtuvo una mayor presencia económica externa directa como productor no marginal, y la segunda fue su posición geopolítica que lo vincula como vecino directamente de Estados Unidos. Por lo tanto la riqueza petrolera del país le significó el fortalecimiento económico, por un lado, y por otro elevó su capacidad financiera, permitiendo con ello la superación de la crisis de 1976, obtuvo un crecimiento económico acelerado, y logró aumentar su prestigio e influencias en ciertas regiones del tercer mundo. Pero si es verdad que el petróleo le trajo a México con mayor integración de la economía nacional a la economía internacional también dio lugar a un cambio radical en la estructura del comercio exterior, ya que deterioró la diversificación de las exportaciones con el desplazamiento hacia el sector petrolero; no sólo se aumentó la concentración de las exportaciones petroleras, sino que también se aceleró el proceso de integración de la economía mexicana a la norteamericana, y así al iniciar la década de 1980 México se convirtió en el tercer socio comercial de Estados Unidos, por la importancia de las adquisiciones que realiza en el mercado estadounidense.

Con la política petrolera, el presidente JLP se preocupó por el manejo internacional de la crisis y se vio obligado a buscar en Estados Unidos el apoyo necesario para enfrentarla. El temor de caer de nueva cuenta en un excesivo bilateralismo con los Estados Unidos, resurgió como una de las preocupaciones básicas en materia de política exterior. Pero dada la situación de la crisis era poco lo que podía hacerse en otra dirección. A parte de los fondos concebidos por el Fondo Monetario Internacional, México había obtenido empréstitos de emergencia de parte de la tesorería y la reserva de los Estados Unidos. López Portillo, sobre la base de una posición negociadora muy disminuida (en cuanto a su capacidad o posición internacional), se vio forzado a recurrir a la tesis de la responsabilidad moral que debe prevalecer entre países vecinos.¹⁸ Por lo tanto la única carta de negociación con que contaba México en ese momento para enfrentar la crisis era esa responsabilidad moral entre el países vecinos que poco hacían en favor de la tradicional independencia de la política exterior mexicana.

La política petrolera influyó no sólo en las relaciones con el vecino del norte. Respecto a lo que ocurrió en otros países debe subrayarse el caso de Israel con quien se firmó un acuerdo con México donde nuestro país se obliga a abastecer el petróleo a Israel en el momento en que la amenaza iraní se materializara, y para el año de 1979 Israel se convirtió en el tercer comprador de importancia del petróleo mexicano.

En el caso de España, un aspecto que fue determinante para que a política exterior mexicana cambiara fue la transición hacia la democracia, ya que México nunca reconoció al gobierno español d Francisco Franco el cual muere en el año de 1975 y el Rey de España nombra a Adolfo Suárez jefe de gobierno, en 1977 se celebran las primeras elecciones y el resultado fue la constitución de una monarquía parlamentaria.

López Portillo, al ascender al poder, había declarado que no establecería relaciones con España hasta que en esta se estableciera la democracia. Sin embargo, instruyó al canciller para que gestionara el establecimiento de relaciones aún antes de que se levaran a cabo las elecciones. El establecimiento de relaciones con España se lleva a cabo el 28 de marzo de 1977. A partir de esta fecha los intercambios de todo tipo se multiplican, pero es el petróleo el elemento que permite traducir la voluntad política de un estrechamiento efectivo

de las relaciones. México se convierte rápidamente en el primer abastecedor de España para 1983.¹⁹

Esta política petrolera le brindó la oportunidad de cambiar a México su rumbo, es decir, le ayudó a romper su pacificidad en materia de política exterior, ya que el abastecimiento de petróleo a Estados Unidos, a Israel, el establecer relaciones estrechas con España, y el participar o más bien apoyar al gobierno de Panamá en la devolución del canal, que fue un gesto de solidaridad, le brindó una posición a nivel internacional más sólida, y es necesario recalcar que esta posición sólo la pudo obtener a través del manejo hecho de un bien estratégico: el petróleo, en una coyuntura favorable a los extranjeros del mismo. Debido a que su volumen de exportación era relativamente pequeño no le interesaba ser miembro de la OPEP, lo que no le impidió beneficiarse de los altos precios que la organización fijaba.

López Portillo tuvo que esperar también una fuerte resistencia. Tenía una base doctrinaria muy antigua, que databa de la constitución de 1917 y que había sido confirmada y ampliada con la expropiación petrolera de 1938. Esta doctrina establecía la necesidad y conveniencia de reservar los recursos no renovables para los requerimientos internos y era considerado como uno de los "dogmas" de la Revolución Mexicana. En consecuencia surgió un apasionado debate entre los opositores a la petrolización de la economía del país y los defensores del gobierno de López Portillo.²⁰

Si bien es cierto, estos recursos ya habían sido declarados parte de los requerimientos internos, el país se encontraba ante una crisis insuperable y de no haber aprovechado en ese momento los recursos petrolíferos del país, en el momento en que existía bonanza en los precios en el mercado internacional, se hubiera dejado atrás la oportunidad que se presentaba a México para salir de la Crisis en que se encontraba, además le permitía dictar los términos en los cuales se iba a llevar las operaciones comerciales, así como las concesiones en el ámbito financiero y político.

Por lo tanto, a pesar de las críticas, López Portillo decidió seguir adelante con la política petrolera que se había propuesto para hacerle frente a la crisis y consideraba que la bonanza del mercado internacional duraría hasta finales del siglo; por consecuencia, el ingreso que obtenía México por concepto del petróleo le permitiría al presidente estabilizar

la política interna del país e iniciar un Plan de Desarrollo Económico; así mismo esta política petrolera le brindó la oportunidad de establecer el crédito en el mercado financiero internacional y cumplir con el programa de estabilización del Fondo Monetario Internacional un año antes de lo convenido; así mismo recuperó la capacidad de negociación frente a los empresarios privados.

Sin embargo, el empleo de este recurso no renovable agudizó la dependencia del exterior (principalmente de Estados Unidos) como, desde 1977, previnieron algunos críticos; pero en los siguientes tres años México actuó en el exterior de una manera muy activa, confiado en la base petrolera. La actividad a partir de 1979 fue tal (en reversión del aislamiento e incluso en obvia ruptura con los principios tradicionales) que se llegó a hablar de México como "Poder Regional" o como "Potencia Media".²¹

La política petrolera del presidente López Portillo permitió hallar una salida a la crisis que había envuelto al país desde 1976 y más que nada cambió el rumbo de la política exterior tradicional que si bien es cierto que aún continuaban fricciones con los Estados Unidos, México se preocupó por estrechar sus relaciones con América Central en el año de 1979, y es a partir de ello que se puede hablar de una ruptura de las tradiciones mexicanas en cuanto a política exterior.

Finalmente y en base a esa política petrolera se puede afirmar que fue ésta la que le permitió a México aspirar a ser una potencia media, ya que en el contexto internacional era necesario abastecer ese recurso por la situación que atravesaban algunos países (como lo era el caso de Israel, la consolidación de un gobierno democrático en España, el levantamiento sandinista en Nicaragua, etc) y sobre todo era necesaria una solución a la crisis. Es el petróleo el que brinda la oportunidad a México y es en base a este recurso también que México consolida un lugar a nivel internacional, al grado de que se habló de él como una potencia media.

I.3. MIGUEL DE LA MADRID: EL PROBLEMA DE LA DEUDA EXTERNA Y EL CAMBIO ESTRUCTURAL EN LA ECONOMIA

El análisis de la política exterior de México es un campo fértil para poner a prueba el estudio de las interpretaciones más comunes sobre las condiciones y características de la actuación internacional del país. La persistencia y profundidad de la crisis interna, y el consecuente deterioro de la legitimidad del gobierno y las formas de participación y control político, más la existencia de una situación internacional que además de cerrar los espacios las décadas anteriores se abrieron a países como México, se ha convertido en un elemento de inestabilidad económica y política del cual no es posible aislarse, conforman los ejes de este periodo de transición en la política exterior mexicana.

La relación entre ambas variables -económicas y políticas- es mucho más compleja.

El mayor relieve de la política exterior a pesar del grave deterioro económico, se explica en parte por el avance que se dio en el proceso de internacionalización de la economía mexicana a raíz del auge petrolero y la posterior crisis financiera. En este sentido los acontecimientos políticos y económicos internacionales, tienen un efecto cada vez más directo e importante en el comportamiento de la economía mexicana y en el manejo político de los problemas internos.

En el gobierno de Miguel de la Madrid los principales temas de la agenda económica de la política exterior fueron: la deuda externa, petróleo, comercio exterior e inversión extranjera.

El punto de partida para el análisis de la agenda económica de la política exterior en México, es la evolución de la crisis económica y la naturaleza de las respuestas de la política económica adoptadas para enfrentarla. Los años 1983-1985 han sido sumamente difíciles para las economías de los países del mundo en desarrollo y de los líderes de la economía mundial, Estados Unidos, y en general los países de la OCDE, cuyas crisis frecuentes no habían encontrado respuestas definitivas. Prueba de ello es el repunte económico de 1983 y 1984 que a diferencia de otros momentos de recuperación económica en las últimas cuatro décadas, no sido suficientes ni para la reactivación de la economía nacional, ni para la

recuperación sostenida de la economía mundial. En este contexto México había quedado en una posición especialmente vulnerable, tanto por vicios propios como por tendencias globales, en principio desfavorables.²²

En 1983 se adoptaron políticas de ajuste para tratar de resolver los principales problemas de la economía mexicana muchos de ellos herencia de gobiernos anteriores. Se buscó bajar la inflación y reducir el déficit del gasto público, reducir el endeudamiento externo que había llegado a niveles insostenibles, mejorar las reservas internacionales de México y, en general iniciar cambios estructurales de carácter económico que pudieran sentar las bases de un crecimiento sólido.²³ Las metas cuantitativas se cumplieron, no sin grandes sacrificios, hasta 1984. Se redujo la inflación, se redujo el déficit gubernamental, crecieron las reservas, y se logró un importante superávit en la balanza comercial,²⁴ que fue el primero desde los años de la Segunda Guerra Mundial.

Sin embargo, sanear la economía, lograr la estabilidad monetaria y financiera, y alcanzar el equilibrio de las finanzas públicas con las medidas antes mencionadas, significaba un ajuste con menor crecimiento y poco dinamismo de la economía. La insuficiencia del repunte económico mundial poco contribuyó a que el ajuste diera los frutos esperados y, en 1985, se registraron los primeros síntomas de la insuficiencia de la política seguida; a mediados de ese año se reconoció que la crisis económica tenía raíces más profundas, pero las medidas no fueron suficientes, ya que era necesario intensificar el programa de ajuste para alcanzar lo que aún no se había logrado. Frente a la recurrencia de la crisis el gobierno no rectificó el rumbo de la política económica puesta en marcha, sino que reforzó sus rasgos generales.²⁵ En julio de 1985 se anunciaron una serie de medidas que incluyeron desde recortes del gasto público corriente hasta el anuncio oficial de la aceleración oficial del programa de apertura económica.²⁶ Meses después se formalizaría el ingreso de México al GATT.

Si bien el enorme peso de la deuda externa significó concentrarse en superar el problema de la escasez de divisas como el principal objetivo económico de la política exterior -al cual deben adecuarse las políticas en materia de comercio, petróleo e inversión, en la práctica esta organización común no tradujo en un manejo coordinado y coherente de

políticas, al mantenerse la inercia del manejo sectorial de los distintos temas. El mayor perfil de la agenda económica dentro del marco de prioridades de la política exterior de México, trajo consigo el surgimiento de puntos de fricción con algunos de los temas más sensibles de la agenda política.

En materia de deuda externa, la estrategia mexicana consistió en la negociación activa más no siempre simultánea y complementaria en los dos ámbitos de acción: el nivel de negociación bilateral con los principales acreedores y los esfuerzos por conformar un marco de negociación multilateral conjuntamente con los principales deudores de América Latina.

En las primeras etapas de negociación del problema de la deuda a partir de 1982, caracterizadas por una situación de emergencia financieras de corto plazo, México centró su atención en la negociación bilateral con los acreedores y mantuvo una postura cautelosa frente a otros planteamientos más radicales sobre la crisis de la deuda proveniente de América Latina. En este nivel de negociación externa se favoreció la búsqueda de un acercamiento efectivo con E.U. que se tradujera en la adopción de medidas concretas por parte del gobierno norteamericano, que contribuyeran a encontrar salidas rápidas a la situación de emergencia y a dar fluidez a las negociaciones de México con la banca privada internacional. De esta manera, como señala Rosario Green, México aprovecharía las ventajas relativas de su situación de vecindad geográfica y de su posición como segundo deudor frente a E.U. como elementos, para una negociación más ventajosa dados los enormes costos económicos y sociales que para E.U. podría significar no hacer nada para evitar el colapso de la economía mexicana.²⁷

En la negociación bilateral con los acreedores se siguió una relación triangular (Banca Privada Internacional, Fondo Monetario Internacional y el Gobierno Norteamericano) para la reestructuración de la deuda, que consistió en el diferimiento de los pagos y vencimiento de corto y mediano plazo. Esta negociación siguió la lógica de la discusión financiera; evitar la adopción de medidas extremas como la declaración moratoria, que pudieran tener efectos muy costosos sobre la situación económica al provocar más desorden económico internacional, a cambio de la entrada de nuevos flujos de capital para la recuperación económica.²⁸ En este nivel México fue el país que marcó los lineamientos

clave en la estrategia internacional de administración de la crisis de la deuda externa desde 1982.

México obtuvo condiciones muy favorables en la reprogramación y logró superar la crisis de fluidez, mitigar los problemas de cuenta corriente y mantener flujos de dinero fresco. Sin embargo, esto implicó mantener un programa estricto de ajuste, aparente concesión a las exigencias del Fondo Monetario Internacional, pues formaba parte de la estrategia económica del nuevo gobierno, después de 1984. El mismo programa de ajuste empezó a presentar serios problemas en cuanto a su efectividad.

A nivel multilateral México desarrolló una amplia actividad diplomática con los principales países deudores de América Latina orientada hacia la consecución de dos objetivos inmediatos: a) La moderación de todas aquellas posiciones radicales respecto a la manera de enfrentar las crisis de endeudamiento que pudieran llevar a algunos países acreedores a la adopción de políticas altamente desestabilizadoras del sistema financiero internacional; b) El establecimiento de manera bilaterales en materia de deuda externa, así como el diseño de un esquema de solución a mediano plazo que reconociera los intereses y las aspiraciones de los países deudores respecto a soluciones más estables y equitativas de carácter permanente.²⁹

Se buscó influir, por medio de un bloque político de países deudores, en los términos de renegociación de la deuda el establecimiento de ciertos criterios básicos como el de la corresponsabilidad de acreedores y deudores en la crisis financiera, el diálogo político entre los distintos actores, la vinculación del problema de la deuda con la dinámica del comercio internacional, en el diseño de las políticas de ajuste y la reducción de las tasas de intereses entre otras.

Si bien el esquema bilateral del manejo del problema de la deuda tuvo logros importantes durante 1983 y 1984, para 1985 el débil equilibrio en la que se venía sustentando comenzó, la caída de los ingresos petroleros, los crecientes requerimientos financieros derivados de los desastres naturales, la menor efectividad de los programas de ajuste como para lograr las metas planteadas, así como el alto costo social de este programa.

La persistencia de la crisis llevó a intensificar la inconformidad y el debate sobre esquemas alternativos para enfrentar el problema. En el ámbito Latinoamericano se hicieron

varias propuestas de alcances distintos que van desde la demanda de mayor flexibilidad y mejores condiciones de pago, pasando por la limitación de los pagos a un porcentaje de los ingresos por exportación y la negociación directa con los bancos sin la participación del F.M.I. La respuesta norteamericana a la persistencia de la crisis y al surgimiento de distintos planteamientos alternativos, se concretó en el llamado Plan Baker que reconocía una dimensión política al problema, un cierto grado de corresponsabilidad entre deudores y acreedores, y proponía un incremento de flujos de crédito vía la Banca Privada Internacional.³⁰

Las dificultades crecientes del esquema original de la administración de la crisis de deuda y las demandas cada vez más insistentes en una moratoria podría ser el preludio de la adopción de un enfoque más agresivo o radical por parte del gobierno mexicano en las negociaciones internacionales.

Desde el punto de vista estrictamente económico es evidente que en 1986, el mantenimiento del programa de ajuste de acuerdo con los lineamientos del Plan Inmediato de Recuperación Económica y del Plan Nacional de Desarrollo (1983 - 1984), enfrentaron varias dificultades, bajar la inflación o mantener al menos el nivel de 1985 del 6.3% resultó ser un objetivo casi imposible de lograr.

En materia de deuda externa los márgenes de negociación parecían estar llegando a sus límites; la alternativa de un probable endeudamiento neto entre 8,000 a 9,000 millones de dólares en 1986 de los cuales al menos la mitad sirvió para pagar los servicios de la deuda, significó el endeudamiento más alto de la historia en un sólo año, con lo cual el problema de la deuda adquirió nuevamente excedentes a inyectar en la economía, con este nivel de endeudamiento, no sería suficiente para activar nuevamente la máquina del crecimiento. La solución al problema de la deuda tuvo que esperar hasta el siguiente sexenio.

Es en el tema del comercio exterior y del tratamiento a la inversión extranjera en el que se introducen mayores cambios en la política económica externa del país, y el que posiblemente tenga mayores consecuencias sobre el rumbo futuro de la política exterior dadas las modificaciones que introduce en la forma de inserción internacional de la economía mexicana.

Desde la perspectiva del diagnóstico oficial y conforme a los lineamientos del convenio con el Fondo Monetario Internacional, el agotamiento evidente del modelo de sustitución de importaciones revela la necesidad de replantear las relaciones comerciales con el exterior el impulso a la exportación de productos no petroleros con base en una inserción más dinámica y eficiente de la economía mexicana entre los flujos de comercio e inversión internacional, se plantea como la opción más efectiva para superar las debilidades inherentes del modelo.³¹ Paradójicamente, se destacan las ventajas del proceso de liberación comercial en un momento en el que el comercio internacional a perdido dinamismo, se ha incrementado el proteccionismo en los países desarrollados y existe una gran escasez de recursos internos y externos para fortalecer la planta industrial nacional.

El gobierno de De la Madrid adoptó una política de liberalización del comercio exterior y de promoción activa de la inversión extranjera. El desmantelamiento del sistema de protección por el sistema arancelario en la mayoría de las fracciones; la firma de un acuerdo comercial bilateral con Estados Unidos (1987) y la decisión de iniciar negociaciones para el ingreso de México al GATT, son algunas de las medidas adoptadas en esta dirección.³²

Desde el punto de vista de las estrategias de negociación externa, México inicia la apertura comercial en el ámbito bilateral de la relación con Estados Unidos con la firma del entendimiento sobre subsidios e impuestos compensatorios.

Un análisis a fondo de dicho convenio revela las limitaciones de la negociación bilateral en un tema en el que se parte de una posición de extrema debilidad.

En el frente diplomático la política de la liberalización comercial ha ido acompañada de la búsqueda de convenios de comercio, sobre todo de carácter bilateral en los usualmente se incluyen proyectos de inversión extranjera. Una revisión de los acuerdos suscritos por el gobierno de México durante la gira del Presidente De la Madrid a Europa Occidental en junio de 1985, arroja conclusiones en este sentido.³³ En la dinámica del proceso de negociación externa de la apertura se encuentran inconsistencias y problemas desde la perspectiva de la estrategia diplomática de México. En primer lugar la clara vinculación que se asigna entre los temas de comercio y financiamiento "exportar para pagar" a nivel de la

acción multilateral, no se refleja en las negociaciones bilaterales, las cuales privilegian la vinculación comercio-inversión. En segundo lugar, los términos de la negociación bilateral permiten que avancen las presiones, por parte de los inversionistas extranjeros, para modificar las leyes mexicanas sobre inversión extranjera y recibir mayores garantías.

En lo que se refiere a la estrategia de promoción de la inversión extranjera directa, las diversas negociaciones recientes con empresas extranjeras interesadas en invertir en México indican que el gobierno adoptó una postura muy flexible en cuanto a los controles sobre la operación de dichas empresas. Este nuevo esquema asigna a la inversión extranjera un papel novedoso y dinámico en la recuperación como fuente de divisas, vehículo de modernización industrial para la exportación, y salida alternativa al endeudamiento de empresas nacionales.

Se ha dado un cambio de una actitud defensiva a una posición de promoción activa, pragmática y casuística frente a la inversión extranjera. La nueva orientación favorece los criterios de negociación relativos a ventajas económicas concretas (monto de inversión, ingreso de capital fresco, acceso a tecnología) en detrimento de los criterios tradicionales de regulación.³⁴

La viabilidad y efectividad del esquema planteó en su momento, dudas importantes. Por un lado, la apertura se instrumentó cuando tanto el comercio internacional como la inversión extranjera se encontraban en una fuerte recesiva. Esto hizo pensar que se otorgarían mayores concesiones a los inversionistas extranjeros, si se quería dar mayor dinamismo a la economía por estos medios. Por otro lado, esta política que podría considerarse poco oportuna encontró serias limitaciones en el progresivo proteccionismo de los países desarrollados. Para los inversionistas extranjeros, México en este momento seguía siendo un país de alto riesgo, por lo que fue necesario profundizar las reformas económicas y hacer más claro el marco jurídico sobre la inversión extranjera en el país.

Los beneficios esperados de la apertura económica dependerán básicamente de la dirección positiva de los factores externos.

NOTAS

- (1) Meyer, Lorenzo. La Política Exterior de México: Realidad y Perspectivas. Ed. Colegio de México, México 1972, pág. 41-42.
- (2) Meyer, Lorenzo. Op. Cit., pág. 42.
- (3) Meyer, Lorenzo. Op. Cit., pág. 41.
- (4) García, Robles Alfonso. Seis Años de Política Exterior de México, Secretaría de Relaciones Exteriores, México 1976, pág. 9-10.
- (5) Valero Ricardo. Foro Internacional, "La Política Exterior en la Coyuntura Actual de México", Vol. XII, México 1972, pág. 294.
- (6) Ojeda Mario, México: El Surgimiento de una Política Exterior Activa, Ed. SEP, Foro 2000, México 1986, pág. 62-63.
- (7) Rico Carlos, México y el Mundo, historia de sus Relaciones Exteriores, Senado de la República, Colegio de México, Tomo VIII, pág. 36-37.
- (8) Ojeda Mario, Op. Cit., pág. 74-75.
- (9) Echeverría Luis, Quinto Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México 1976.
- (10) García, Robles Alfonso. Op. Cit., pág. 30-33.
- (11) Ojeda Mario, Op. Cit., pág. 112.
- (12) Rico Carlos, Op. Cit., pág. 65-66.
- (13) Ojeda Mario, Op. Cit., pág. 49.
- (14) Banco de México. Informe Anual. México 1977, pág. 38.
- (15) Ojeda Mario, Op. Cit., pág. 101.
- (16) Pellicer, Olga. La Política Exterior de México: Desafíos en los Ochenta, Ed. CIDE, México 1982, pág. 37.
- (17) Pellicer, Olga. Op. Cit., pág. 38-39.
- (18) Ojeda Mario, Op. Cit., pág. 104-105.
- (19) Ojeda Mario, Op. Cit., pág. 109-110.
- (20) Ojeda Mario, Op. Cit., pág. 113.
- (21) Chabat, Jorge, Condicionantes del Activismo de la Política, pág. 102.
- (22) Ross, Jaime, México ante la Crisis, "La Crisis Económica, Un Análisis General", pág. 135-152.
- (23) "El Colapso de Julio", Nexos. Septiembre 1985, pág. 21- 23.
- (24) "Desequilibrio Externo: ¿Apertura o Protección?", Comercio Exterior, Número 35, 1985, pág. 950-957.
- (25) "Desequilibrio Externo: ¿Apertura o Protección?", Comercio Exterior, Número 35, 1985, pág. 954.
- (26) "El Colapso de Julio", Nexos. Septiembre 1985, pág. 21- 27.

- (27) Green Rosario, México-Estados Unidos, "Estados Unidos Frente a la Crisis Financiera Mexicana". Ed. Colegio de México, México 1984, pág. 41-59.
- (28) Bendesky, León, Godínez Víctor, Estados Unidos: Perspectivas Latinoamericanas, "La Situación Financiera en América Latina", Ed. CIDE, México 1984, pág. 207-234.
- (29) Aschentrupp, Herman, Cartas de la Política Exterior Mexicana, "Los Límites de la Renegociación de la Deuda Externa de América Latina", Ed. CIDE, México 1986, pág. 37-38.
- (30) Aschentrupp, Herman. Op. Cit., pág. 48-49.
- (31) Favela Margarita. "El Programa de Desarrollo por Fomento de Exportaciones: Análisis de sus Fundamentos", Cuadernos de Política Exterior Mexicana. Núm. 2 CIDE, México 1986.
- (32) Favela Margarita. "El Entendimiento sobre subsidios e impuestos compensatorios: Los Términos de la Negociación con E.U.A.", Cartas de Política Exterior Mexicana, Núm. 3, CIDE, México 1985.
- (33) Cruz Z. Alma Rosa, "Relaciones de México con Europa", Cartas de Política Exterior Mexicana, Núm. 2, CIDE. México 1985.
- (34) Vega Gustavo, "Comercio y Política en Estados Unidos", México-Estados Unidos, México, El Colegio de México, 1985, pág. 111-154.

II. LA POLITICA SALINISTA

II.1. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (1989-1994)

El plan nacional de desarrollo (PND) que presento el Presidente Salinas de Gortari se caracteriza por cuatro aspectos fundamentales:

Primero: Defender la soberanía y preservar los intereses de México en el mundo.

Segundo: Ampliar la vida democrática.

Tercero: Recuperar el crecimiento económico con estabilidad de precios.

Cuarto: Elevar productivamente el nivel de vida de los mexicanos.

Estas cuatro características implicaron cambios internos y externos en el país. Estos cambios son inevitables para el desarrollo de México debido a las transformaciones mundiales en los últimos años en materias de innovaciones tecnológicas, emergencia de nuevos centros financieros y comerciales, una intensa competencia por los mercados, integraciones regionales y sobre todo el fin de una era bipolar de las potencias mundiales.

México enfrenta el reto de transformar su vida económica, política y social para poder integrarse a estos avances mundiales, dándole prioridad al aspecto económico y comercial para llevar acabo su política de modernización y así enfrentar las realidades económicas y sociales del país.

Al mismo tiempo hemos llevado adelante una cuidadosa apertura de nuestra economía a la competencia comercial, a la eficiencia de sus empresas, a la lucha por los mercados exteriores. Una economía cerrada, protegida e ineficiente es incapaz de satisfacer las necesidades de la población; además, nutre desigualdades y subsidian ganancias indebidas en demérito del interés general. Por ello, hemos puesto en marcha un extenso programa de desregulación, la apertura a la inversión privada en obras de infraestructura, un esfuerzo interno y externo para promover las exportaciones y un nuevo reglamento para la inversión extranjera. Todo ello culminará en una nueva era económica para beneficio de los mexicanos.³⁵

La apertura económica del país se basa principalmente en la promoción de la inversión extranjera y es por medio de la privatización de las empresas paraestatales que se logro este objetivo en la política de modernización que lleva a cabo el Presidente.

De acuerdo con el PND, México moderniza su política internacional manteniendo el respeto a los principios de autodeterminación y no intervención en los pueblos que siempre la ha caracterizado, además de implementar su cooperación internacional para el desarrollo, la lucha por la paz y protección a los recursos naturales. Trata de asegurar su autonomía llevando a cabo un desarrollo económico, político y social, busca proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el exterior así como promover la cooperación internacional para alcanzar un mayor desarrollo que le permita reafirmar su presencia en todo el mundo.

En cuanto al aspecto económico internacional, México busca ampliar acuerdos bilaterales (con Estados Unidos y Canadá se estableció un acuerdo más adelante ya que no estaba contemplado en el plan), con la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico; respecto a América Latina busca ampliar su desarrollo a través de una complementación económica.

El PND señala que la política de deuda externa dirige a disminuir la transferencia de recursos al exterior, que era el 7% del producto y pretende disminuirla a un 2% a lo largo del sexenio; en cuanto a la deuda el Presidente Salinas tuvo que llevar a cabo una renegociación debido a las presiones que las organizaciones financieras internacionales ejercían debido a la moratoria que México tenía acumulada.

Otro aspecto que incluye el plan es, la política de industrialización y comercio exterior, que estará orientada a promover la modernización del aparato productivo. Simplificar al interior y negociar en el exterior nuestros productos junto con los exportadores será una línea de conducta gubernamental. Se concertarán con los exportadores medidas de promoción y aliento, mediante reuniones frecuentes con ellos para analizar y proponer acciones, evaluar resultados y denunciar desviaciones, buscando dar solución inmediata a los asuntos planteados. Se promoverá, la inversión extranjera que ayude a alcanzar los objetivos del país mediante financiamiento en la actividad económica, acceso a mercados, tecnología y empleos.³⁶ Ya que una mayor competitividad económica interna y externa fortalece y moderniza las estructuras productivas del país preparándolo

para competir internacionalmente en los nuevos retos políticos y económicos para configurar una plataforma de acción conjunta con otros países y subregiones consolidándose nuevas organizaciones y alianzas.

La política exterior de México se caracteriza en este sexenio por ser una política exterior "activa", tratando de llevar a cabo iniciativas económicas, técnicas y financieras que complementen y den expresión a una mayor presencia de México en los mercados internacionales, se trata de asegurar a través de una acción internacional efectiva y permanente la existencia del estado nacional y sus principios que lo constituyen para mantener su soberanía.

Por lo tanto la política de este sexenio se encamina a influir deliberadamente en los acontecimientos externos y abrirse a las vertientes de una vida y participación internacional más compleja y diversificada, tratando de fomentar la cooperación económica, el diálogo multilateral y la actividad bilateral.

Los objetivos generales del Plan Nacional de Desarrollo en materia exterior son:

- Preservar y mantener la soberanía nacional a través de su fortalecimiento.
- Apoyar el desarrollo económico, político y social del país para una mejor inserción de México en el mundo.
- Proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero.
- Apoyar y promover la cooperación internacional en todos sus aspectos.
- Hacer de la cultura mexicana uno de los principales elementos para reafirmar nuestra identidad nacional.
- Promover la imagen de México en el exterior.

En el plan se define desde una perspectiva temática la estrategia de política exterior en el sexenio a través de ocho puntos:

- 1) Diversificación de las relaciones políticas y económicas de México creando comisiones más equilibradas con el exterior.
- 2) Negociar con responsabilidad la deuda externa para diseñar las políticas y estrategias de desarrollo.
- 3) Propiciar las condiciones favorables para la solución de los problemas nacionales mediante la iniciativa que México a mantenido.

4) Impulsar y apoyar los procesos de distensión y pacificación que se están llevando a cabo a niveles mundiales.

5) Respetar las reglas de un comercio exterior amplio y justo para desaparecer las barreras que los países desarrollados imponen a las exportaciones de los países en desarrollo propiciando la reducción al comercio exterior, permitiendo que la apertura económica de nuestro país sea correspondida por los demás países.

6) Identificar intereses coincidentes o complementarios con otros países.

7) Participar activamente en los foros multilaterales de negociaciones.

8) Combatir al narcotráfico.

Estos son los objetivos que México se plantea para llevar a cabo una política exterior "activa".

Así mismo en este plan elaborado al principio del sexenio se distinguen las acciones de la política exterior dirigida a cinco regiones o grupos de países:

La primera son las fronteras, principalmente la del norte, ya que ninguna nación tiene una relación tan intensa como con los Estados Unidos. Con Guatemala y Belice se tratará de estrechar vínculos de amistad, intercambio económico, cultural, así como científico y técnico, se dará un impulso a la cooperación bilateral para obtener beneficios mutuos. Respecto a Centroamérica se busca alcanzar niveles de desarrollo que garanticen la paz y la estabilidad en la región, México se seguirá uniendo para solucionar los problemas en esta área.

La segunda es América Latina y El Caribe. Aquí se tratará de elevar la cooperación que en muchos aspectos se ha quedado rezagada. Con Colombia y Venezuela se propone desarrollar más esta región intensificando la complementación hacia la integración. Con Argentina y Brasil se procurará incrementar el diálogo y la cooperación, estrechando vínculos y explotando el potencial de esas relaciones. En El Caribe se mantendrá el respeto al pluralismo existente en el área, buscando un acercamiento económico y cultural principalmente con Cuba.

La tercera son los países desarrollados, donde, con la Comunidad Económica Europea representa oportunidades de desarrollo del país, ya que se tratará de aprovechar las

oportunidades de comercio, inversión y coinversión que representa esta región. Con Canadá se buscará ampliar el intercambio económico.

La cuarta región se refiere a la Cuenca del Pacífico, donde se busca aprovechar las oportunidades que sus sociedades ofrecen... Una mayor penetración de México en la Cuenca es congruente con una política de diversificación y de ampliación de mercados para las exportaciones y las importaciones de nuestro país y propiciará el acceso a tecnologías más útiles para el desarrollo.³⁷

Finalmente la quinta región se refiere a otros países en desarrollo, como lo son Africa y Asia. en este caso se pretende continuar pugnando porque esos países sean escuchados en los foros internacionales, porque sus problemas obtengan respuestas de los países desarrollados.

En conclusión se puede observar que el nivel de desarrollo del país, en lo económico y en lo político, llevó al gobierno de Carlos Salinas a buscar un nuevo lugar en el escenario internacional. La coyuntura internacional, explica que la estrategia definida fuera desarrollada en una acción de diversificación multidireccional, con una mayor actividad en los organismos multilaterales, y en la defensa abierta de sus posiciones en política internacional.

NOTAS

- (1) Salinas de Gortari Carlos. Plan Nacional de Desarrollo, Poder Ejecutivo Federal, México 1989. pág. XIV.
- (2) Salinas de Gortari Carlos. Op. Cit., pág. XVIII.
- (3) Salinas de Gortari Carlos. Op. Cit., pág. 30-32.

III. EL FUTURO DEL COMERCIO MUNDIAL

La definición precisa de una política respecto al comercio exterior es sin duda uno de los temas que hoy día reclama la atención prioritaria del **gobierno** mexicano, de los agentes económicos y de los **analistas** nacionales; su ubicación **dentro** de las políticas del sector externo y la estrategia general del desarrollo económico, **social** y político del país, representa un requisito para tal definición.

III.1. El GATT y la Ronda de Tokio

El término de la Segunda Guerra Mundial impone la necesidad de reestructurar la economía mundial. Los acuerdos que se toman en los **diversos** foros internacionales se elaboran con reglas que prestan poca o ninguna atención a la problemática de los países subdesarrollados. Este es el origen de las principales **dificultades** institucionales a que se han enfrentado estos países en sus relaciones internacionales.

La creación del FMI para llevar a cabo la **regulación** monetaria y financiera, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento para llevar a cabo la reestructuración europea y del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) para la regulación comercial, responden al carácter de las relaciones económicas entre **países** capitalistas.

De ahí que su principal interés sea establecer las reglas del juego a que se han de someter éstos en sus relaciones económicas internacionales. En el caso que nos ocupa, el principal objetivo ha sido la liberación comercial, mediante la reducción arancelaria equitativa y la eliminación de obstáculos no arancelarios al comercio.

III.1.2. Origen y Características del GATT

Las negociaciones para la creación del GATT se inician en paralelo a la Conferencia de la Habana para crear la Organización Internacional del Comercio (OIC), y con el fin de atender exclusivamente los problemas relacionados con las tarifas derivadas del comercio internacional. Debido a que la OIC no se llegó a concretar, el GATT pretendió asumir de hecho todas sus funciones, hasta la fecha sin éxito.

En la década de los cuarenta surge a la vida internacional un organismo, institución o acuerdo llamado GATT, destinado a regular las complejas, contrapuestas y dispares relaciones comerciales a nivel internacional. En efecto, el 1o. de enero de 1948 comienza a funcionar este mecanismo con sólo veintitrés países signatarios en forma provisional mientras la Carta de la Habana y su Organización Internacional de Comercio (OIC) cumplía los protocolos de aprobación por parte de los organismos legislativos de los países fundadores.¹ Es decir, el GATT desde sus inicios fue siempre un acuerdo dependiente de la frustrada OIC que debería cumplir tareas arancelarias específicas, las que en último término se inscribirían en el contexto mayor de la propia OIC. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948, elaboró el convenio que establecía las bases y principios de la OIC, cuya constitución no fue posible debido principalmente a que los Estados Unidos se negaron a ratificarla.

Los siete principales países comerciales de esa época (Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Holanda y Luxemburgo) promovieron, en paralelo al proceso que debía culminar en el establecimiento de la OIC, negociaciones para reducir los aranceles aduaneros cuyos resultados pasaron a formar parte del GATT; este Acuerdo General fue firmado el 30 de octubre de 1947 en Ginebra por 23 miembros de la ONU.

Nótese desde aquí que el GATT si bien nace como un organismo internacional no se crea como un organismo especializado de la ONU, sino como uno paralelo mediante el cual se trata de realizar NEGOCIACIONES comerciales. La liberación del comercio para lograr altos niveles de empleo y de demanda efectiva son sus objetivos explícitos; las negociaciones de los problemas del comercio internacional y la solución de conflictos de intereses entre los

países comerciantes su práctica común. Ambos problemas precedidos por una polémica de origen sobre el papel del Estado en el logro de dichos objetivos, resultó en lo general por el organismo en favor del liberalismo económico.

El texto del Acuerdo General se dividió originalmente en tres partes, con un total de 35 artículos y diversos anexos y disposiciones suplementarias.²

III.1.3. La Ronda de Tokio

La presencia en el escenario internacional de un grupo de naciones cada vez más numeroso (los países subdesarrollados), llevó a que las partes contratantes abrieran a la firma un Protocolo de Enmienda al Acuerdo General, Parte IV Comercio y Desarrollo, adoptando una declaración que estipula la aplicación inmediata de las nuevas disposiciones.

Es hasta abril de 1979, cuando en Ginebra se da a conocer el resumen de los acuerdos de la Ronda de Tokio, en que se inicia el proceso para dar validez jurídica a esa parte IV.

De hecho, las negociaciones en la Ronda de Tokio abarcan la problemática global del GATT y constituyen hechos representativos de las prácticas de negociación y de las posibilidades de obtención de tratamiento preferencial por los países subdesarrollados.³

Se negociaron entre los países industrializados reducciones arancelarias para los productos industriales que afectan a un valor de comercio de 110,000 millones de dólares en 1976 y por 12,000 millones de dólares en 1976 para los productos agropecuarios.

Las altas reducciones en las negociaciones entre los países industrializados reflejan la necesidad de expansión de sus propios mercados y la liberación del comercio entre economías competitivas (Estados Unidos, Japón, Comunidades Europeas), complementarias (Australia, Nueva Zelandia) o de desarrollo intermedio que abren mercados a sus propias manufacturas a cambio de reducir aranceles en productos de interés para su crecimiento

(Australia, Canadá, Noruega, Finlandia, Suecia, Suiza, entre los capitalistas y Bulgaria, Bélgica, Checoslovaquia y Hungría entre los ex socialistas).

Se trata pues de incrementar el comercio entre ese grupo de países. La posición de los países subdesarrollados en las negociaciones sigue siendo marginal. La escasa reducción arancelaria se debe en primer término a que no se ha aplicado la fórmula a los productos de importancia relativa para la exportación de los países en desarrollo; y en segundo a que el porcentaje de reducción sobre los productos comprendidos en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) ha sido menor que la reducción media general. Cabe anotar que el SGP está diseñado para favorecer a los países en desarrollo, ya que así lo estableció la cláusula de nación más favorecida.

En la ronda de Tokio se logró el reconocimiento del trato arancelario y no arancelario preferencial en beneficio de los países en desarrollo, como una característica permanente y jurídica del sistema del comercio mundial.

Los resultados de la Ronda de Tokio, no obstante, fueron desalentadores para los países en desarrollo: no sólo por lo raquítico de las concesiones arancelarias recibidas en el marco del comercio mundial, sino porque las negociaciones no arancelarias los conducen a una liberación de su comercio, en condiciones de desigualdad que afectarán sus mercados nacionales y su producción interna.

Cuando se abren las negociaciones de la Ronda de Tokio se abordaron importantes asuntos relacionados con las salvaguardas, el neoproteccionismo, la asistencia técnica a los países en desarrollo y, lo más importante, una adaptación jurídica de varios artículos de la Carta originaria del Acuerdo a las nuevas circunstancias del comercio internacional de la década de los ochenta. En efecto, se aprueban los siguientes Códigos de Conducta que integran las fuentes jurídicas del Acuerdo, pese a tener autonomía cada Código respecto a la membresía de sus socios.⁴ Es decir, cada instrumento puede o no ser suscrito por los miembros del GATT. Estos códigos son: Licencia de Importación, Valoración Aduanera, Antidumping, Subsidios y Derechos Compensatorios, Compras del Sector Público y Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional.

Ahora bien, a dichos cuerpos normativos se suma una onda de negociaciones comerciales multilaterales en la que el GATT enfrentará varios problemas de no fácil

resolución. México suscribió esos compromisos sobre la base de las disposiciones que otorgan trato especial y más favorable a los países en desarrollo.

III.1.4. México en el GATT (La Negociación del ingreso al organismo)

A principios de 1979 México inició negociaciones con el GATT para su eventual adhesión a este instrumento. La solicitud establecía las condiciones del gobierno para esa adhesión:⁵

- Aplicación de los principios en favor de los países en desarrollo, establecidos en el Acuerdo General y en la Declaración de Ministros firmada en Tokio, Japón, el 14 de septiembre de 1973, de tal forma que contribuyan a la solución efectiva de sus problemas y pueda aplicar plenamente sus políticas de desarrollo económico y social.

- El eventual acceso de México al Acuerdo General dependerá de los términos de la negociación correspondiente y de los resultados finales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, particularmente en lo que se refiere a un trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo.

El procedimiento para la eventual adhesión de México al GATT, que entraba a su etapa final con el documento del 19 de enero de 1979, puede considerarse al menos en tres ámbitos:

- El proceso de adecuación de algunas reglamentaciones del comercio exterior, iniciado desde 1973 en que México concurrió a la Ronda de Tokio.

- El Protocolo de Adhesión propiamente dicho, basado en el Informe del Grupo de Trabajo formado para analizar la solicitud de México.

- La negociación de una lista de concesiones arancelarias, también iniciada en 1973, y que a la postre debían formar parte del Protocolo de Adhesión.

En cuanto al primero, un especialista (Debra P. Steger) señala que desde el momento en que México concurrió a la Ronda de Tokio (1973), pensó en una eventual adhesión de nuestro país al Acuerdo General; sin embargo, hasta ese momento nuestra estructura de

comercio exterior tenía incompatibilidades con las reglamentaciones del Acuerdo General. A partir de esa fecha se empezó a trabajar en el diseño de una nueva política exterior, que modernizara la política comercial del país para hacerla compatible con los principios del GATT. Así se han ido introduciendo una serie de reformas muy importantes que nos han llevado lenta, pero firmemente, ante las puertas del GATT.⁶

Las modernizaciones y compatibilidades a que se refiere el autor citado son las leyes que crean las tarifas de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (1974), de lo cual se informó puntualmente al GATT la implantación de la Ley de Valoración Aduanera (1978 con aplicación a partir del 1o. de julio de 1979) el nuevo reglamento sobre permisos de importación o exportación de 14 de septiembre de 1977, y la Ley del IVA en vigor el 1o. de enero de 1980.

III.1.5. Participación de México en el GATT

Motivos por los que México decidió participar en el GATT

Los principios de la estrategia plasmada en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) de Miguel De la Madrid sobre el cambio estructural que pretendió México son puntos de referencia importantes para comprender las razones que tuvo para adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Objeto fundamental de este programa fue el lograr una eficiente articulación de la industrial nacional, de tal forma que se pudiera: disponer de una plante productiva capaz de cubrir eficientemente necesidades internas, estar en condiciones de aumentar en los mercados internacionales para que el país retorne a su crecimiento económico autosostenido y evitar que el sector externo limite su desarrollo.

La eficiencia es aspiración central de los cambios cualitativos en el campo industrial para favorecer al consumidor al obtener bienes a precios y calidad competitivos y generar empleos mediante las nuevas exportaciones. La eficiencia se entiende como elevación cuantitativa de lo producido y transformación del funcionamiento tradicional de las unidades

fabriles.⁷ Es en este sentido que se ha considerado que la competencia pueda contribuir al logro de tales metas, pues fuerza esos establecimientos a que su permanencia en el mercado se rija por la eficiencia y productividad.

Avanzar por este camino no se significa enfrentar intempestivamente al aparato productor a la competencia extranjera, pues la política nacional de comercio exterior le ofrece un tiempo prudente para que realice los ajustes necesarios en sus sistemas de operación e incluso para que se ubique en áreas donde mejor puede desenvolverse. Todos estos ajustes tienen que ser respaldados por la incorporación adecuada de las tecnologías recientes. A partir de esta asociación, México está realizando un esfuerzo extraordinario para vincular su estructura de producción con la economía mundial, a fin de generar las divisas necesarias para su propio desarrollo, por lo que es preciso negociar en foros bilaterales y multilaterales para mayor acceso de sus productos al mercado mundial.

Con este fin se decidió la entrada al GATT, integrando por 91 países que intercambian más del 80% del comercio mundial, y que han negociado entre sí importantes concesiones sobre aranceles y otras restricciones.

Indudablemente el GATT es el principal instrumento de negociación del comercio mundial, de ahí la determinación de ingresar a él como alternativa importante de un país que necesita convertirse en exportador. Esa alternativa se complementa con la acción en otros foros internacionales como ALADI y en otros acuerdos bilaterales como el Acuerdo Marco, firmado en noviembre de 1987 con Estados Unidos donde se acordó la cooperación en materia de comercio e inversión.

La participación de nuestro país en los mercados internacionales encuentra obstáculos en el creciente proteccionismo de las naciones industrializadas. Esta situación justifica la incorporación a las normas del GATT, para que nuestros socios comerciales no apliquen medidas unilaterales que afecten nuestras exportaciones, ello proporciona el grado de certidumbre requerido por los empresarios nacionales para planear sus producciones e inversiones.

México al ser, miembro del GATT, goza de cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad que las partes contratantes de este organismo hayan otorgado u otorguen a productos de cualquier país. Le garantizan también que el acceso a esos mercados no está

sujeto a impuestos internos u otros cargos mayores a los que esas naciones imponen a sus productos nacionales. En este sentido, México asegura la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida a la discriminación de los demás integrantes del Acuerdo.

Pertenece al Acuerdo General proporciona la oportunidad de obtener información sobre que se produzcan en la estructura comercial de los países, (condiciones de acceso a sus mercados y demás reglamentaciones) que pueden afectar la exportación de productos mexicanos. El conocimiento de este acervo es de suma utilidad en la defensa de sus intereses comerciales.

Al ingresar al GATT, México tuvo oportunidad de participar como miembro activo en la Ronda Uruguay, iniciada inmediatamente después de que culminó su adhesión. En esta ronda, los países miembros habrán de formular las nuevas reglas que regirán el comercio mundial en lo que resta del siglo y parte del siguiente. Esto es importante por las transformaciones cualitativas experimentadas en la economía nacional durante los últimos años y por lo que respecta a sus expectativas de crecimiento.

El GATT brinda oportunidades atractivas que el país debe aprovechar en el proceso de reconversión de su sector productivo para entender tanto las necesidades internas como los retos que presenta la economía mundial.

Formar parte del GATT, además de ampliar mercados, nos permitirá obtener concesiones arancelarias en artículos de nuestro interés y, ante alguna eventualidad, negociar para los casos en que son necesarias protecciones especiales, en aquellas líneas que vienen incluidas en programas de reconversión, sin que esto de pie a represalias por parte de nuestros socios comerciales.

Para México era oportuno negociar la contribución que hacía en favor de la liberación del comercio mundial, como parte del pago por su adhesión al GATT. Haciendo una comparación el país, que apenas tres años antes mantenía controlada con permiso previo la totalidad de sus importaciones, se presentó a gestionar su adhesión con una tarifa liberada de dicho control en 65% del valor de sus importaciones, un programa para continuar este proceso y un desgravamiento arancelario sustancialmente avanzado.

El nuevo patrón de desarrollo del país implica la modernización productiva y su relación con la economía internacional, dejando de lado las antiguas costumbres de

protección a cualquier costo buscando nuevas modalidades de participación con el exterior. Por ello se estableció estrecha coordinación entre políticas de fomento industrial y comercio exterior, para favorecer el funcionamiento del aparato productivo nacional sustentado en la competencia.

Entre los principios fundamentales del GATT destacan la aplicación universal e incondicional de la cláusula de nación más favorecida, el mecanismo de consultas para la solución pacífica de controversias y desacuerdos entre las partes contratantes, y la protección de las industrias nacionales por medio de aranceles en lugar de restricciones cuantitativas a las importaciones. Son principios que se identifican con la política mexicana de comercio exterior, factor importante para determinar el ingreso al acuerdo general.

México no discrimina a ninguna nación en su relación comercial: la única excepción dentro de las normas del GATT es el trato preferencial a naciones Latinoamericanas derivadas de la ALADI.

Los beneficios derivados de la cláusula de nación más favorecida, la garantía de que no se nos aplicarán medidas unilaterales que limiten nuestras exportaciones y la oportunidad de utilizar el foro del GATT para la solución de las controversias, han empezado a dar frutos y, seguramente, en un plazo prudente se reflejarán en las estadísticas de comercio exterior e inversiones.

La oportuna adhesión al GATT ha permitido a México participar activamente en la Ronda Uruguay desde su inicio en la Reunión Ministerial de Punta del Este, Uruguay, realizada en septiembre de 1986.

Dada la importancia que tiene para México los temas que se tratan en ese foro, su participación ha sido muy activa en apoyo de los países en desarrollo y su actitud conciliadora.

Finalmente, el éxito y los beneficios que proporcione a México su participación en el GATT dependerán de la capacidad del empresario mexicano para responder a un reto que exige inversiones tecnológicas avanzadas. En esa medida será posible generar exportaciones, consolidar una planta industrial que atienda equilibradamente el mercado exterior y la demanda interna, y elevar los niveles de bienestar de población.

III.1.6. La Ronda de Uruguay

Por una vez, el sistema mundial de comercio tuvo una buena noticia. Las 92 naciones que forman el Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) acordaron en septiembre de 1986, en Punta del Este, Uruguay, iniciar una nueva ronda de negociaciones para el comercio multilateral. Esta reunión, que se conoce como ronda Uruguay, es la octava desde la fundación del GATT en 1947. Las nuevas negociaciones, podrían incrementar el crecimiento económico a nivel mundial y renovar la confianza en el sistema de comercio, o podrían contribuir más a la desintegración del sistema, eso dependerá del interés que Estados Unidos tenga la apertura comercial y de la voluntad de los otros países principales para alcanzar la meta común.

El escenario en Uruguay es simbólico, por que muchos asuntos en la agenda son de suma importancia para los países en desarrollo: textiles, protección de emergencia para industrias de importación, productos tropicales y agricultura. Meta importante de la nueva ronda es la integración de los países en desarrollo al sistema comercial.

La agenda también está repleta de nuevos asuntos nunca antes negociados a nivel internacional. Entre éstos están el comercio en servicios, los derechos de autor y prácticas de inversión que distorsionan el comercio.

Los asuntos que más conflictos provocaron en la reunión de ministros fueron la agricultura y la inclusión de los servicios en la agenda. La Comunidad Económica Europea y Estados Unidos estuvieron en desacuerdo en el calendario de agricultura y las políticas agrícolas que debían incluirse en la negociación.

Para quien se interesa por un comercio más abierto, la reunión de Punta del Este puso en marcha una serie bastante limpia de negociaciones. Los consultores estadounidenses se mostraron complacidos, por que no es común que una negociación inicie con todas las cartas en la mesa, y salir de allí con todas las cartas en la mano.

El inicio de la Ronda Uruguay fue una buena noticia para el sistema mundial de comercio. (Aunque ya concluyo dicha ronda, véase dentro del mismo capítulo el punto N° 3). Una pregunta importante es cuanto tiempo podrá seguir siendo confiable el proceso -

confiable como negociación internacional y confiable para los cuerpos legislativos nacionales-, para seguir siendo confiable como negociación internacional, los países tendrán que atenderse a los acuerdos de inmovilidad de la declaración de ministros, y con el tiempo tendrán que iniciar el proceso de eliminar restricciones acordadas fuera del GATT. Si los países comienzan a tomar nuevas medidas restrictivas unilaterales, la confianza que se estableció en Punta del Este se disparó rápidamente. Para que sigan siendo confiables a las legislaturas nacionales, las negociaciones tendrán que producir resultados concretos en poco tiempo, por lo menos, tendrán que mostrar la posibilidad de un progreso. Una manera de obtener resultados concretos sería buscando acuerdos en foros más pequeños.

Aunque el objetivo inicial de la adhesión de México al GATT un alto contenido interno, es claro que actualmente en el ámbito multilateral se pueden obtener concesiones a cambio del proceso de liberación que ya se efectuó negociando la consolidación de la tarifa a un nivel menor. Por otra parte, el país tuvo la oportunidad de participar activamente en la Ronda Uruguay, en la cual llevaron a cabo negociaciones que son de interés para México.

Las principales metas de México en la Ronda Uruguay son, por una parte, lograr mayor acceso a los mercados internacionales y, por otra, buscar fortalecer y recuperar los principios del GATT. Ambas se encuentran vinculadas, dado que en la actualidad uno de los principales elementos de incertidumbre para las exportaciones es la proliferación de medidas restrictivas y discriminatorias que están fuera de los principios del GATT y que han erosionado paulatinamente al sistema.

Hay que destacar que uno de los grandes desafíos actuales para la política comercial de México se encuentra en las negociaciones comerciales internacionales. Aunque, en el caso de una economía pequeña, existen claras ganancias en bienestar económico generadas por la apertura comercial unilateral, se debe pugnar de manera firme y decidida por concesiones recíprocas y respeto irrestricto a las reglas del comercio internacional que permitan el acceso estable de nuestros productos a los mercados internacionales.

III.1.7. La importancia del GATT para México

El 24 de agosto de 1986 México quedó inscrito como el nonagésimo segundo miembro del GATT. Fue este uno de los pasos más importantes para México en la reestructuración que lleva a cabo en el área del comercio exterior (ya que fue igual de importante la negociación del T.L.C. en 1989), y marcó una nueva orientación de apertura y crecimiento de las exportaciones en contraste con su antigua política hermética de sustitución de importaciones.

En 1987 y 1988, bajo la presidencia de Miguel de la Madrid México aceleró la liberación de importaciones y redujo los aranceles de muchos productos; estableció cuotas para algunos productos intermedios de consumo, y se adhirió a los códigos del GATT en cuestión de permisos, valoración aduanera y subsidios. También se redujo sensiblemente el requisito de licencias de importación. El presidente Carlos Salinas de Gortari, sucesor de De la Madrid, y uno de los principales arquitectos de los nuevos programas económicos de México, se comprometió a efectuar más reducciones a partir de 1989.

La liberación en el comercio exterior de México ha sido acompañada de reducciones en los subsidios a la industria nacional, la cual ha estimulado a los empresarios para alcanzar una mayor competitividad industrial con precios más bajos y mejores normas de producción.

Esta política de liberación de México representa un compromiso de crecimiento y desarrollo a largo plazo a base de un aumento en el comercio exterior. Esto ha permitido reducir la abrumadora dependencia que tenía México de la exportación petrolera: por ejemplo, en 1983 las exportaciones de productos no petroleros representaron únicamente cuatro mil millones de dólares y el 30% del ingreso total de México por exportaciones. En 1988, este tipo de exportaciones se elevó a 14 mil millones de dólares, lo que representó el 70% del ingreso por exportaciones. El gobierno de México, según informes del Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, se ha propuesto continuar con esta política.

III.2. EL TLC Y LA RONDA DE URUGUAY

El sistema de intercambio mundial habría llegado a un momento crucial si no hubiera concluido con éxito la Ronda de Uruguay. Por primera vez desde la posguerra habría fracasado la reforma del comercio universal. Luego de ocho rondas de revisiones para lograr un orden comercial basado en los principios del GATT, de trato de nación más favorecida.

Esto no significó que automáticamente, se dejen de lado los principios del GATT, ni que lograr la reforma mundial signifique que otro esfuerzo lleve al mismo resultado. En tal escenario sería improbable el pronto resurgimiento de la época de los grandes paquetes comerciales que incluyen negociaciones multilaterales entre un importante número de participantes y regiones.⁸

De igual manera, con este desenlace estaría a discusión el papel de los Estados Unidos en las reformas del comercio mundial. Algunos dirán que la apertura multilateral de los mercados no podrá progresar sin el liderazgo estadounidense, es decir, mediante concesiones preferenciales; otros argumentarán que si hubiese fracasado la Ronda de Uruguay sólo indicaría que Estados Unidos no puede ser el líder comercial ya que, a pesar de su voluntad, le falta la capacidad necesaria. No existe una superpotencia en asuntos económicos. Algunos más sostendrán que Estados Unidos se ha convertido en una potencia promedio, como otras, con un conjunto de demandas que, en ausencia de un moderador, no podrán conciliarse.⁹ De cualquier modo que se valore, el papel de Estados Unidos en el comercio y en la política comercial recibirá críticas.

Así mismo la aprobación del TLC, se considerará como el presagio de una nueva era. La aceptación del tratado parecerá profética y la liberación regional del comercio parecerá más factible que cualquier otro camino. Existen varias explicaciones para el éxito de esta ruta, como la gran influencia que allí tienen los estados fuertes, aunque la iniciativa del TLC fue de México más que de Estados Unidos. Los analistas la ofrecen como la futura panacea de la reforma comercial, basada en pactos entre un número pequeño de países con estructuras industriales más parecidas.

El éxito del TLC será la señal para el surgimiento formal de bloques comerciales rivales. El contraste entre una negociación fallida de comercio universal y una iniciativa exitosa de comercio regional dejará una impronta en el nuevo orden comercial mucho más marcada que cualquier hecho aislado. El TLC parecerá un rechazo a Europa y Asia, tanto a quienes lo proponen como a los escépticos. El resultado dual de aceptación-rechazo en un lapso tan corto se considerará una secuencia casual de hechos, un conjunto discontinuo de comportamientos comerciales más áspero de lo que los arquitectos del tratado sin duda tenían en mente.

Las consecuencias inmediatas de la combinación del TLC y la Ronda de Uruguay daría por resultado que la reforma comercial mundial haya tomado una nueva dirección, será difícil negar lo evidente: el universalismo es obsoleto y el regionalismo está de moda. Europa tomará nota. Con Alemania y Japón a la cabeza, la Comunidad Europea (ASEAN), encontrarán nuevas razones para una asociación más formal, lo que hasta ahora ninguno considera atractivo. La sola combinación del éxito de los diferentes tipos de liberación comercial dará impulso político al enfoque regional.

No cabe duda de que la combinación Ronda de Uruguay-TLC, se celebraría como una victoria de la continuidad, como una tesis central que reforzaría el libre comercio regional sino también el comercio universal. Podrían eliminarse los costosos acuerdos sobre reglas de origen. En el acuerdo de libre comercio que tiene Canadá con Estados Unidos, el primero conserva su preciado mecanismo de resolución de disputas y su dispensa para las industrias. México, mediante las cláusulas de la Ronda de Uruguay, obtendrá algunos de los beneficios de un acuerdo especial con Estados Unidos en materia de reducción de tarifas arancelarias sin que ello amenace a sus socios comerciales latinoamericanos. En México se conservarían los privilegios de las maquiladoras, pero ello carece de importancia porque perderían cierta vigencia ante la reducción generalizada de las barreras arancelarias y no arancelarias. En muchos sentidos, este desenlace parece consecuencia de las negociaciones arancelarias en las Rondas Kennedy y de Tokio.

En este mundo Panglossiano la victoria del TLC proporciona apoyo y energía al éxito de la Ronda de Uruguay.¹⁰ Y aún más, una especie de lógica negociadora fortalece las oportunidades de la misma. Por un lado, el éxito mismo de la liberación del comercio en

escala regional lo afirma como una alternativa para la desgravación arancelaria en el mercado internacional. Esto sugiere la aparición de bloques comerciales rivales y el posible colapso del régimen de intercambio mundial. Temiendo esto, la CE y Japón intentarán establecer, con mayor ahínco, un compromiso con la Ronda de Uruguay para superar el colapso de intercambio comercial.

El éxito del TLC indicaría a los socios comerciales de otras latitudes que América del Norte tendrá una competencia más vigorosa. El fracaso mostraría que Estados Unidos en particular no ha consolidado su acción económica y que, por tanto, se le puede descartar por no ser un factor serio en la confirmación de los mercados mundiales. Pero como unidad más cohesionada, la región norteamericana con el régimen del TLC se vería con seriedad y lista para hacer negocios.

En forma realista, una América del Norte guiada por el TLC también supone un riesgo implícito que ni la Ce o Japón pueden ignorar. No importa que tan abierta este la región al comercio exterior, mañana puede estarlo menos; a pesar de que en la actualidad se niega reiteradamente la posibilidad de que América del Norte, como unidad, se vuelva más introvertida, esta perspectiva preocupa a empresas y gobiernos de otros países. La posibilidad de que uno de los dos mercados más grandes y ricos del orbe cierre sus puertas es suficiente incentivo para preocuparse por la liberación del comercio mundial que aceleraría los intercambios en una dirección más positiva.

Por último, la aprobación del TLC por el Congreso de Estados Unidos en principio permitiría al Poder Ejecutivo asumir una actitud más favorable frente a la liberación mundial del comercio. Con el respaldo del tratado, ese país podría ser un poco más complaciente respecto al esfuerzo comercial mundial. El antiguo refrán de "si un poco es bueno, más es mejor" resultaría atractivo para las empresas y los bancos de Estados Unidos que examinan el panorama internacional. Se supuso con el TLC en la mano, que los negociadores de esa nación tendrían el valor necesario para establecer los últimos compromisos que se requieren para concluir un acuerdo comercial mundial que complementa el esfuerzo regional.

Sin embargo, a tres meses de que se cierre el plazo para la ratificación de la Ronda de Uruguay, el congreso estadounidense aún no inicia su discusión.

III.3. LA CONCLUSION DE LA RONDA DE URUGUAY

El 15 de abril de 1994 se afirmaron los acuerdos aprobados desde el 15 de diciembre de 1993, cuando concluyó, después de siete años, la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).¹¹ Desde el 25 de septiembre de 1986, cuando inició en el centro de Punta del Este, la Ronda de Uruguay marcó un importante avance en los esfuerzos por establecer un sistema mundial de comercio más abierto y transparente, tanto por los temas abordados cuanto por el número de participantes.

La agenda de negociación sobre el acceso de bienes a los mercados internacionales, más allá de los compromisos de rebaja arancelaria, incluyó aspectos y sectores que no se lograron abordar en las rondas anteriores; en el campo de los productos agropecuarios se trataron una serie de elementos potencialmente distorsionadores, como las medidas de protección en frontera, al apoyo a la producción y los subsidios a la exportación, mientras que en el sector textil se lograron nuevos acuerdos en lugar de los convenios restrictivos anteriores, como el Acuerdo Multifibras. Un hecho que cambiará el curso de la historia es que por primera vez se definieron las modalidades del comercio internacional de servicios, con miras al establecimiento de criterios para su liberación gradual, así como los principios de garantía de la propiedad intelectual incorporada en los bienes y servicios intercambiados y los de las inversiones extranjeras en cualquier país.

Gracias a los acuerdos de la Ronda de Uruguay, aprobados en la Conferencia Ministerial que se realizó el 12 al 15 de abril de 1994 en Marrakech, Marruecos, el comercio internacional cuenta ahora con nuevas reglas, más avanzadas y universales por lo que se espera una mayor transparencia y certeza. Tales acuerdos y sus consecuencias institucionales -el reemplazo del GATT por una institución todavía más ecuménica, la Organización mundial de Comercio (OMC)- deben ratificarlos las asambleas legislativas de los países miembros. Por ello se preve que el paquete de acuerdos no se entrará en plena vigencia antes de junio de 1995.

El desenlace de las negociaciones multilaterales entraña para los países signatarios el comienzo de un proceso de evaluación de los acuerdos y de cumplimiento progresivo de los compromisos respectivos. Por lo pronto surgieron ya indicios de los asuntos de interés para futuras rondas de negociación, entre los cuales destacan los efectos de la defensa del ambiente, los derechos sociales y laborales en la competencia comercial. Para países de recientes ingreso al GATT, las nuevas obligaciones se agregan a las derivadas de la adhesión misma; esta suma de compromisos implica una profundización de los procesos de apertura, probablemente irreversible en un marco global de liberalización progresiva y modernización de las legislaciones y políticas nacionales de los países en materia de comercio exterior.

Los acuerdos multilaterales de la Ronda de Uruguay comprenden los siguientes temas: Acceso a Mercados , Agricultura, Textiles y Vestidos, Medidas Sanitarias y Fitozoosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas de Inversión, Subsidios y Medidas Compensatorias; Medidas Antidumping, Salvaguardias, Inspección Previa a la Expedición, Normas de Origen, Trámite de Licencias de Importación, de Derechos de Propiedad y Solución de Diferencias.¹²

Los principales acuerdos son los siguientes:

Acceso de bienes; más allá de la importancia de los acuerdos sobre temas sectoriales y reducciones arancelarias, cabe resaltar un paso fundamental que tendrá efectos duraderos en el comercio internacional: en la Ronda de Uruguay se avanzó hacia una mayor proporción de los aranceles consolidados en las fracciones totales de cada negociación. Los aranceles consolidados constituyen un hecho máximo que no se puede superar frente a ningún exportador signatario del acuerdo, representa un compromiso universal de apertura de mercado, cuya certidumbre garantiza el Gatt, con excepción de casos muy particulares como la existencia de graves prejuicios en la balanza de pagos o industrias específicas por un aumento de las importaciones, (para estos casos se preve un procedimiento especial de salvaguarda).¹³ Tal compromiso puede considerarse como mínimo posible, ya que en muchos casos los países pueden aplicar niveles arancelarios inferiores como consecuencias de medidas unilaterales o negociaciones con organismos financieros multilaterales en el marco de apertura, estabilización y ajuste, (el arancel consolidado con el GATT se aplica a

todas partes contratantes, sobre la base del tratamiento de nación más favorecida).¹⁴ Por ejemplo, los países que conforman el Mercado Común Centroamericano, zona de libre comercio reconocida en el GATT, aplican un arancel cero al intercambio intrarregional y uno común con tres niveles frente a terceros. La firmeza de los aranceles vigentes en la práctica, sin embargo, es relativamente menor que la de los aranceles consolidados; en el nivel de aquellos puede modificarse hasta igualar el de los segundos por decisiones nacionales o regionales, sin implicar ulteriores negociaciones en el GATT. Antes de la Ronda de Uruguay, los miembros industrializados ya tenían consolidado el grueso de las fracciones arancelarias correspondiente a productos industriales, es decir, la parte mayoritaria de sus importaciones; a raíz de los resultados de la Ronda, se comprometen a consolidar casi todos sus aranceles para productos industriales. Las naciones en desarrollo y las economías en transición (las de los países que antes se clasificaban como centralmente planificados) partieron de niveles de consolidación inferiores; los países en desarrollo apenas tenían consolidado 21% del valor total de sus compras, en el marco de los acuerdos de la Ronda de Uruguay, se comprometen a elevar esos porcentajes a 65 y 56%, respectivamente (véase el cuadro 1).

	TOTAL		PARTIDAS CONSOLIDADAS (%)				VALORES DE IMPORTACIONES CONSOLIDADO (%)			
	Número de partidas Arancelarias	Valor de Importación (mmd)	Antes de la Ronda	Oferta	De todo Origen		De países en Desarrollo			
					Antes de la Ronda	Oferta	Antes de la Ronda	Oferta		
Economías Industzs.	86,968	736.8	169.7	78	97	94	98	94	98	
Economs. en Desrr.	165,230	353.6	.	21	65	12	56			
Economs. en Trans.	18,962	34.7	2.2	74	98	75	98	73	99	

Fuente: GATT, An analysis of The Proposed Uruguay Round Agreement, with Emphasis of Interest to Developing.
29 de noviembre de 1993

Debido al éxito de las negociaciones multilaterales, tanto los países industrializados como las naciones en desarrollo ampliaron la gama de los bienes cubiertos por los acuerdos internacionales de comercio, empero, las consolidaciones sustanciales a nivel tope por la mayoría de los países en desarrollo, manifiestas en reducción arancelaria de porcentajes variable, tienen una importancia singular. En América Latina, prácticamente todos los países han realizado dichas consolidaciones.

El plazo previsto de reducción de aranceles es de 4 años, el más corto en la historia en las negociaciones del GATT; el de la Ronda de Tokio fue ocho años y el de la Ronda de Kennedy de diez.

Los países participantes en la Ronda acordaron reducir sus aranceles comprometidos en el GATT, con lo cual México se beneficia de importantes reducciones arancelarias (véase cuadro 2).

REDUCCIONES ARANCELARIAS QUE BENEFICIARÁN A MÉXICO*

País	Bienes Industriales (%)	Bienes Agrícolas (%)
Australia	44	32
Austria	45	39
Unión Europea	43	38
Finlandia	45	40
Japón	44	67
Noruega	16	43
Nueva Zelanda	66	49
Suiza	37	33
Suecia	22	31

* Reducciones arancelarias promedio ponderadas por las exportaciones de México a dichos países.

Fuente: Ovaciones, 18 de julio de 1994. México. Pág. 5

III.4. PRINCIPALES PRODUCTOS DE MEXICO BENEFICIADOS POR LA RONDA URUGUAY

Miel, Flores Frescas, Aguacate, Mango, Limones, Café crudo, cerveza, Jugo de Naranja, Ron, Tequila, Computadoras, Vidria, Acero, Motores y partes, Chasis para Vehículos.

Con el acuerdo anterior México no tiene obligaciones de reducir sus aranceles vigentes, ya que son congruentes con sus compromisos adoptados en la Ronda Uruguay.

México obtiene reciprocidad a la apertura de sus economías y consolida sus esfuerzos de acceso a otros mercados, como son el Europeo, el Japonés y los del Sureste Asiático.

El tema más conflictivo en las negociaciones multilaterales, y que las alargó en gran medida, fue el de la agricultura. Los resultados, aunque fueron inferiores a las expectativas iniciales de muchas de las partes, representan un intento serio de incorporar a los bienes respectivos a las disciplinas del GATT. En cierta forma el establecimiento de una metodología común para medir la protección sectorial, así como el de un marco general para una liberación parcial paulatina, constituyen avances importantes que favorecerán el comercio internacional de productos agropecuarios en el largo plazo.

Junto con los compromisos sobre acceso a mercados, la ayuda interna y las subvenciones a la exportación, aceptados como elementos más relevantes para definir la liberación del comercio agrícola, se adoptó un acuerdo acerca de las medidas sanitarias y fitosanitarias. También se negociaron concesiones especiales para los productos tropicales, para las naciones menos adelantadas y para los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

Si bien se trata de compromisos limitados y graduales frente a las medidas proteccionistas y de apoyo a la producción ligadas con el precio y la protección cuantitativa (cuotas, aranceles, ayuda financiera, subsidios, etc.), se deja amplio espacio para medidas indirectas y políticas de apoyo sectorial. Entre éstas se cuentan las acciones en favor de la infraestructura material y los servicios; la investigación y desarrollo científico; la difusión del

progreso técnico; la capacitación; la comercialización interna; la asistencia para la reestructuración productiva; los servicios de información, el apoyo logístico a la exportación. Este tipo de acción será cada vez más determinante para la competitividad internacional real de la agricultura.

Las negociaciones para incluir a la agricultura en las disciplinas del GATT, así como para abrir paso a un nuevo marco para la reforma del comercio sectorial y el avance hacia la liberación en el largo plazo, requirieron una metodología que permitiera medir los grados de apertura y protección.

La herramienta adoptada fue la "arancelización", es decir, la sustitución de la actual plétora de barreras no arancelarias en frontera por equivalente de los aranceles. Los apoyos a la producción interna y los subsidios a las exportaciones de bienes agrícolas fueron objeto de compromisos separados; también se acordaron reducciones mínimas respecto a cada línea arancelaria.

Como resultado de la Ronda de Uruguay, los aranceles para los productos agrícolas se reducirán en forma gradual y con un escalonamiento diferencial según el grado de desarrollo nacional: 36% en seis años (1995-2001) en el caso de los países desarrollados,¹⁵ y 24% durante diez años (1995-2005) en el de las naciones en desarrollo, mientras que los países menos adelantados no se comprometieron a ninguna reducción obligatoria de aranceles.

Como complemento de los compromisos finales, en el acuerdo multilateral sobre agricultura se estableció una salvaguarda¹⁶ y una cláusula de "trato especial", la cual permite que un país restrinja la importación de ciertos productos hasta el final del período de aplicación bajo condiciones muy especiales.¹⁷ Un derecho especial de aplicar esa cláusula se reconoce a los países en desarrollo, para el caso de los productos agropecuarios que formen parte de su canasta básica tradicional.

Como parte del arreglo multilateral en materia de agricultura, se pactaron varios compromisos en contra del uso discriminatorio y desleal de medidas sanitarias y fitosanitarias. Al tiempo que se promueven la acción conjunta para armonizar y estandarizar tales medidas, se establecen algunos criterios como el sólo permitir que se apliquen para

proteger la salud de las personas, animales y plantas; con base en pautas de recomendaciones internacionales. Las medidas sanitarias deben tener una justificación científica o provenir de decisiones coherentes, con criterios definidos para evaluar los riesgos y determinar los niveles apropiados de protección. El acuerdo establece también criterios específicos para la aplicación transparente de este tipo de medidas, como las exigencias de publicación de los reglamentos nacionales y establecimiento de servicios de información, y determina los procedimientos de notificación de quejas. Así mismo, se crea un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias como foro de consultas en la materia, análisis de asuntos que afecten el comercio, supervisión del proceso armonizador internacional y vinculación con otras organizaciones competentes.

Los resultados de la Ronda de Uruguay establecerán condiciones de competencia justa y reducirán las distorsiones del comercio mundial de productos agrícolas, derivadas del uso de subsidios y barreras no arancelarias.

Algunos beneficios específicos para México son (porcentajes de reducción en algunas regiones).¹⁸

- Unión Europea: mango y café (100%), flores (50%) miel, piña y aguacate (36%).
- Japón: limones (100%), jugo de naranja congelado (71%), naranjas (63%), ron (60%), café, mango, aguacates (50%).
- Suiza: zumo de cítrico y papayas (100%), cebollas, melones, aguacates y miel (36%).

Además, los países desarrollados reducirán sus subsidios internos en 6 años, mientras que los países en desarrollo lo harán en 10 años. En el caso de México, los apoyos que establece PROCAMPO están excluidos de este compromiso.

Las regulaciones fitozoosanitarias serán más claras, y deberán sustentarse en estándares internacionales y bases científicas, para evitar que se constituyan en barreras injustificadas al comercio.

Textiles y Vestido: La incorporación final del GATT, aunque sea en forma paulatina, es el mayor logro en el sector de textiles y vestido, hasta entonces ya sujeto a toda clase de convenios de tipo bilateral y al Acuerdo Multilateral (AMF), cuya naturaleza proteccionista basada en rígidas limitaciones cuantitativas contradecía el espíritu ecuménico del GATT. El

acuerdo sobre textiles y vestido representan un importante paso adelante, sobre todo desde un punto de vista cualitativo y, en cierta forma, político. (véase cuadro 3).

Nivel Arancelario	IMPORTACIONES TOTALES. (1)		IMPORTACIONES DE PAISES EN DESARROLLO. (2)	
	Antes de la Ronda	Oferta	Antes de la Ronda	Oferta
Libre de Impuestos	2	4	2	3
De 0.1 a 5	6	14	6	15
De 5.1 a 10	27	28	23	28
De 10.1 a 25	54	43	61	45
Más de 25	12	11	8	6

(1) Total: 66,355 millones de dólares (100%)

(2) Total: 33,223 millones de dólares (100%)

Fuente: GATT, An Analysis of the Proposed Uruguay Round
Agreement, with Particular Emphasis on Aspects of Interest to Developing
Economies
(MIN.INC/W/122,MTN.GNC/W/30).
29 de noviembre de 1993

Se ilustra la desgravación arancelaria prevista a raíz de los compromisos logrados en la Ronda de Uruguay, desglosada de acuerdo con los niveles arancelarios y el origen de las importaciones. El incremento del porcentaje de las importaciones que cubrirá menores aranceles tendrá efecto inmediato. Cabe destacar el descenso de 61 a 48% en la proporción de los textiles y el vestuario originario de países en desarrollo que pagaban, en promedio, aranceles de 10 a 25% antes de las negociaciones multilaterales.

Desde 1974, las exportaciones de textiles y vestido de los países en desarrollo enfrentan cuotas discriminatorias en los países industrializados, impuesta al amparo del Acuerdo Multifibras (AMF). Como resultado de la Ronda se dismantelará gradualmente el AMF. Al final de un período de transición de 10 años, las cuotas existentes desaparecerán.

Por otro lado las nuevas disciplinas para combatir el dumping y los subsidios son positivas para México ya que mantiene el equilibrio entre las necesidades de defender nuestros intereses exportadores y el derecho de los productores nacionales a ser protegidos contra prácticas desleales de comercio.

Otro punto es la salvaguardas, aún cuando se reconoce la legitimidad de las cláusulas de salvaguarda, también se exige que tenga un carácter temporal (cuatro años como máximo y ocho en casos especiales), y que disminuyan progresivamente (deben empezar a liberarse tras un año de aplicación) y se apliquen sólo en caso de perjuicio grave para el país importados. También se estableció un principio de gran importancia en las condiciones actuales del comercio internacional: Toda limitación voluntaria de las exportaciones deberá eliminarse en un plazo de cuatro años; asimismo, se acordaron plazos y condiciones más favorables para los países en desarrollo.

Las salvaguardas son medidas que se aplican cuando existe un aumento súbito de importaciones que causa o amenaza causar daño a la industria nacional. Como resultado de la Ronda, se acordó un marco de disciplinas que garantiza el uso de salvaguardar de forma transparente, no discriminatoria y con plazo definido para su aplicación.

El acuerdo sobre el comercio de servicios fue uno de las fuerzas más importantes por integrar los servicios al marco multilateral del comercio, se buscó establecer un conjunto de principios con normas claras, transparentes y confiables para regular el intercambio y

señalar la base para su liberación progresiva. El acuerdo respectivo consta de tres elementos principales:

- Un marco general de las obligaciones básicas de todos los países miembros;
- Las listas de compromisos nacionales específicos, con miras a una gradual liberación, y
- Varios anexos referentes a la situación especial de distintos servicios (el movimiento de mano de obra, el transporte aéreo, las actitudes financieras y las telecomunicaciones.

Por lo anterior se establece que resultados de la Ronda Uruguay es la creación del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) que establece, por primera vez, normas multilaterales para el comercio de servicios, con objeto de promover una mayor liberalización en este sector.

El GATS garantiza los principios de transparencia, tanto nacional y no discriminación para una amplia gama de servicios, incluyendo actividades como reparación y mantenimiento, servicios profesionales, construcción, transporte y turismo.

La liberalización de los servicios permitirá que México aproveche sus ventajas comparativas, especialmente en los servicios intensivos en mano de obra, mientras que el nuevo marco multilateral dará mayor certidumbre para fomentar la inversión en este sector en México.

Otro saldo innovador de la Ronda de Uruguay es el acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, concerniente también a la falsificación de mercancías, pues se trata de un primer esfuerzo por concertar una reglamentación internacional de estos derechos que siempre han sido objeto de tortuosas negociaciones incluso bilaterales. El acuerdo tiene tres aspectos centrales: El establecimiento de una protección amplia y uniforme para cada una de las categorías principales de derechos sobre propiedad intelectual; los procedimientos que se deben asentar en las distintas legislaciones nacionales para el ejercicio efectivo de tales derechos; y los mecanismos de solución de las controversias.

El acuerdo incluye disposiciones sobre derechos de autor, marcas comerciales, dibujos, modelos y patentes industriales, trazado de circuitos integrados y secretos comerciales.

Con este acuerdo se mejorarán los niveles de protección a la propiedad intelectual que otorgan los países y se combatirán eficazmente las prácticas de piratería. El acuerdo es congruente con nuestra legislación nacional.

Por otro lado el sistema de solución de diferencias tiene enorme importancia para el funcionamiento práctico del sistema de los acuerdos multilaterales. Durante la reunión de Montreal en 1988 hubo algunos avances, pero los nuevos acuerdos logrados en la Ronda de Uruguay apunta hacia el establecimiento de normas más expeditas que aseguren una aplicación más automática. En caso de controversias, la primera etapa preve una ronda de consulta bilaterales con un plazo máximo de tres meses desde el inicio de la demanda por parte de un país.

De persistir el conflicto, se establecería un grupo especial formado normalmente por tres expertos de terceros países. Las partes procurarían ponerse de acuerdo sobre el mandato y la composición del grupo especial, pero si no es posible entonces decidirá el Organo de Solución de Diferencias de la OMC. El acuerdo detalla el funcionamiento, las obligaciones y los plazos de la actividad de los grupos especiales, así como los procedimientos de apelación, con vistas a la resolución definitiva de las controversias en unos cuantos meses.

Por lo tanto la Ronda de Uruguay establece un sistema integrado de solución de diferencias que unifiquen los distintos procedimientos existentes, lo cual permitirá que la solución de las disputas comerciales sea más ágil y eficaz.

El logro más significativo es que las decisiones de los paneles arbitrales sólo podrán ser rechazadas si existe consenso de los países miembros. Esta medida contrasta con la práctica actual, en la cual el país puede individualmente bloquear los resultados de los paneles.

Otro punto mencionado y que se relaciona con la OMC, por iniciativa de México, Canadá y la Unión Europea, los países participantes en la Ronda Uruguay acordaron la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que proporcionará un marco

jurídico al sistema multilateral de comercio y establecerá un conjunto homogéneo de reglas claras para su funcionamiento.

La OMC será el nuevo foro de negociaciones multilaterales, así como el administrador de todas las instituciones creadas por la Ronda.

La participación de México en la OMC facilitará las iniciativas de diversificación comercial que ha emprendido nuestro país y garantizará que sus esfuerzos por incrementar su participación en el comercio mundial no se vean obstaculizados de manera arbitraria.

La sustitución de la secretaria del GATT por la OMC puede tener efectos sobre otras instituciones multilaterales con mandatos específicos en aspectos del comercio internacional, como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por siglas en inglés), el Centro del Comercio Internacional (CCI) y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

Vale también señalar la relevancia de los cambios institucionales internos, ya que las partes contratantes, sobre todo los países en desarrollo, tendrán que instrumentar ajustes en su estructura jurídica, regulatoria y administrativa en un conjunto de materias relacionadas con el comercio internacional.

NOTAS

- (1) Whitker V. Jorge, GATT (Acuerdo General de Aranceles y Tarifas), Ed. UNAM, México 1986, pág. 4.
- (2) Véase el Texto del GATT.
- (3) Véase en Comercio Exterior, Sección de Documentos los "Resultados de la Ronda de Tokio", Vol. 29, Nos. 5-6, mayo y junio de 1979.
- (4) Whitker V. Jorge, Op. Cit., pág. 7
- (5) Documento L-4766 de 19 de enero de 1979, GATT.
- (6) Malpica de Lamadri, Luis, ¿Qué es el GATT?, México 1979, Ed. Grijalbo, pág. 65, 66.
- (7) Blanca Torres y Pamela S. Falk, La Adhesión de México al GATT, Ed. Colegio de México, México 1989, pág. 49.
- (8) Comercio Exterior, "La liberación de los comercios regionales y mundial al estilo de América del Norte", vol. 44, No. 1, México enero 1994, pág. 20.
- (9) Comercio Exterior, Op. Cit., pág. 20.
- (10) Comercio Exterior, Op. Cit., pág. 21.

- (11) Las anteriores Rondas de Negociaciones del GATT, creado en 1947, fueron las de Ginebra (1947): Annecy (Suiza, 1949): Ginebra (1955-1956): Dillon (1959-1962): Kennedy (1963-1967): y Tokio (1973-1979).
- (12) Ovaciones, 18 de Julio de 1994 México, p.5.
- (13) Comercio Exterior, "La Conclusión de la Ronda de Uruguay: Resultados e Implicaciones" Ricardo Zapata Martín y Alberto Gabriele, Vol. 44 N°6 Junio de 1994 México, p. 525.
- (14) Comercio Exterior, Op. Cit. p. 525.
- (15) Los períodos previstos suponen que el acuerdo entra en vigor el 1° de Enero de 1995.
- (16) La cláusula de salvaguarda se aplica, en el caso de la agricultura, ante la existencia de precios de importación muy bajo, o bien, cuando la penetración de las importaciones aumenten súbitamente y amanece a una o más industrias nacionales.
- (17) La aplicabilidad de esta cláusula más allá de los primeros seis años está todavía sujeta a negociaciones.

IV. ACUERDOS COMERCIALES ENTRE MEXICO Y AMERICA LATINA

En el proceso de integración económica y comercial de México con América Latina y el Caribe, la orientación exportadora puede ser el instrumento para obtener divisas y para insertar a los países latinoamericanos en una nueva división internacional del trabajo. Con esto se intentaría equilibrar la crisis económica global de los años setentas y ochentas, pero también puede alcanzarse el desarrollo económico y social de la región.

Varios países latinoamericanos como México, Brasil, Argentina, Chile y Costa Rica, han venido poniendo en práctica recientemente un nuevo modelo de desarrollo fuertemente basado en la exportación manufacturera y en la apertura al mercado internacional de sus tradiciones cerradas economías. Utilizando un concepto que hace referencia a la fuerte y dependiente vinculación entre el mercado y las empresas estadounidenses y la industria canadiense, se puede dar este proceso y ponerle el título de industrialización extrovertida.¹ Este fenómeno ha recibido también otros nombres: Sustitución de Exportaciones, o modelo secundario exportador.

En el sexenio del Presidente Carlos Salinas de Gortari se observa el acercamiento económico de México con los países latinoamericanos inscribe en una serie de políticas de integración orientadas a constituir y disminuir la cooperación regional.

En México a la política exterior la correspondió el papel de promotora del desarrollo interno mediante la creación de las condiciones que permitieran a México negociar marcos más amplios para sus relaciones con el exterior con una tendencia a superar sus dificultades para participar en las principales corrientes del mercado mundial.

IV.1. ANTECEDENTES

IV.1.1. LA SITUACION ECONOMICA DE LOS AÑOS 80'S EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Al finalizar el decenio de los ochentas, signado por la crisis, la mayoría de los países de América Latina y el Caribe continúa padeciendo la inflación o procurando consolidar la estabilización, en situaciones de estancamiento o recesión comercial y económica, pese a los favorables resultados de su esfuerzo exportador.

En 1989, el producto medio por habitante de la región cayó por segundo año consecutivo. Al mismo tiempo, la inflación promedio se acentuó por tercer año consecutivo, alcanzando casi 1000%, por primera vez en la historia.

El escenario de estancamiento y elevada inflación en que se desarrolló la región estuvo fuertemente determinado por el fenómeno característico del decenio: La transferencia de recursos financieros al exterior, que en 1989 ascendió alrededor de 25,000 millones de dólares.³ En estas circunstancias, al cabo de ocho años de pugna por el ajuste, la estabilización, el crecimiento y la reestructuración productiva; asediados por el servicios de la deuda externa, y con escaso acceso a financiamiento externo fresco, la mayoría de los países de la región manifiestan el complejo síndrome de desequilibrio estructural, déficit fiscal y bajos niveles de inversión, que se ha traducido en un prolongado estancamiento.

En definitiva, para la región en su conjunto, la crisis de los ochentas persistía. Concluyó la década con un producto medio por habitante más del 8% inferior de 1980.⁴ Incluso en 1989 se produjeron grandes estallidos de violencia en algunos países, cuyo origen se puede encontrar, al menos parte, en los fenómenos descritos.

En las economías más grandes e industrializadas de la región (México, Brasil, Argentina y Chile) no escapan a la situación general. En el cuadro 1 permite que el PIB per cápita descendió en tres países entre 1980 y 1989: -0.5% en Brasil (en 1990, según

estimaciones preliminares, sufrió una caída adicional de -5.9%); -25.8% en Argentina (con caída adicional estimada de -3.2% en 1990); -9.4% en México (si para México se comparan los estados de 1989 con los de su mejor año (1981) la caída alcanza a -14.0%). Sólo Chile mejoró, en 10.9%, su PIB per-cápita en el período considerando. (véase cuadro 1).

PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CAPITA, 1960-1989

País	PIB per cápita (dólares de 1988)				(Tasa de crecimiento anualizados)		
	1960	1970	1980	1989*	1961-1970	1971-1980	1981-1989
Argentina	2491	3342	3617	2685	3.0	0.8	-3.3
Brasil	981	1258	2291	2280	2.5	6.2	-0.1
Chile	1651	1988	2212	2454	1.9	1.1	1.2
México	1059	1509	2157	1954	3.6	3.6	-1.1
América L.	1224	1578	2188	1989	2.6	3.3	-1.1

Fuente: BID, Progreso Económico y Social en América Latina 1990

* Datos preliminares

El cuadro 2 muestra una fuerte caída de la inversión bruta en los tres países, entre 1980 y 1989. Medida como porcentaje del PIB (cuadro 2), ésta cayó -26.3% en Brasil (que mantiene niveles de inversión más elevados que los tres países); -41.5% en México; -60.2% en Argentina (en este caso, puede suponerse que la escasa inversión actual no alcanza siquiera a cubrir la reposición de equipo e instalaciones). El caso de Chile es algo distinto; si bien su inversión bruta como porcentaje del PIB fue de 8.5% inferior en 1989 a la de 1980, la misma viene recuperándose aceleradamente desde el bajo fondo que tocó en 1983. (véase cuadro 2).

INVERSION BRUTA, 1980-1989 (como porcentaje del PIB)

País	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989*	VARIACION
Argentina	26.1	21.7	18.6	16.2	14.1	12	13.1	15	13.9	10.4	-60.2
Brasil	29.3	26.2	23.7	18.8	18.3	20.3	23.4	22.7	21.8	21.6	-26.3
Chile	22.4	25.9	10.4	8.6	14.3	13	14.1	16.8	17	20.5	-8.5
México	30.6	32.3	24.7	18.9	19.4	20.8	17.1	17.5	19.6	19.7	-35.6
América L.	28.2	27.3	24	18.6	18.7	19.3	20	20.5	20.6	19	-32.6

Fuente: BIB, Progreso Económico y Social en América Latina
Washington, 1990

* Datos preliminares

Como se dijo, el desempeño de la mayoría de las economías de la región siguió gravado por los procesos inflacionarios a los programas de estabilización para controlarlos. Aunque no es posible establecer una relación precisa de causalidad entre niveles de inflación y ritmo de crecimiento económico, las mayores caídas del producto se dieron en países como Perú (-10%) y Argentina (-5.5%), al borde de la hiperinflación. Por otra parte, los programas de estabilización que se llevaron a cabo en México y Bolivia por consolidar una inflación baja determinaron que sus economías sólo crecieron 3 y 2.5% respectivamente.

Por lo tanto el ritmo inflacionario se redujo de modo significativo en la república Dominicana (de 58% a 43% en 1989), Costa Rica (de 25% a menos de 14%), el progreso más notable, sin embargo, se registró en México, donde gracias al severo control fiscal y a la política de concertación de precios e ingresos, la tasa de inflación cayó de 52% en 1989 a menos de 20% en 1989.⁵ Por lo visto se ha reducido marcadamente el número de países al problema inflacionario.

El reinicio del crecimiento económico fue, junto con el control de la inflación y la menor transferencia de recursos al exterior, uno de los rasgos fundamentales de la evolución económica de México en 1989. Ello ocurrió en buena medida a las expectativas favorables resultantes de la estrategia de estabilización, la cual a su vez, sirvió de base en las negociaciones para reducir la carga de la deuda externa. La inversión privada -extranjera y nacional- resultó el agente dinamizador de la actividad económica.

La expansión del valor de las exportaciones continuó siendo muy generalizada, ya que se registró en 17 de los países de los cuales se cuenta con información.

Entre los países exportadores de petróleo, Venezuela expandió 23% el valor de sus ventas externas, mientras que México aumento 10% las suyas. Venezuela se benefició del significativo aumento de los precios de sus hidrocarburo, aunque sus embarques de productos refinados disminuyeron un poco. En el caso de México, el incremento moderado del valor de los de hidrocarburos y el continuo crecimiento de las exportaciones industriales fueron contrarrestados por una considerable contracción del valor de las agropecuarias, que abarcó tanto a las de café como a las de hortalizas y legumbres.

El objetivo de este análisis es ver el fin de un decenio que marcó un mito en la historia económica de México y América Latina y el Caribe. Este se inició cuando culminaba

un prolongado período de crecimiento, en medio de ominosos anuncios de una crisis financiera en México y del financiamiento externo, en un marco de fuertes transformaciones de la economía mundial. Se cierra con un drámatico balance que, en general arroja un saldo de retrocesos en el ámbito económico y social.

Al finalizar 1989, y dar inicio la década de los noventa el panorama de México, con respecto a América latina y el Caribe se empieza a dar favorable por la política del Presidente Carlos Salinas de Gortari, que empieza a darle un ritmo acelerado y forma bloques comerciales, firmando Acuerdos y Tratados con diversos países de la región.

Al finalizar 1989, da inicio la nueva etapa de desarrollo y se caracteriza, principalmente, por la globalización de la producción y el comercio. Nunca antes los distintos procesos productivos y comerciales habían estado tan vinculados. La toma de decisión involucra la consideración de numerosos factores que trascienden los límites de los mercados nacionales; no sólo se produce cada vez más para mercados foráneos, sino que los mismos procesos productivos son, menudo, un simple eslabón de una gran cadena productiva en escala mundial.

Como efecto de la globalización, la planeación de la empresa indispensable; la competencia exige a las empresas una gran flexibilidad para adecuar sus procesos productivos a la innovación tecnológica.

El mercado se ve influido por la producción en escala mundial, el comercio y las integraciones comerciales con diferentes países a nivel mundial, dan un panorama más amplio para México y se fortalecerá el sistema multilateral de comercio, a efecto de reducir las presiones proteccionistas, eliminar la discriminación y propiciar un mercado internacional más abierto.

IV.1.2. AMERICA LATINA: UNA OPCION IMPORTANTE PARA LA EXPORTACION MEXICANA

América Latina cubre **más** del 50% de la superficie del continente americano. Para 1990, su producto cerró en **aproximadamente** un billón de dólares. México es uno de los países económicamente **más importantes** de América Latina. Nuestra Economía abarca cerca de la quinta parte de la población, el consumo, la inversión y el producto de la región. La participación mexicana en las **exportaciones** e importaciones latinoamericanas han sido y es igualmente relevante. En 1960, **las exportaciones** de México representaron el 20% del total exportado por la región al mundo; en 1990 su contribución alcanzó el 23%. Por su parte, las importaciones mexicanas, que **en el primer año** de referencia contribuía con el 11% del total importado por los países de América Latina y el Caribe, en 1990 alcanzaban ya una participación del 29%.⁶

Sin embargo, lo anterior no ha correspondido a la magnitud de los intercambios comerciales de México con los **países** de la propia América Latina. En general, los niveles más elevados de la transacciones comerciales de México con la región durante las últimas décadas, se obtuvieron en los **años** setenta. No obstante, nunca representaron más del 11% de las exportaciones y del 5% de las importaciones totales del país.

En el pasado México no ha sabido aprovechar las ventajas que ofrece el mercado del Sur. Teniendo un peso **fundamental** en la economía de América latina. durante el sexenio salinista se inicio un acercamiento económico hacia esa zona que se llevo acabo en forma paralela al que estaban con otras regiones, y que se dio en el contexto del tratado de la negociación trilateral de comercio con Canadá y Estados Unidos, aunque este proceso ya concluyó.

A menudo se ha dicho **que** el gran problema para impulsar un vínculo comercial más estrecho con América Latina **ha** sido el tipo de oferta de la región. La similitud de los aparatos productivos de nuestro país ha sido esgrimado como obstáculo que ha empedido el desarrollo de un comercio **complementario** en América Latina.

Un elemento sustantivo para la explicación de la caída de nuestros intercambios comerciales con América Latina radica en la severa crisis que ha padecido el subcontinente durante los últimos diez años.

América Latina, igual que lo ha dicho México en los últimos años, está realizando un esfuerzo interno de proporciones colosales.

Desde esta perspectiva, las consideraciones en torno a la integración económica de América Latina son más vigentes que nunca. La globalización y la apertura comercial nos ha llevado a contemplar el proyecto integracionista desde otra perspectiva. Los países de América Latina desean su modernización y su incorporación a la economía internacional. Y se está trabajando intensamente en ese sentido.

En materia comercial, nuestro país percibe la posibilidad que brinda la conformación de bloques subregionales y ve las ventajas de suscribir acuerdos de complementación económica. Un acuerdo de este tipo tiende a eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias, establece mecanismos para la solución de controversias y asegura a los países contratantes una política arancelaria independiente hacia el resto del mundo. Asimismo, los consumidores del país podrán adquirir productos a mejores precios, y los productores nacionales podrán tener acceso a un mercado más amplio, con un mejor uso de la escala de producción y, por tanto, menores costos.

América Latina vivió un proceso de integración subregional sin precedentes. Simultáneamente se negociaron y se avanzaron acuerdos comerciales regionales en el Cono Sur, en el llamado Grupo Andino, el Mercado Común Centroamericano, el Grupo de los Tres, (Colombia, México, Venezuela), el Acuerdo de Complementación Económica, Chile y México, los Acuerdos de Complementación Económica de Centroamérica y México, el Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México.

El gobierno del Presidente Salinas de Gortari ha tenido como objetivo central de su política económica recuperar y consolidar el crecimiento económico. Ampliar el acceso de los productos mexicanos a los mercados internacionales es una línea estratégica de acción para lograr este objetivo.

Consolidar el proceso de liberalización comercial, promover al sector exportador no petrolero y estimular la inversión extranjera son acciones que fortalecen a México en su

sector externo. Por lo tanto queda al sector productivo la enorme tarea de modernizar sus procesos productivos al alcanzar la máxima eficiencia en sus industrias.

La apertura comercial de México hay que entenderla como un proceso global, no enfocado hacia una sola región del mundo. El actual gobierno conjuga en los hechos esta estrategia económica con una acción política, independiente y soberana, basada en la identidad de nación soberana.

IV.1.3. PROCESO DE INTEGRACION DE MEXICO CON AMERICA LATINA

Casi todos los países de América Latina han emprendido esfuerzos de libre comercio recíproco y otros han otorgado garantías a la inversión y avanzando en la armonización de sus políticas económicas. es probable que a mediados de este decenio la región esté organizada en unas cuantas agrupaciones económicas, complementadas por zonas bilaterales de libre comercio, y la inversión directa de origen regional aumente en forma muy significativa. También es probable que los grupos subregionales se unifiquen y se avance hacia el libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

¿Existe un común denominador de todos estos procesos? Aun cuando el concepto de integración es muy amplio, con frecuencia se resaltan las diferencias entre los antiguos y los actuales procesos. Conviene recordar que en la literatura se distinguen varios grados de integración económica: 1) La zona de libre comercio; los miembros acuerdan la reducción o eliminación mutua de los aranceles aduaneros, pero cada país conserva su propio arancel frente a terceros países, 2) La unión aduanera; las economías agrupadas establecen un arancel aduanero común frente a terceros países, 3) El mercado común: se eliminan los controles a los movimientos de capital y del trabajo, de manera que los factores y los bienes puedan moverse libremente, y 4) La unión económica; se suma al mercado común las políticas regionales supranacionales y la coordinación de todas las políticas económicas.⁷

En América Latina, diversas circunstancias internas y externas han ubicado a la integración en el primer plano de la discusión económica regional. Entre las primeras destaca

el nuevo interés en la estrategia exportadora, en un entorno de creciente internacionalización de las economías nacionales. La integración de mayor dinamismo al intercambio comercial y en el mediano plazo favorece una creciente especialización productiva internacional, lo que la convierte en un factor de modernización.

La estrategia exportadora debe considerar tanto los productos primarios como los de mayor valor agregado. En apariencia la internacional mediante exportaciones dinámicas y de crecimiento dan mayor posibilidad de elevar de forma rápida y sostenida, el empleo productivo y la masa salarial, con lo que se atribuye tanto al crecimiento como a la equidad. Esta segunda fase exportadora se vincula en forma estrecha a la internacionalización productiva y a la inversión directa. Con los mercados ampliados se logran niveles de producción óptimos que minimizan los costos medios y permiten aumentar la competitividad internacional de la economía por diversas vías; la integración puede orientarse a fortalecer la inserción internacional, favorece la articulación productiva e inducir la interacción creativa de los agentes públicos y privados.⁸

Entre las circunstancias externas, está la profundización de diversos arreglos comerciales regionales en todo el mundo y, América Latina, la puesta en marcha de la iniciativa para las Américas. La región no puede desperdiciar las ventajas de la liberación del espacio económico regional y de la complementación económica interna mientras otras razones avanza en ellas. Por otra parte, para lograr mejores acuerdos comerciales con los países industrializados es conveniente un poder de negociación fortalecido, a lo cual puede contribuir la existencia de mercados amplios.

Regresando a la integración en América Latina y el Caribe con México se puede decir, en sentido estricto, que hasta ahora no ha existido integración en América Latina, sino varios intentos de conformar zonas de libre comercio o uniones aduaneras, como la ALALC-ALADI el MCCA y el grupo ANDIO. Dado que no se ha logrado eliminar los aranceles y las barreras no arancelarias entre los países miembros y menos aplicar un arancel común frente a terceros países, esos esfuerzos se han reducido al establecimiento de áreas de preferencias arancelarias, primer peldaño en un proceso de integración.

Pero las actuales iniciativas de integración tienen un marco más favorable, generando en los más altos niveles de los gobiernos y algunos ámbitos empresariales.

En las circunstancias actuales -el Mercosur, Chile-México, el Grupo de los Tres, México, MCCA, ALADI, México- Costa Rica, y otros-, y se está dando un importante impulso al Grupo Andino y al MCCA.⁹ Los principales rasgos de estas nuevas iniciativas se resumen en seguida.

- a).- Plazos breves y metas ambiciosas para alcanzar el desmentelamiento arancelario y la eliminación de las restricciones no arancelarias entre los países que se asocian. La mayoría de los acuerdos intenta perfeccionar los mercados ampliados a más tardar en 1995.
- b).- Predominio de subagrupaciones entre economías afines, ya sea en lo geográfico o en objetivos de política económica, con un entrecruzamiento de países pertenecientes a distintos modelos subregionales.
- c).- Preponderancia de los mecanismos destinados a liberar el comercio de bienes y menos preocupación por el perfeccionamiento de los mercados de factores productivos (capital, trabajo y tecnología) y por el desarrollo conjunto de la oferta.
- d).- Escasa consideración por los países de menor desarrollo económico o relativo.
- e).- Similitud en las tendencias a las aperturas de las economías latinoamericanas al comercio mundial, no obstante la diversidad de ritmo, profundidad y propósitos con que se realiza dicho proceso en cada país.¹⁰

En suma, la nueva generación de acuerdos de integración parece marcar una fase original de la integración Latinoamericana en que destaca la apertura simultánea hacia el comercio con los socios regionales y el mundo.

Son tres los elementos que dan origen a la formación de la ALALC y son (GATT, CEE, CEPAL), y forzaron la única salida posible: la creación de una zona de libre comercio entre los países del Cono Sur de Sudamérica (Brasil, Uruguay, Paraguay, Argentina y Chile). Estos países, al abrir sus negociaciones con tal propósito, invitaron a participar en ellas al resto de Sudamérica, y en un momento inmediatamente ulterior (durante la visita del Presidente López Mateos al Presidente Frondizi), la invitación se amplió a México.¹¹ En definitiva, tras una negociación relativamente breve nació la ALALC, cuya carta funcional es el Tratado de Montevideo, en diciembre de 1960. Pero este organismo entró en crisis de estancamiento en la que los países no tradujeron en acciones

concretas su potencial de comercio recíproco, y dio origen para que el 27 de junio de 1980 se dio vía libre, en la XIX Conferencia Extraordinaria de Ministros celebrada en Acapulco, a la creación de la asociación latinoamericana de integración (ALADI), para sustituir a la ALALC.

ALADI establece cinco principios básicos: Pluralismo, La convergencia, La flexibilidad, Los tratamientos diferenciales y la multiplicidad que contrastan con las características unitarias del Tratado de Montevideo de 1960.

En el ordenamiento de ALADI, se establece tres categorías de países según sus diferentes características económicas-estructurales.

- a).- Países de menor desarrollo económico relativo: Bolivia, Ecuador y Paraguay.
- b).- Países de desarrollo intermedio: Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela.
- c).- Otros países miembros; Argentina, Brasil y México.¹²

El nuevo tratado establece un sistema de apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo.

Los 11 países miembros de ALADI constituyen un conjunto de 384 millones de Km². Este modelo de integración, heredero de la ALALC, se ideó sobre la base de la flexibilidad y el pluralismo, otorga la facultad al presidente Carlos Salinas de Gortari de celebrar acuerdos parciales en distintas materias y, al reconocer la coexistencia de distintos modelos de desarrollo económico y político. Reconoce también, la heterogeneidad en el nivel de desarrollo de los asociados y establece un trato preferencial para los países de menor desarrollo económico relativo.

Por otro lado el Tratado de Asunción, suscrito en marzo de 1991, por Argentina, Brasil, Paraguay, es producto de los esfuerzos por establecer un programa de integración y cooperación entre Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, es producto de los esfuerzos por establecer un programa de integración y cooperación entre Argentina y Brasil que data de 1985. Los gobiernos de estos países firmaron en diciembre de 1990 un acuerdo general de 1990 un acuerdo general de complementación económica para eliminar antes del 1° de diciembre de 1995 todos los gravámenes arancelarios y otras

restricciones al comercio recíproco. La iniciativa del MERCOSUR prevé: 1) la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países miembros, 2) el establecimiento de una tarifa externa común y la adopción de una política comercial común frente a terceros estados; y 3) la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los estados miembros y el compromiso de armonizar sus legislaciones en las áreas correspondientes. El período de 1991 a 1995 será la etapa de transición en que se pondrá a prueba las aspiraciones de llegar a un mercado común.¹³

Si México logara insertarse al MERCOSUR ello le otorgaría un peso extraordinario en los terrenos de la economía y la política de América Latina. Ello puede significar un motivo de atracción para que otras naciones Latinoamericanas se agreguen a la iniciativa.

El grupo ANDINO está formado por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y están agrupados en la ALADI, y su origen se remota a 1969, cuando se suscribió el Acuerdo de Cartagena. Este es, sin duda, el instrumento de integración más completo y ambicioso que se haya intentado aplicar en la región. Después de un promisorio comienzo, el proceso andino hizo crisis y los gobiernos de los países miembros se vieron en la necesidad de aprobar un protocolo modificador del Acuerdo de Cartagena, mediante el cual se intentaba flexibilizar el tratado y hacerlo más viable para las críticas circunstancias que vivían las economías de los países andinos. Recientemente, los gobiernos decidieron acelerar el proceso de integración, al fijarse como meta una unión aduanera en 1995.

Los compromisos suscritos significan una importante transformación para el proceso, al acelerarlo más a la concepción de la mayoría de los gobiernos de los países andinos en el sentido de la necesidad de abrir las economías al Comercio Internacional. Con estos compromisos de los países andinos el gobierno del Presidente Salinas se empezó a integrar con estos países para poderse integrar a su proceso de unión aduanera.

Por lo tanto, la política llevada por el Presidente Salinas en estas zonas de América Latino nos lleva a que los aranceles y las restricciones no arancelarias como elementos de políticas comerciales simbolizan, en cierta medida, la intencionalidad de los países para abrirse o cerrarse a la competencia internacional y tiene efectos en la tendencia futura de las exportaciones y las importaciones y, por tanto, en el nivel de apertura. Asimismo, se han

propuesto reducir sus promedios arancelarios, la dispersión en las tarifas y las restricciones no arancelarias.

Por lo tanto el grupo ANDINO, como el MERCOSUR y la ALADI han decidido eliminar todos los aranceles y las restricciones no arancelarias en plazos de 2 a 5 años respectivamente, en el comercio entre los países miembros de cada acuerdo.

IV.1.4. ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA MEXICO-CHILE

El 22 de septiembre de 1991 los gobiernos de Chile y México suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) de conformidad con lo establecido en el tratado de Montevideo de 1980. En este se reconoce la necesidad de fortalecer el proceso de integración de América Latina, a fin de alcanzar los objetivos previstos en el Tratado de Montevideo 1980, mediante la concertación de acuerdos bilaterales y multilaterales lo más amplio posible.

La participación activa de Chile y México en la ALADI, como miembros suscriptores del tratado los llevó a valorar las ventajas de aprovechar al máximo los mecanismos de negociación previstos en el Tratado de Montevideo 1980. El ACE se inscribe en los diferentes esfuerzos de revitalización de la integración en el continente americano, que muestra la necesidad de la complementación económica-comercial en el mundo globalizado y con iniciativas de regionalización en otras actitudes.

Con el fin de ampliar y abrir nuevos mercados para colocar las exportaciones mexicanas. El gobierno se ha empeñado en buscar y negociar acuerdos de complementación con países de América Latina y de libre comercio con estados miembros del GATT.

Para ello, privilegia las negociaciones con países que representen mercados atractivos por su tamaño, que gocen de estabilidad política y económica, que tengan políticas económicas similares a la mexicana y que signifiquen una posibilidad real de disminuir los déficits de la balanza comercial del país.

Estos criterios son los que, en mayor medida, se han tenido en cuenta en las negociaciones "México sostiene con Estados Unidos, país es del mercado común del Cono Sur (MERCOSUR) Y del grupo ANDINO. Es también el marco dentro del cual se ubica el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) que Chile y México firmaron el 22 de septiembre de 1991.

Este acuerdo, que permitirá crear dentro de pocos años una zona de libre comercio entre los dos países, es el resultado de la voluntad política de ambos gobiernos, manifestada en la declaración conjunta de los Presidentes Carlos Salinas de Gortari y Patricio Aylwin en octubre de 1990.

El ACE, que fue negociado en sólo once meses, consiste básicamente en que a partir del 1º de enero de 1992 el intercambio de productos de exportación entre Chile y México comenzará un proceso gradual y rápido de desgravación de aranceles hasta llegar a cero. Este proceso beneficiará a todos los rubros de exportación mexicanos y chilenos, salvo los que están especificados en listas de excepción que elaboró cada país.

El programa de desgravación arancelaria que comenzó en 1992, se aplicó en todas las exportaciones mexicana a Chile y viceversa, salvo las que están incluidas en las listas de excepción. La desgravación arancelaria está sujeta a dos calendarios. El primero, que beneficia a la mayoría de los productos, es el siguiente:¹⁴

El segundo calendario beneficia, por el lado de Chile a productos petroquímicos y derivados del petróleo -como hilados y fibras textiles sintéticas-, vidrio, cerá, micas pinturas, barnices y tintas. Por el lado mexicano, maderas muebles. aves, huevos y grasas de animales.

El propósito de este ritmo diferenciado de desgravación es darles tiempo a los empresarios de ambos países para que se preparen y adecúen sus procesos productivos a las exigencias que les pondrá la competencia extranjera.

Quedaron fuera del acuerdo una serie de productos, a los cuales se les continuará aplicando el régimen general de tarifas aduaneras vigentes en ambos países. Las listas de excepción chilenas comprenden 46 ítems: Uno de trigo, otro de harina de trigo, 25 aceites vegetales, 4 de azúcar, 1 de tabaco, 1 de cigarrillos y 13 productos petrolíferos.

La lista mexicana de excepciones es un poco más amplia y comprende 59 ítems: 6 del productos del mar, 10 de lácteos, 8 de granos, 8 de azúcar, 7 de tabaco, 3 de cigarrillos, 15 petrolíferos, 1 de fruta y 1 de ropa usada.

Otro de los puntos del acuerdo se refirió a la eliminación de todas las restricciones no-arancelarias (cuotas, permisos previos, etc.) que actualmente afectan el ingreso de productos mexicanos al mercado chileno. Esto será válido para todos los rubros sujetos a desgravación.

Aquello es especialmente importante para México -que no impone barreras para-arancelarias a ningún tipo de importación, puesto que su política económica externa persigue que se avance en la eliminación de todas las barreras que dificultan el comercio internacional.

El sector automotriz el Acuerdo establece una liberación total de gravámenes y restricciones no arancelarias a partir del 1° de enero de 1996, con una regla de origen de un mínimo de 32% de integración nacional. Además, será posible exportar vehículos con un contenido nacional menos de (16%) pero sujetos a cuotas anuales.

Además, dado el marco para el pleno aprovechamiento de las complementariedades y el potencial de cooperación existentes, se hará más atractivo invertir o emprender proyectos conjuntos en sectores como el minero, hortofrutícola, pesquero y silvícola.

IV.1.5. COOPERACION ECONOMICA MEXICO-CENTROAMERICA

Uno de los propósitos específicos del Plan nacional de Desarrollo (PND) 1989-1994 para apoyar el desarrollo económico, político y social del país es incrementar la cooperación y la concertación con los países de centroamericanos. Las nuevas realidades de esa zona han motivado la decisión del gobierno de la república de ampliar, profundizar y fortalecer la cooperación entre México y Centroamérica.

En enero de 1991 se reunieron en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, los presidentes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y México,

lograron importantes avances en materia económica, los principales acuerdos de la reunión de presidentes fueron las siguientes:

- Sentar las bases para una liberación comercial mediante sistemas de desgravación gradual y negociada y la eliminación de impedimentos y barreras no arancelarias para establecer una zona de libre comercio en 1996.
- Abordar la problemática de los acuerdos Centroamericanos a México.
- Desarrollar acciones para aumentar sostenidamente la oferta exportable de C.A.
- Promover la inversión externa con mecanismos de conversión, capital de riesgo y programas de aseguramiento comercial.
- Abastecer y adecuar el consumo centroamericano de energéticos con financiamientos preferenciales de mediano plazo.¹⁵

Con estos acuerdos se empieza a ver la presencia de México en la zona y formar un mercado común en centroamerica.

Las relaciones comerciales entre México y los países centroamericanos se han caracterizado por sus valores reducidos y por su amplio desequilibrio. La balanza comercial de México con Centroamerica tiene saldos superavitarios para México.

El petróleo presenta 37.7% del total exportado por México a Centroamérica. Además del petróleo, se venden a esa región: automóviles de pasajeros y para el transporte de mercancías, zinc, hilos de nylon y recipientes de vidrio, principalmente. En cambio las importaciones mexicanas de productos originarios de Centroamerica han sido siempre de montos muy reducidos y de tendencia fluctuante. Sin embargo en los últimos se registro un incremento del 37% debido en lo que algunos países centroamericanos aprovecharon los mecanismos establecidos por el Gobierno de México en apoyo a la importación de productos de ese origen.

Hasta la fecha, el Gobierno de México ha suscrito acuerdos para promover operaciones de intercambios de deuda por activos con los gobiernos de Costa Rica, El Salvador y Honduras y dentro de las negociaciones que se han estado llevando a cabo con el gobierno de Nicaragua, relativas a la restructuración de adeudos, se prevé dicho intercambio.

El objetivo del programa de liberación comercial del acuerdo será alcanzar, a más tardar el 31 de diciembre de 1996,¹⁶ una zona de libre comercio entre todos los países miembros, mediante la liberación de los productos comprendidos en las correspondientes tarifas de importación, utilizando un sistema de desgravación gradual y automático, con las excepciones que mediante negociación determinen los países miembros. Las negociaciones para la liberación comercial tomarán en cuenta las diferencias relativas existentes en los niveles de desarrollo económico de los países participantes. El proceso puede incluir negociaciones bilaterales.

A fin de propiciar que centroamerica tenga un abastecimiento estable de energéticos, las partes continuarán desarrollando acciones de cooperación energética y financiera en el marco del Acuerdo de San José.

Por otro lado los gobiernos de Guatemala y México, conscientes de su responsabilidad como miembro de la comunidad internacional, consideran necesario intercambiar periódicamente puntos de vista sobre la problemática mundial regional, así como sobre cuestiones de interés mutuo.

En materia de comercio y con el propósito de definir las posibilidades de una acción más acelerada entre Guatemala y México, en el marco del Acuerdo de Complementación Económica, el grupo acordó intercambiar. Las tarifas actualizadas de importación y exportación, estadística de comercio exterior, así como las disposiciones sobre prácticas desleales de comercio internacional.

Las disposiciones relativas a estímulos al comercio exterior. Bajo este contexto, las partes acordaron impulsar y apoyar la realización de eventos promocionales como misiones comerciales.

IV.1.6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y COSTA RICA

Con el fin de poner en marcha un Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México, y de conformidad con las bases acordadas en Tuxtla Gutiérrez, el 11 de enero de

1991, las delegaciones de Costa Rica y México celebraron un conjunto de reuniones de trabajo.

En dichas reuniones se realizó un diagnóstico preliminar del estado que guardan las relaciones comerciales e inversión entre las dos partes, se identificaron algunas medidas y acciones para facilitar las corrientes comerciales bilaterales, y se definió un calendario de trabajo para iniciar la negociación del tratado.

Se analizaron las políticas comerciales de ambos países, incluidas las políticas arancelarias, de controles, al comercio exterior y de estímulo a las exportaciones. Se determinaron las políticas comerciales de Costa Rica y México.

Al evaluar el intercambio comercial entre los dos países, ambas partes advirtieron que existe un amplio potencial por desarrollar. A este propósito manifestaron su intención de poner en vigencia un acuerdo de complementación económica en septiembre de 1991, lo que ayudó a establecer una zona de Libre Comercio entre México y los países centroamericanos a más tardar el 31 de diciembre de 1996, concentrando así las amplias posibilidades que tienen el intercambio comercial entre México y la región.

Con ello, los presidentes Salinas y Rafael Ángel Calderón reiteraron la necesidad de acelerar la modernización de la planta industrial, agrícola y de servicios, mediante la intensificación de los vínculos comerciales e industriales, contribuyendo así a la reanudación del crecimiento económico.¹⁷

Ambos gobiernos acordaron analizar las posibilidades de apoyo financiero que ofrecen los mecanismos bilaterales y multilaterales para el desarrollo de los proyectos acordados buscando tener un efecto multiplicador en el uso de los recursos y mejorar la coordinación entre los distintos esquemas de cooperación económica que existen entre México y Costa Rica. Más de tres años después se procedió a la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica en abril de 1994, mismo que, en caso de ser aprobado por los poderes legislativos de ambos países entrará en vigor el próximo 1o. de enero de 1995.

El Tratado de Libre Comercio significa un triunfo para la política exterior de Costa Rica y México, el acuerdo contempla las diferencias del grado de desarrollo relativo entre

las economías y garantiza el acceso de la oferta exportable de México al mercado costarricense.

El acuerdo significa la desaparición de los aranceles para la gran mayoría de los productos mexicanos. Se prevé que la caída de los aranceles se traducirá en una expansión de las exportaciones, inversiones, producción y de los empleos. Para Costa Rica el acuerdo constituye un avance fundamental en el proceso de apertura y modernización de su economía, un gran paso adelante hacia la incorporación al Tratado Norteamericano de Libre Comercio.

Es un acuerdo Sur-Sur, que abre las puertas a un acuerdo Norte-Sur. Es un acuerdo que anuncia nuevos tratado con América Latina, y la adhesión de un acuerdo que anuncia una América integrada.

El tratado cubre los siguientes temas: trato nacional y acceso de bienes al mercado; sector agropecuario; medidas fitosanitarias; ..., propiedad intelectual, administración del tratado y solución de controversias.¹⁸

Este tratado se suma a los que se encuentran vigentes con Chile por una parte, y con Canadá y Estados Unidos por la otra.

La creación de estos espacios económicos multinacionales han abierto oportunidades externas de desarrollo a todas las empresas competitivas, ya que los nuevos mercados, creados por los tratados, difieren en dimensión y complejidad.

IV.1.7. EL GRUPO DE LOS TRES (MEXICO-COLOMBIA-VENEZUELA)

El 11 de marzo de 1989, al término de la V Reunión de Cancilleres del Grupo de los Ocho, los representantes de Colombia, México y Venezuela anunciaron la constitución del G-3, con el propósito fundamental de impulsar y coordinar proyectos con Centroamérica y El Caribe, así como para aumentar en intercambio comercial y la colaboración económica entre los tres países.

El 12 de febrero de 1993 los jefes de Estado de los países del G-3 se reunieron en Caracas con sus homólogos centroamericanos. En esta ocasión se suscribió El Compromiso de Caracas que establece los lineamientos y objetivos a mediano y largo plazo de la cooperación del grupo en materia económica, técnica, científica y educativa con el fin de apuntalar el proceso de integración del Istmo.¹⁹

Originalmente el G-3 planteó la ruta de integración por medio de la complementación económica. Con base en la estructura del comercio entre los tres países, se dislumbró la perspectiva de un proyecto de complementación industrial que tendría como eje el triángulo México-Colombia-Venezuela y representaría el núcleo de una ambiciosa propuesta de integración económica para América Latina y El Caribe.²⁰

Sin embargo, dicho planteamiento inicial se alteró cuando el gobierno estadounidense lanzó la Iniciativa de las Américas y comenzaron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México-E.U.-Canadá en 1990.

A partir de 1991 G-3 reorientó sus esfuerzos integracionistas a formar una zona de libre comercio similar a la del TLC de América del Norte.

En 1993 México colocó en los mercados de Colombia y Venezuela productos por 235.9 millones y 227.4 millones de dólares, respectivamente, lo que representa en conjunto menos del 1% de las exportaciones mexicanas totales en ese año. A su vez, las dos naciones sudamericanas, exportaron a México 83.4 millones y 226.8 millones de dólares, respectivamente, equivalentes al 1 y al 1.6% de sus ventas totales.²¹

Desde la Junta de Tlaxcala en noviembre de 1993 y hasta de Bogotá en mayo último, los equipos negociadores de G-3 no lograron conciliar las diferencias en tres temas fundamentales: las reglas de origen, los subsidios y la industria de automotores. El empatamiento de estos rubros estuvo a punto de provocar la cancelación del proyecto.

El fracaso de las negociaciones en la reunión de trabajo celebrada en Bogotá a principios de mayo último despertó un enorme pesimismo. Las rígidas posiciones de los tres países hacían casi imposible sortear los obstáculos del proceso. En tales circunstancias, concluyeron que el G-3 se quedaría en el proyecto. Los gobiernos, sin embargo, se

empeñaron en buscar una salida política y desatar los nudos para alcanzar pronto un acuerdo definitivo.

En forma sorpresiva los Ministros de Comercio de los tres países anunciaron la conclusión exitosa de las negociaciones, para sacar adelante el proyecto. La clave radicó en la capacidad de las partes para flexibilizar posiciones en aras del interés común.²² Los principales arreglos permitieron superar las diferencias y concluir las negociaciones del libre comercio en el G-3.

Todo parece indicar que el acuerdo del G-3 tendrá una amplia proyección regional pues se presenta como instrumento viable para lograr un sólido y funcional espacio económico ampliado.

En el marco de IV Cumbre Iberoamericana, celebrada los días 14 y 15 de junio último en Cartagena de Indias, los representantes César Gaviria, de Colombia, Carlos Salinas de Gortari, de México y Rafael Caldera, de Venezuela suscribieron el acuerdo para establecer una zona de libre comercio entre sus países a partir del 1o. de enero de 1995.²³ Con esto se abre un sendero de la liberación comercial. Acaso otros países del área se le unirán pronto ante la impostergable necesidad de estrechar las relaciones y enfrentar en forma conjunta los grandes retos de la globalización mundial hacia el final del milenio. Es el mejor camino para las naciones de nuestra región.

Para concluir este capítulo podemos decir que existe un grado reducido de interdependencia económica entre los países miembros de cada agrupación. El Grupo Andino y Mercosur han adquirido un alto grado de compromiso, al intentar crear cada uno, en un plazo relativamente breve, un mercado común. En la ALADI y el acuerdo entre México-Chile y México-Costa Rica se han pactado obligaciones menos ambiciosas, por lo que no precisan recurrir a medidas de cooperación en las políticas económicas distintas de las establecidas en los convenios.

La necesidad de cooperación al formular y ejecutar las políticas macroeconómicas surge como consecuencia de la fuerte interdependencia económica de dos o más naciones, pues ésta implica la existencia de canales de transmisión de los efectos de las políticas internas a los otros asociados y viceversa. Se trata, de que en general, los beneficios de la

cooperación superen los costos de la pérdida de soberanía económica, es decir, de la disminución de los grados de libertad en forma individual de las políticas.

Del exámen de diversos indicadores económicos para el Grupo Andino, el Mercosur, ALADI, El Tratado de Libre Comercio entre Chile y México y Costa Rica-México, surgen como elementos dominadores de las asimetrías de algunas variables principales, como el PIB, la inversión, los gastos de gobierno, la deuda externa, la inflación, las tasas reales de cambio, los niveles arancelarios y los instrumentos de promoción de exportaciones. Ello ilustra la magnitud de la tarea si se decide seriamente un proceso de cooperación en las políticas macroeconómicas en el marco de las agrupaciones de integración.

Los logros que se pueden obtener de una estrategia semejante, aunque modestos al inicio, pueden ayudar a crear un clima de estabilidad, requisito indispensable para promover inversiones conjuntas. De esta manera, la coordinación de políticas económicas dejará de ser una utopía para convertirse en una necesidad.

NOTAS

- (1) Christian Deblock y Richard Arteau, La apertura económica canadiense y la apertura continental. El concepto de industrialización extrovertida fué tomado de Richard Arteau, "Libre Cambio Continental", Montreal 1988, pág. 57-67.
- (2) Ojeda Mario, Alcance y Límites de la Política Exterior de México, Editado por el Colegio de México, México 1981, pág. 6-12.
- (3) Rosenthal Gert, Balance preliminar de la economía de América Latina y del Caribe, México 1989, Ed. CEPAL.
- (4) Berrios Rubén, "La crisis de la deuda y los cambios en América Latina", en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 2, México 1990, pág. 119.
- (5) Rosenthal Gert, Op. Cit., pág. 121.
- (6) Discurso del Secretario de Relaciones Exteriores, Fernando Solana, en el Congreso Anual de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.
- (7) French Davis, Ricardo. Economía Internacional. Teorías y Políticas para el Desarrollo, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1979.
- (8) CEPAL, Equidad y Trnsformación Productiva: Un Enfoque Integrado, LC/G.1701, 2 de febrero de 1992.
- (9) CEPAL, La evolución reciente de los Procesos de Integración de América Latina y El Caibe, LC/R.922, 15 de abril de 1991.
- (10) Gana Eduardo, "Coordinación de Políticas en la Integración Latinoamericana: ¿Necesidad o Utopía?" en Comercio Exterior, agosto de 1992, vol. 42, núm. 8, pág. 715-716.
- (11) Tamames Ramón, Estructura Económica Internacional, Ed. Alianza, México 1991, pág. 279.
- (12) Ibid. pág. 291-292.
- (13) Hirst Mónica, Integración y Fragmentación en América Latina: La urgencia de nuevas estrategias al sistema internacional, FLACSO, Buenos Aires, septiembre 1991.
- (14) SECOFI, Tratado de Libre Comercio entre México-Chile, pág. 7.
- (15) Comercio Exterior, "El fortalecimiento de las relaciones de México con los países centroamericanos", Suplemento del vol. 41, núm. 4, abril de 1991.
- (16) Ibid. cita (15).
- (17) Revista Mexicana de Política Exterior, núm. 31, verano de 1991, pág. 83-84.
- (18) SECOFI, Tratado de Libre Comercio entre México-Costa Rica.
- (19) El Mercado de Valores, "El Grupo de los Tres y los países centroamericanos, El Compromiso de Caracas", núm. 5, México, marzo de 1993.

- (20) Del Alizal, Laura, "El Grupo de los Tres: Acuerdo de Libre Comercio", En Excelsior, 7 de diciembre de 1993.
- (21) Comercio Exterior, "Sumario Estadístico", vol. 44, núm. 6, México, junio de 1994, pág. 565-566.
- (22) Cerda Patricia, "Finalizan negociaciones para el TLC en el G-3", Excelsior, mayo de 1994.
- (23) Comercio Exterior, vol. 44, núm. 7, julio de 1994, pág. 628, 632.

V. El Tratado de Libre Comercio

V.1. LAS RELACIONES MEXICO-ESTADOS UNIDOS

Desde el siglo XIX las relaciones entre México y Estados Unidos estuvieron marcadas por los intereses del más fuerte, es decir, por una potencia que siempre se ha caracterizado por poseer un peso económico, político y militar sobre las potencias más débiles; muestra de ello fue el "destino manifiesto" donde el poderío militar de Estados Unidos despojó a México de una enorme porción de tierra, y no sólo ello sino que el intrometirse en asuntos internos de nuestro país fue definitivo para caracterizar el enorme poderío que esta super potencia tendría en nuestro territorio.

En la época de la posguerra las relaciones entre estos dos países fueron demasiado sencillas, ya que los temas más difíciles de la agenda diplomática eran muy difíciles de manejar y por lo tanto las relaciones eran muy estables y cordiales, contrariamente a lo que se sucedía en el contexto internacional. En ese período el sistema internacional presentaba una serie de características que contribuían a enmarcar las relaciones mexicano-estadounidense. En este período el sistema internacional presentaba una serie de características que contribuían a enmarcar las relaciones mexicano-estadounidense. En las relaciones inter-gubernamentales existían reglas muy claras, que tendían a minimizar el impacto de los desacuerdos que se daban al interior de los "bloques" que dominaban las relaciones internacionales de esos años.¹

A partir de la Segunda Guerra Mundial para los gobernantes norteamericanos y específicamente para el Presidente Roosevelt, la colaboración de México resultó ser imprescindible, aunque estos indicios se empezaron a manifestar desde la administración cardenista.

Cuando se acentuó el conflicto con la participación de Estados Unidos -a indicios del ataque japonés a Pearl Harbor, el 7 de diciembre de 1941- resultó evidente que la estrategia estadounidense tanto en el ámbito militar como en el político, requirió de una estrecha

cooperación con Brasil y México para neutralizar otras tendencias políticas más inclinadas ala Eje Berlín-Roma-Tokio, sobre todo en la Argentina.² Pero también resultó ser evidente que necesitava estrechar relaciones con dichos países para obtener materias primas necesarias para su estrategia.

Los objetivos que se planteó E.U. con México ante la guerra fría fue el de fortalecer las defensas en el pacífico, ante un eventual ataque japonés; el disponer escalas que pretegen el Canal de Panamá; y, desde luego contar con petróleo, productos agrícolas, minerales, industriales, hule y fibras naturales.³

Ante la guerra también se estableció una área de seguridad en el continenta americano através de untratado (Habana 1940). Para Estados Unidos resultaba indispensable llegar a un acuerdo en materia petrolera por ello en el mes de abril de 1942 obtuvieron un convenio que precisó el valor de la industria expropiada en 24 millones de dólares, más el 5% de intereses, aunque las empresas manifestaban su conformidad ante este hecho, las autoridades negaron su apoyo ya que el oro negro era fundamental para las tareas militares y económicas. Las negociaciones que hubo entre los petroleros y el gobierno mexicano en 1943, terminaron cuando fue reconocida la deuda por 30 millones de dólares; con este hecho concluyó la pugna que existía desde el nacimiento de las expropiación petrolera en 1938.

La relación que existió entre E.U. y México se traducía en colaboración y ella se profundizó aún más cuando el navío petrolero, "el Potrero del LLano" fue hundido cuando llevaba combustible a los Estados Unidos; se considero que el ataque había sido por parte del gobierno alemán, México protestó ante el régimen nazi, pero no obtuvo ninguna respuesta, por lo cual el Presidente Avila Camacho declaro "el estado de guerra" contra los países del eje. Se estableció una comandancia militar entre las regiones del pacífico (al frente estubo Lazaro Cardenas), que vinculaba con el ejercito de los E.U., a través de la Comisión Mexicano-Norteamericano de defensa conjunta.

La participación militar de México se manifestó de dos maneras: por una parte, la acción en el frente del pacífico del Escuadron 201, y de otra, la presencia de más de 27,000 mexicanos en el ejército de los E.U., sin ningun perjuicio el gobierno norteamericano

concedió un crédito que ascendió a más de 40 millones para modernizar las fuerzas armadas.⁴

No obstante que México participó militarmente, en realidad fue en el campo económico donde el concurso mexicano fue mayor, con una amplia gama de productos mineros, agrícolas y también en materia petrolera; estos productos provenientes de nuestro país sustituyeron al mercado del norte, se enviaba una parte de la producción a E.U. aunque se corriera el riesgo que lo interno no serían satisfechas las demandas propias de nuestro país. Por razones que convenían a la economía de E.U., le otorgó a nuestro país un crédito de 30 millones de dólares para que la moneda mexicana se estabilizara y 40 millones para que los transportes mejorara y no solo ello, sino que ante el cierre del mercado de Europa, las transacciones mercantiles de México se centraron en un 90% en los Estados Unidos.

Las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial de nuestro país fueron tanto económicas como políticas y debido a la situación europea y a las crisis tan severas de otras regiones se dió una fuerte canalización de capitales a México.

La vinculación con los Estados Unidos se manifestó a través de las exportaciones agrícolas, ganaderas y en la inversión de empresas norteamericanas en algunas ramas de la industria. En cuanto a la deuda externa que ascendía a 49,600,000 dólares, además de la deuda ferrocarrilera se establecieron acuerdos y en ambos casos el monto fue menor que el original. Por otra parte en tiempo de guerra se presentó una fuerte migración de trabajadores agrícolas mexicanos a los E.U.. En resumen y como lo señala Lorenzo Meyer entre los años de 1942 y 1945 las relaciones que mantuvieron México y E.U. en años atrás cambiaron; y de la confrontación se pasó a una cooperación relativamente estrecha. Las exportaciones mexicanas aumentaron de 117,800,000 dólares en 1940 a 262,300,000 en 1945.

En el período de Miguel Alemán Valdez (1946-1952), se presentó una etapa difícil de la posguerra donde las fricciones entre E.U. y la Unión Soviética eran latentes. Hizo su aparición la " Guerra Fría" y dado que el Nuevo Mundo tenía una gran influencia de los Estados Unidos, se alentaron tareas de mayor vinculación (ya que E.U. repudiaba que en Hispanoamérica pudiera surgir una tendencia a la izquierda con influencia de la URSS), muestra de ello fue el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca, que se dió a conocer

en 1947 en Brasil y posteriormente se alento la Organización de los Estados Americanos (OEA), donde los norteamericanos tenían un sitio de preeminencia.

Ante estos fenómenos México manifestó su margen de independencia al negarse al suscribir un tratado bilateral de asistencia militar (donde el objetivo de los dos países era concordar "en defensa por la democracia", pero sólo estaban vivos los intereses norteamericanos y no los mexicanos, fue por ello que nuestro país se negó a establecer éste tratado bilateral). Esta actitud de independencia se dió a pesar de que el gobierno mexicano tenía una orientación anticomunista y así cada gobierno, el de México con Alemán y el de E.U. con Harry S. Truman, podían coincidir, pero su actuación de ambas era autónoma.

En una visita del jefe norteamericano a México y de Alemán a Washington se dejó sentir en nuestro país apoyaba la tendencia a "la buena vecindad", se nos otorgaron dos créditos por la suma de 50 millones de dólares destinados a empresas de infraestructura y al sosten del pedo mexicano, que resentía factores adversos; en el área laboral se acrecentó una fuerte corriente migratoria de hombres de campo hacia E.U., muchos de ellos sin documentación alguna, exponiéndose con ello a ser víctimas de toda clase de explotaciones; el empeño que el gobierno mexicano puso para que esa migración se enmarcara en normas de aceptación bilateral, se frustró totalmente;⁵ en cuanto a la economía ganadera, con la aparición de la fiebre aftosa se destino un presupuesto por parte de la nación de vecina para erradicar el mal en 1947, pero el hecho de que se quisiera sacrificar a un millón de reses, provocó una reacción negativa al respecto.

El gobierno de Alemán impulsó decididamente la industrialización nacional y se llevó adelante a pesar de dos actitudes distintas de estados Unidos: una de ellas era hostil a la industrialización, la catalogaba de impropia y manifestaban abiertamente que las tareas hispanas debían concretarse a la extracción de productos mineros; la otra actitud se caracterizó por una mayor inversión de capitales en la industria de transformación, con ello la inversión que erade 575,500,000 dólares paso a ser de 728,600,000 dólares, en labores industriales. Aunque por una parte Estados Unidos no estaba de acuerdo con la industrialización, por otro lado la impulsaba a través de la inversión.

En el sexenio de Ruíz Cortines se dieron situaciones que manifestaban la amistad franca que existía entre ambos países, por ejemplo cuando se inaguro la Presa Falcón, pero

también existieron momentos de tensión y actitudes discrepantes que se dejaron ver en las conferencias panamericanas de Río, en 1947, Bogotá en 1948, y en la administración alemanista, que tuvieron un Colorario en 1942, cuando el presidente guatemalteco Jorge Arbenz quiso realizar una reforma socioeconómica que afectaba a los intereses de la empresa norteamericana United Fruit Company; las medidas que tomó el gobierno guatemalteco fueron vistas por parte de E.U. como medidas comunistas y cuando se condenaron estas medidas ante la X Conferencia Interamericana de Caracas, los representantes de México, Guatemala y Argentina se opusieron. Como los E.U. no obtuvieron una respuesta unánime al respecto, apoyaron un movimiento de oposición, que en 1954 provocó la caída del presidente guatemalteco.

Ante estos hechos el gobierno de Ruíz Cortines desde un primer momento sostuvo el principio de "no intervención" pero también consideró que no podía ir más allá de su gestión diplomática ante la postura norteamericana. La respuesta ante esta posición mexicana por parte de E.U. no se hizo esperar en nuestro país vio disminuidas sus exportaciones, ya sea por la guerra de Corea, por las políticas restrictivas para venta de minerales mexicanos; por el dumping algodonero que origina E.U., cuando lanzó al mercado los excedentes de la fibra. Estos hechos implicaron la disminución de las exportaciones que no lograron recuperarse hasta 1962. Para enfrentar en términos amplios, la situación económica del país, la administración ruízcardenista tuvo el propósito de lograr una estabilidad mayor en el presupuesto del Estado, disminuir el gasto y brindar impulsos y estímulos a la iniciativa privada. La inflación pudo controlarse con precios estabilizados.

Por otra parte, debido a la dramática y múltiple migración hacia los E.U., se estableció un acuerdo en 1954 para reglamentar la migración de algún modo ello no frenó que con toda decisión se devolviera a México a cuantos inmigrantes indocumentados se tuvieran a la mano. En este acuerdo también quedaron establecidos el influjo de los intereses norteamericanos. La inversión de capitales del Norte fue sustancial, se logró elevar un 60% en el área industrial. Varias instituciones de crédito norteamericana facilitaron créditos a México, y fue factible que, a instancias de varios gobiernos hispanoamericanos, se fundara el Banco Interamericano de Desarrollo, con el cual el margen de la deuda llegó a 603 millones de dólares en 1958 cuando en 6 años atrás era de 156 millones de dólares.⁶

Cuando ya había pasado un año de que Adolfo López Mateos asumiera la presidencia mexicana, este tuvo que enfrentar asuntos internacionales de diverso alcance, como fue la crisis surgida por ataques guatemaltecos a naves pésqueras mexicanas, con lo cual se rompieron las relaciones diplomáticas que existían entre ambos gobiernos; por otra parte López Mateos se entrevistó en Acapulco con el Presidente Eisenhower y en la conversación afirmaron sus relaciones en cuanto a: la colaboración en el desarrollo, el asunto del algodón, la construcción de la Presa el Diablo, en el Río Bravo, y otras materias de interés común. En 1959 López Mateos visitó a E.U. y Canadá, pronunció un discurso ante la ONU, y al año siguiente recorrió gran parte de sudamerica; en 1960 ambos países establecieron un convenio relativo a la construcción de la Presa de la Amistad. En 1962 en una visita del presidente estadounidense a México, John F. Kennedy, se apoyó la Carta de Punta del Este, así como la Alianza para el Progreso que Kennedy puso en marcha, se quiso concretar el problema del Chamisal, aunque en la práctica no fue posible debido al asesinato que sufrió el presidente Kennedy y no fue sino con su sucesor Lyndon B. Johnson, con quien se puso fin a la diferencia, con la devolución del territorio citado.⁷

Debido a las relaciones que México sostenía con el régimen marxista de Fidel Castro en Cuba y a instancias de efectuarse la reunión de Consulta de Punta del Este, por parte de la OEA, se quiso excluir a Cuba de este organismo (debido a las presiones que ejercía E.U.), se voto por mayoría, pero el representante mexicano fue el único que no dio su voto en tal sentido (el 22 de enero de 1962). los resultados que le siguieron a este acontecimiento fue muy significativo en las operaciones mercantiles de México con Norteamérica, estas operaciones se redujeron de un 78% que eran en 1955, bajaron a un 69% en 1963. Contrastando con lo anterior las inversiones norteamericanas pasaron de 922 millones de dólares en 1959 a 1 296 millones al terminar la gestión administrativa de López Mateos.

Para el sexenio de gustavo Díaz Ordaz (1964-1970), en el plano internacional, se busco estrechar las relaciones con el gobierno norteamericano y Centroamérica, esto funcionó en los primeros cuatro años del sexeni, pero después existieron cambios que dificultaron la relación con América Central.

A diferencia de los años de posguerra, a partir de los años 70', la situación de ambos países cambio, ello propició que existiera repercusiones en la relación bilateral; E.U. se

caracterizó en los años de posguerra como el líder hegemónico en el sistema capitalista internacional, daba muestra claramente de una crisis hegemónica en un medio ambiente de distensión. así quedó claro que a partir de los años 70' la economía era un punto prioritario de la política a nivel mundial.

La situación económica de México a partir de 1970 era sumamente crítica. De hecho, se limitaba a una percepción generalizada de que el modelo de desarrollo de los años de posguerra había terminado y que era necesario entonces iniciar una nueva estrategia ⁸, porque los resultados de éste modelo de desarrollo fueron severamente cuestionados por grupos sociales y políticos de la época ocasionando con ello una crisis en la situación política interna del país, principalmente al inicio del sexenio de Luis Echeverría. A diferencia de otros sexenios la política exterior de México se transformó significativamente y el relativo aislacionismo de los años de posguerra con los E.U. fue reemplazado por la amplificación y diversificación de nuestras relaciones internacionales, pero principalmente buscó el vincular sus relaciones con Norteamérica para importar maquinaria y tecnología que aún en nuestro país no se producía. Durante el Gobierno de José López portillo, México agudizó su crisis, se trató de buscar una emergencia económica y financiera que ayudara a estimular la situación interna de nuestro país, pero ello resultaba verdaderamente difícil porque también se tenía que "recuperar la confianza" en nuestra esfera política. estaban definidas las dimensiones específicas de la crisis, por lo cual México promovió un acercamiento más estrecho con los estados Unidos y no fue sino el petróleo el que le dio una posición media a México a nivel internacional manifestandose en dos puntos: el primero es que obtuvo una mayor presencia económica externa directa como productor no marginal, y la segunda fue que le brindó a México una posición geopolítica que lo vinculo como vecino directamente de Estados Unidos.

La capacidad petrolera del país significó por un lado el fortalecimiento económico y el estimular la crisis y por el otro se elevó la capacidad financiera permitiendo con ello la supresión de la crisis de 1976. De esta forma no sólo se aumentó la concentración de las exportaciones petroleras, sino que también se aceleró el proceso de integración de la economía mexicana a la norteamericana. Al iniciar la década de los80', México se convirtió

en el tercer socio comercial de E.U., por la importancia de las adquisiciones que realizaba en el mercado estadounidense.

El periodo de López Portillo se caracterizó así por el intento de superar la crisis y se vió obligado a recurrir a los E.U. para enfrentarla; es verdad que se tenía temor por volver a caer en un excesivo bilateralismo con Norteamérica, pero dada la difícil situación era poco lo que podía hacerse en otra dirección.¹⁰

Al llegar Miguel de la Madrid a la presidencia la situación del país era la misma y sus relaciones con el vecino del norte se caracterizaron por dos vertientes extremas: una de fricción plagada de ataques y presiones de todo tipo contra nuestro país debido al conflicto centroamericano, ya que México formó parte del Grupo Contadora y trató de que el conflicto se solucionara, pero el participar en la resolución del conflicto trajo como consecuencia presiones económicas por parte de E.U.; la otra vertiente se refiere a un gradual entendimiento en cuestiones vinculadas a la relación económica, por ejemplo, el problema de la deuda a partir de 1982 se caracterizó por una situación de emergencia financiera a corto plazo. En este nivel de negociación externa se favoreció la búsqueda de un acercamiento efectivo con los E.U., para que ellos adoptaran medidas concretas que ayudaran a estimular la emergencia que vivíamos. De esa forma México obtuvo condiciones muy favorables y logró superar la crisis (ya que entraron nuevos flujos de capital para la recuperación económica), mitigó los problemas de cuenta corriente y mantuvo los flujos de dinero fresco, que sirvieron de respiro a la economía.

Para 1985 el asesinato de un agente de la Drug Enforcement Agency en tierras mexicanas, acentuó las fricciones ya existentes entre ambos países por lo cual E.U. llevó a cabo "la operación intercepción" paralizando inmediatamente la frontera norte; esto fué acompañado de fuertes críticas a la administración pública mexicana.

Durante 1987 y 1988 la complementariedad económica entre ambos países registró importantes avances, aunque la vecindad no estuvo a salvo de incidentes molestos. En 1987 se renovó el contrato entre ambos de compra-venta de petróleo mexicano destinado a la reserva estratégica estadounidense y se suscribió el Acuerdo Marco de Principios y Procedimientos de consulta sobre relaciones de Comercio e Inversión.¹¹ Además para este

mismo año se estableció un marco de principios y establecimientos sobre las relaciones de comercio e inversión entre México y E.U.

Para muchos expertos este acercamiento significó por una parte, acercar más a México con el Mercado Común Norteamericano y para otros representaba una debilidad ya que México se hacía más vulnerable a sanciones y restricciones comerciales, igual que a cualquier otro país sin recibir ningún trato especial.

En este acuerdo se conceptuó a México como un país en desarrollo y se estimó necesario abanzar en la eliminación de barreras al comercio, intensificar el flujo comercial y promover el desarrollo del flujo fronterizo. Así mismo se reconoció el importante papel de complementariedad que representaría la inversión extranjera directa en el crecimiento económico, la generación de empleos, la expansión del comercio y la transferencia de tecnología. El acuerdo también incluía mecanismos de consulta en materia de comercio e inversión y establece los derechos de propiedad intelectual en el marco de la normatividad de cada país y de acuerdo con sus compromisos con el GATT.¹²

El acuerdo Marco fué una forma de acercamiento entre ambos países ya que manifestaba agudas discrepancias en períodos anteriores, pero también una muestra de conjuntar esfuerzos para un acercamiento más provechoso y menos áspero. Las corrientes que han impulsado la búsqueda de formas de cooperación sin lugar a duda es la necesidad de una dependencia mútua entre México y Estados Unidos. Por esta necesidad de convivencia ambas partes deben poner lo mejor de su voluntad política para la construcción de una vecinidad basada en el respeto mútuo, en reconocimiento de las diferencias y el ejercicio de una diálogo maduro y permanente. Este planteamiento es el que se ha dado además como "el espíritu de Houston".¹³

Y como lo señala Carlos Rico en su artículo "Una vuelta a la montaña rusa. Relaciones mexicano-estadounidenses después de la postguerra", las relaciones entre ambos países será un juego recíproco de fuerzas conjuntas que condicionará la evolución general de las interacciones entre ambos. Pero los cambios pueden traer modificaciones significativas a los patrones que han caracterizado al pasado reciente.

Para el año de 1989 el presidente Carlos Salinas de Gortari en su discurso ante la Sesión Conjunta del Congreso de Estados Unidos manifestó que "el comercio es el área más promisoría para dar contenido a la nueva era de amistad", consideraba que la modernización económica de nuestro país dependía de un crecimiento, pero este crecimiento necesitaba de un acceso más amplio y seguro al mercado de E.U.; manifestaba así mismo que el marco jurídico para iniciar esta relación ya estaba establecido en los principios y procedimientos de consulta de comercio e inversión entre ambos países. Con la declaración anterior el presidente mexicano manifestaba al Congreso de E.U. la necesidad de una mayor reciprocidad en el marco de entendimiento y cooperación donde no debía existir barreras diferentes a las arancelarias que imposibilitaran el libre flujo de mercancías.

En su discurso también promovió un mayor acceso a los mercados textil, siderúrgico y al Sistema Generalizado de Preferencias. Se deseaba un acuerdo bilateral sector por sector para abatir las barreras del comercio; una actitud positiva hacia la consolidación de una industria maquiladora dinámica.¹⁴ En este discurso quedó claro que nuestro país pretendía un mayor acercamiento a los E.U., y ello lo pretende alcanzar a través de la vía comercial, y a través de una industria maquiladora de nuestro país.

Así mismo con este discurso Salinas de Gortari también manifestó el latente interés que existía en nuestro país por establecer una zona de libre comercio donde los beneficios fueron mutuos. También se dió importancia a temas como el narcotráfico y la migración donde México manifestó abiertamente la necesidad de acabar de raíz con el primero por considerarlo como una amenaza a la soberanía nacional. En materia de migración México estableció que se trataba de un problema elemental que había que enfrentar de forma conjunta a través de un entendimiento político de largo alcance, donde se defendieran los derechos humanos y laborales. Por lo tanto, existía un interés por acabar con el problema de la migración, corrupción e ilegalidad que engloba este tema; otro tema abordado fué la "ecología, ámbito privilegiado de la cooperación bilateral", en ella se establece el compromiso por parte de México con E.U. y con el resto del mundo para controlar y revertir la contaminación del aire, del agua y del suelo.

V.2. INTRODUCCION AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Por la magnitud del carácter y el esfuerzo diplomático que significó por su íntima vinculación con el proyecto económico interno y por las implicaciones que tiene para la posición de México en el Sistema Económico Internacional, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), es una iniciativa de política exterior sin precedente.

La negociación y la vigencia del acuerdo trilateral debe entenderse como una iniciativa de política exterior aunque no se haya instrumentado por los canales tradicionales de la diplomacia. Independientemente del conducto utilizado por el Gobierno de México, lo cierto es que el TLC constituye una decisión fundamental en el ámbito de la acción internacional del Estado mexicano que lo compromete en lo externo conforme al derecho internacional. De ello se deriva un conjunto de obligaciones, pero también de facultades, frente a otras naciones, principalmente con los Estados Unidos y Canadá. Esos derechos y deberes tienen como objetivo regular el flujo de bienes y servicios, incluyendo los financieros, entre los tres países sin menoscabo de las responsabilidades multilaterales adquiridas en el ámbito del GATT.

El camino que México ha elegido para lograr un crecimiento económico sostenible requiere de un incremento de los intercambios económicos con otros estados. Para lograr este objetivo, la política exterior se presenta como una herramienta indispensable que complementa los esfuerzos internos del desarrollo. No hay duda de que el desempeño exitoso de México con sus relaciones económicas con el exterior se explica sobre todo por sus atractivos intrínsecos. Los productos mexicanos se exportan por su calidad y buen precio, las inversiones fluyen hacia nuestro país por su solidez y las expectativas de ganancias. Pero la promoción de las exportaciones y de los flujos de capital y tecnología requieren de relaciones políticas sanas y frecuentes. La intensificación de los intercambios económicos por otra parte de los particulares exige de los gobiernos un singular esfuerzo de coordinación y una comunicación fluida. Una política exterior activa busca multiplicar las oportunidades del sector productivo nacional, contribuyendo así a mejorar el nivel de vida de la población en general.

El contenido y la orientación del TLC poseen una íntima vinculación con el proyecto económico interno. En efecto, la decisión de efectuar la apertura de la economía mexicana a partir de 1982 fué el punto de partida de un programa de desmantelamiento de las estructuras e instituciones proteccionistas que previamente habían salvaguardado el sistema económico nacional de la competencia extranjera, permitiendo el embrión de una industria autóctona, pero a costos elevados en términos de calidad y precio. Los excesos de proteccionismo habían dado lugar a una cultura de la complacencia empresarial y a una planta industrial en gran medida ineficaz, enclaustrada en el mercado interno, sin capacidad real de exportación y con un consumidor desamparado. Además, un mecanismo de permisos a la importación y a la exportación de los productos con un grado considerable de discrecionalidad y, por ende, la arbitrariedad generaba incontrolables tentaciones que proporcionaban corruptelas en el aparato administrativo.

Era necesario un golpe de timón para reorientar la dirección hacia un sistema que eliminara o, al menos, disminuyera algunos de los efectos previos. Además, un proceso generalizado de transnacionalización económica hacía muy difícil mantener un modelo proteccionista. La necesidad de contar con ingresos importantes por la exportación de productos manufacturados -una vez que la ilusión petrolera se desvaneció ante la caída de los precios y la factura por el servicio de la deuda fué presentada por los acreedores- se tornó imperativa. Se advirtió que el proyecto de desarrollo económico tenía que estar sustentado en criterios de eficacia y no de subsidio, de productividad y no de desperdicio, de competencia y no de sobre protección, y se inició un viraje en favor de una economía de mercado.

El primer paso en la apertura de la economía mexicana hacia el exterior se dió con el ingreso de México al GATT en 1986. La adhesión a este organismo tuvo como fin incorporar al país a las corrientes comerciales internacionales al amparo de reglas multilaterales transparentes. En el ámbito interno existen otros aspectos reelevantes de este cambio de rumbo, como la profunda reforma que resultó en la sustitución de un Estado patrimonialista por un Estado rector, así como la desregulación económica interna, sin las cuales quizá no hubiera sido posible realizar la apertura hacia el exterior.

Con la entrada en vigor del TLC la economía mexicana da un paso adicional de magnitud considerable en la consolidación de un nuevo modelo de desarrollo. Ese instrumento establece reglas claras en los intercambios económicos de México con Estados Unidos, potencia económica que concentra tres cuartas partes de nuestro comercio exterior. Los productos mexicanos tienen ahora mejores garantías de acceso al mayor y más codiciado de los mercados de consumidores del mundo. Un sistema de solución de diferencias contribuirá a limar asperezas potenciales. El bienestar colectivo de los mexicanos debe verse fortalecido por todos estos desarrollos.

En una definición de política exterior y en una definición de estrategia económica, los negociadores mexicanos seguramente tuvieron ante sí una serie de cuestionamientos. El tratamiento especial que parecía exigir las evidentes asimetrías y grados de desarrollo dispares entre México por un lado y E.U. y Canadá por el otro, se tuvieron que comprometer con el principio de reciprocidad que debe prevalecer en un pacto de libre comercio. Era necesario, en defensa del interés nacional, mantener la reserva de ciertos sectores que se consideraron especialmente vulnerables o estratégicos. El ejemplo más notable se dió en materia de energéticos, pues si bien se abrieron al capital extranjero segmentos considerables de la petroquímica, se protegió con éxito la propiedad nacional y el dominio exclusivo del petróleo previsto en la constitución.

Aunque todos los cálculos permitían predecir que el tratado favorecería el crecimiento económico entre los tres países participantes; y especialmente en México, esas estimaciones también advertían que los beneficios no se presentarían de manera uniforme, y que una iniciativa de apertura económica de tal envergadura traería aparejados costos para algunos sectores. Un objetivo de la negociación, era lograr plazos y ritmos de desgravación de los productos más invulnerables a la competencia externa que permitirán a los productores mexicanos, de manera particular a las pequeñas y medianas empresas adaptarse a las nuevas condiciones. El balance que se realice de los resultados obtenidos en ese sentido por los negociadores del gobierno de México habrá de ponderar la necesidad de ceder en algunos puntos para poder negociar con éxito otros. Los posibles efectos negativos del TLC en áreas productivas y sectores específicos -de manera particular la agricultura de

subsistencia- deberán enfrentarse con mecanismos adicionales que contribuyan a amortiguar los costos del ajuste.

A lo largo de las sucesivas etapas de negociación, firma y ratificación del tratado, el gobierno de México llevó a cabo un magno esfuerzo de promoción que incluyó un intenso diálogo con el gobierno de E.U.; una labor de convencimiento en el Congreso y en el Senado estadounidense; explicaciones ante foros empresariales y sindicales; el suministro de información a académicos y medios de comunicación y la proyección de una imagen favorable ante la opinión pública. Lo mismo en E.U. que Canadá las posiciones sobre el tema se polarizaron, y el análisis de los méritos mismos del TLC se vieron a menudo oscurecidos por intereses políticos particulares que contaminaron la discusión. En este marco se dió escrutinio de la realidad nacional de México, siempre implacable con las carencias y en múltiples ocasiones injusto y ofensivo. Sin embargo, al final, se hicieron más evidentes los atractivos de consolidar la asociación con México que los temores con tintes atávicos, en el mejor de los casos proteccionistas.

Resulta significativo que tanto en E.U. como en Canadá los gobiernos cambiaran de signo y sin embargo, mantuvieran su apoyo al tratado, que constituía un asunto político controvertido. Esta continuidad evidencia la fortaleza de los vínculos entre las sociedades y la madurez que han alcanzado los intereses económicos comunes. Ante la oposición de ciertas fracciones de los sectores ligados a la protección del ambiente y de poderosas centrales sindicales, la labor activa de la diplomacia mexicana ayudó a conformar una amplia coalición con elementos de los dos partidos en E.U.; lo mismo que en Canadá alrededor de la convicción de los beneficios de la cooperación con México, lo que otorga mayor solidez al arreglo institucional.

Sin embargo, en el futuro, las fuerzas políticas agrupadas con motivo de la oposición a que se ratificara el TLC en E.U. se pueden constituir en una amenaza latente, alentando impulso ingerentistas en asuntos que escapan claramente del ámbito comercial y pertenecen con exclusividad al ámbito interno. Ahora más que nunca habrá que estar alerta entre esos sectores que pretenden utilizar la renovada intensidad de la relación bilateral para resucitar prácticas reprobables que fueron causa de conflictos en el pasado y en cuyo rechazo está de acuerdo la inmensa mayoría de los mexicanos.

El nuevo régimen comercial en el espacio económico norteamericano es un instrumento necesario para otorgar un cauce ordenado al proceso de la relación económica. Desde luego, ésta obedece a su propia dinámica; la fuerza motriz de los crecientes flujos de mercancías, capital, trabajo y tecnología entre los tres países es el carácter complementario de sus economías. Pero era indispensable formalizar un entendimiento político para construir un sistema económico trilateral dotado de reglas de juego transparentes que regulen de manera concertada el flujo de bienes y servicios.

Con la entrada en vigor del TLC se consolida una nueva etapa de cooperación en las relaciones de México-E.U. y Canadá en el aspecto económico, que tiene ya implicaciones en otros ámbitos como el ambiental y el laboral. Lamentablemente existen renglones en nuestras relaciones de vecindad como el de la inmigración de los trabajadores mexicanos a E.U., en que el proteccionismo prevalece sobre la apertura. En la adopción de medidas unilaterales sobre la cooperación y el enfrentamiento sobre la comunicación, sólo se puede decir que es difícil que la apertura comercial tenga efectos positivos en la relación bilateral.

La inclusión de Canadá en el TLC es especialmente significativa para México. somos el primer socio de este país nórdico en América Latina y, si bien partimos de una base modesta, los intercambios económicos han crecido de manera exponencial en los últimos años, lo que permite vislumbrar un futuro de mayor cercanía y cooperación. Además, Canadá ha servido como un saludable contrapeso a la influencia dominante de E.U. en el pacto trilateral y, potencialmente, como árbitro imparcial de las diferencias.

Con Canadá hemos compartido posiciones políticas en diversos foros, para México ha sido importante su vocación multilateral y sus esfuerzos en favor de la paz y la cooperación para el desarrollo. En los últimos años el gobierno canadiense ha emprendido un acrecimiento con América Latina; resalta su ingreso a la OEA en 1990, acercamiento es en sí mismo encomiable. desde la perspectiva de Canadá, la asociación de México mediante el TLC abre la puerta a mayores vínculos con la región.

Sin embargo, no hay que olvidar que si bien podemos encontrar coincidencias con Canadá en algunos asuntos políticos hemisféricos y globales, nuestros dos nuevos socios de América del Norte comparten perspectivas geopolíticas que no coinciden necesariamente con las nuestras. Ambos participan en una alianza militar - la OTAN- a la que somos ajenos.

Más aún, ambos somos miembros prominentes del grupo de países occidentales desarrollados de la cual nos aleja nuestra experiencia histórica y, sobre todo, nuestra realidad presente. Las diferencias de intereses de política exterior que resulta de estas posiciones y disímbolas no habrán de eliminarse con motivo de la nueva sociedad. El dialogo y la cooperación deberán ser los instrumentos para enfrentar estas diferencias inevitables pero no la sumisión o la asimilación en detrimento de la identidad de nuestra política exterior.

México advirtió a tiempo que la conformación de bloques era una tendencia ineludible en un entorno económico internacional caracterizado por una intensa lucha por captar mayores flujos de recursos financieros, y tecnológicos para un mayor acceso a los mercados. Con el acuerdo trilateral se eleva la competitividad de la zona frente a otras regiones; sin embargo, no hay que insistir que el TLC no implica proteccionismo frente a terceros y, por tanto, no mengua el impulso diversificador que el sentido común ha dictado como conveniente para nuestras relaciones económicas internacionales.

En la coyuntura actual, una vez entrado en vigor el TLC, uno de los desafíos que habrá de enfrentar la diplomacia mexicana en su sentido más amplio será consiliar una mayor profundización de nuestros vínculos con E.U. y Canadá, a tiempo que se intensifican las relaciones con otras regiones. Como lo demostro la firma por parte de 109 países de la Acta Final de la Ronda de Uruguay del GATT -el 15 de abril pasado en Marrakech-, donde se acordó el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio, la conformación de bloques comerciales no es necesariamente incompatible con una mayor liberación del comercio en escala mundial.

Sin embargo es preciso, reconocer que existe cierto recelo, sobre todo en América Latina (nuestra primera opción de diversificación), por la participación de México en el TLC. La posibilidad de que México sea excluido de la ALADI por no otorgar el trato de nación más favorecida a los miembros de esa asociación, ilustra dicho recelo y es un delicado riesgo político que debe atenderse, dadas las consecuencias que traería aparejado.

La posición más recomendable para México será apoyar con firmeza la extensión de los beneficios del tratado a los países de América Latina, con los que compartimos lenguaje, historia y cultura. Las perspectivas de los beneficios de la apertura del mercado continental deberán prevalecer sobre los reparos ante la competencia real que pueden presentar

economías exportadoras como la de Chile -entre otras-, con el cual ya tenemos un tratado bilateral desde 1993 y además se presenta como el candidato más adelantado para integrarse al TLC.

No obstante, si bien a largo plazo sería un objetivo deseable de la integración de otros países latinoamericanos al TLC, es poco probable que eso ocurra en el futuro inmediato (excluyendo desde luego el caso de Chile). Ello obedece a las resistencias entre ciertos sectores estadounidenses y a la necesidad de que la política económica de cada nación aspirante cumpla con un conjunto de condiciones. Sin embargo, México puede negociar acuerdos bilaterales independientes del TLC que, además de impulsar nuestros intercambios con estos países, pueden establecerse como un paso a la plena integración de éstos al TLC. La misma experiencia de Chile puede confirmar esta expectativa.

En primer lugar, parece conveniente atender nuestro espacio geográfico inmediato. La promoción del desarrollo de los países de América Central ha sido indispensable para asegurar un clima de paz y de estabilidad en una área de vital importancia para México, lo que indica la conveniencia de extender los beneficios de la apertura comercial a esta región contigua. La reciente firma de un tratado de libre comercio con Costa Rica, que entrará en vigor al comenzar 1995, es un paso alentador en este sentido. Costa Rica se convirtió así en el primero de los países centroamericanos en arribar al objetivo propuesto en la Cumbre de Presidentes de México y Centroamérica, celebrada en Tuxtla Gutiérrez, en 1991. Se debe otorgar prioridad a la conclusión de acuerdos con los otros países de la región y no deben menospreciarse las posibilidades de aprovechar la estructura del Mercado Común Centroamericano en este proceso. Por otro lado, las negociaciones en marcha hacia un acuerdo de complementación económica con Colombia y Venezuela tienen que impulsarse con miras a la conclusión de un tratado de libre comercio de mayores alcances.

Diversas condiciones permiten asegurar el ingreso al TLC de los demás países de América Latina. Por un lado, son notables los progresos logrados por la región en su conjunto en materia de reestructuración económica. La desregulación, la eliminación de barreras al comercio, la privatización de empresas públicas y, en general, la creación de condiciones favorables a la inversión son hoy una realidad en la mayor parte de los casos. Por otro lado, las experiencias de integración subregional, de las que el Mercosur es el

ejemplo más notable, así como el Pacto andino, el Mercado Común Centroamericano y la Caricom, son un activo que debe de aprovecharse en el camino hacia la liberación comercial en todo el continente.

En los vínculos de México con otras regiones del mundo no estará menos presente su participación en el TLC. Lo mismo en las relaciones con la Unión Europea que con el Pacífico Asiático, este acuerdo será un dato de la realidad política. No cabe duda de que la participación de México en el TLC favoreció el ingreso a foros como el Consejo Económico, Asia-Pacífico (APEC), el año pasado, y en días recientes a la Organización para la Cooperación y el Derecho Económico (OCDE). En un entorno económico internacional de creciente interdependencia donde el acceso a la información oportuna y la disponibilidad de nuevos canales de comunicación con los centros de toma de decisiones se tornan indispensables para aprovechar las oportunidades y enfrentar con mejores defensas las adversidades, para la participación de México en estos foros representa una ventaja para la planta productiva.

En el ámbito de la economía global, a México le resultará indispensable ensanchar el horizonte político de su relación con el exterior promoviendo la apertura entre los distintos bloques cumpliendo -además- con el precepto constitucional que establece la cooperación para el desarrollo como uno de los principios de la política exterior mexicana.

V.3. MARCO DE NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

En la actualidad existen grandes desafíos para todos los países a nivel mundial, entre ellos es establecer economías competitivas y abiertas al comercio internacional, capaces de integrar a los mercados mundiales y el establecer nuevos vínculos con los socios comerciales más dinámicos. Como lo señala Fernando Sandoval, la conformación de estos bloques tienen dos riesgos, el primero y más importante es el quedar al margen de los principales esquemas de cooperación e integración, que se perfilan como motores centrales de la economía

mundial; y el segundo es que los bloques regionales se conviertan en fortalezas cerradas al exterior.

Ante estos fenómenos, México tuvo que adoptar una estrategia de diversificación y procurar el acercamiento con los bloques regionales (Comunidad Económica Europea, Cuenca del Pacífico, América Latina y TLC) y no sólo ello, sino que tuvo que integrarse al mercado más grande del mundo porque resultaba evidente un sistema de comercio abierto que es la base de una nueva era de cooperación internacional.

En la actual dinámica del comercio internacional los bloques comerciales tienen una participación determinante en la producción mundial; a la CEE le corresponde el 20% del PIB mundial; Canadá y Estados Unidos generan el 40%, América Latina el 5% y México sólo el 1.5%. Todas las naciones que no pertenecen a alguno de estos grupos, deberán integrarse en un futuro próximo si no desean quedarse al margen del mercado internacional,¹⁵ y por lo tanto, la penetración de mercados con base en la competitividad y la eficiencia productiva será un factor clave dentro del mercado mundial.

Ante estos hechos, México en los últimos años practicó una política de apertura comercial, promoción de exportaciones no petroleras y diversificación de mercados; desarrolló una política de modernización para insertar al país una nueva dinámica mundial. Debido a su situación geográfica y a la alta concentración de su comercio en el mercado más grande del mundo, la opción más viable se reduce a corto plazo a la agrupación comercial con Canadá y Estados Unidos; México debe por un lado aprovechar sus situación geográfica y por el otro aprovechar las ventajas de ser un mercado natural para América del Norte; no obstante lo anterior no deberá olvidar las diferencias existentes en las potencialidades productivas.

Esta perspectiva de integración comercial se empezó a manifestar a partir de la administración salinista, ya que en el sexenio anterior, México rechazaba la idea de un mercado gigantesco con los Estados Unidos (aunque este proyecto de mercado común norteamericano era un asunto concluido desde años atrás) por su parte el gobierno de Miguel de la Madrid hizo esfuerzos por iniciar la integración sectorial de la economía mexicana con la norteamericana en áreas donde se podría esperar que existieran dificultades.

Resulta válido entonces, afirmar que la industria maquiladora seguirá ocupando un lugar preponderante en la integración de Estados Unidos y México, ya que la maquila tiene los elementos adecuados para estar a la vanguardia de un proceso de integración internacional que ha demostrado posibilidades enormes para el futuro.¹⁶

La determinación del gobierno de Miguel de la Madrid de un "crecimiento hacia afuera" no fué suficiente para servir de preámbulo a la firma de un acuerdo de libre comercio con E.U., pero sí se entabló el optar entre privilegiar o no el mercado estadounidense a pesar de la política proteccionista de este país.

La reforma comercial de Estados Unidos fue una advertencia a los límites que deben tener países como México, en su comercio con E.U., la Ley General de Comercio y Competitividad de 1988 fué la mejor expresión de los intereses proteccionistas de norteamérica.

Desde 1989 en México se tomó la decisión de abandonar la política económica que se venía gestando, ya que el modelo de sustitución de importaciones que se adoptó durante tres décadas fracasó, dando lugar a una serie de distorsiones sociales y económicas sin que se lograra un desarrollo equilibrado.¹⁷ por la estrategia anterior es por lo que se decidió avanzar hacia la modernización en México, dinamizando la estructura industrial, comercial y financiera en su conjunto.

Debido a los resultados poco alentadores de la política de ajuste de reconversión protegida y en vista del éxito del sector industrial exportador, se emprendió la apertura comercial, el adelgazamiento del sector público y la gradual liberación macroeconómica.¹⁸

Por otra parte tenemos que desde hace más de una década E.U. registra problemas de magnitud gigantesca. Su deuda interna y externa y su déficit fiscal y comercial son enormes, los costos de producción y operación de la industria estadounidense son muy elevados respecto a otras potencias, además es una potencia deficitaria en materia de intercambio manufacturero y superabitarario en la agricultura. Estos aspectos debilitan su poder comercial y explican el surgimiento de nuevas y más dinámicas potencias en el mercado mundial.¹⁹ Ello también explica el por qué se presenta ante México y América

Latina deseoso de entablar acuerdos, ya que estos países pueden desempeñar un papel importante en la nueva estrategia mundial de la reestructuración económica de E.U.

El nuevo papel de México sería el de ser un contingente numeroso de mano de obra a bajo costo -la hora de trabajo calificada cuesta ocho y tres veces menos, respecto a Estados Unidos y Corea-, de abundantes recursos energéticos y sobre todo la posición geográfica de nuestro país en la actual competencia internacional, otorga un lugar de plataforma intermedia a nuestro país de un valor potencial incalculable para las necesidades estadounidenses.

México significa también un puente de reconquista para la recuperación de otros espacios internacionales por parte de E.U., permitirá el flujo de bienes y materia prima necesarios para su reactivación. Es así como en México se gesta una importante y decisiva salida al problema estructural del gigantesco desequilibrio comercial estadounidense y se abre una inesperada y razonable perspectiva de solución de tendencia recesiva a mediano y largo plazo.²⁰

La necesidad de estabilizar durante un largo período el bajo costo de la mano de obra mexicana proporciona una salida lógica al problema de los excedentes e los alimentos estadounidenses.

En los últimos años la economía de los Estados Unidos mostró un estancamiento caracterizado por un crecimiento medio anual de 1.5%, una inflación de 5% anual y déficit fiscal, comercial y presupuestario. Con ello se teme en los próximos años que el país pierda presencia en la actividad económica mundial.

V.3.1. EL INTERCAMBIO DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS

El comercio bilateral entre Estados Unidos y México es muy desigual debido a la asimétrica relación que existe entre ellos (ver cuadro No. 1).

CUADRO No. 1

Comercio Exterior entre México, Estados Unidos y Canadá, 1989, (millones de dólares estadounidenses).

Origen	Destino						
	México		Estados Unidos		Canadá		Total
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	
México			15,786	69.3	278	1.2	22,765
E.U.	15,830	4.3			93,000	25.7	361,880
Canadá	421	0.3	104,000	86.0			120,958

Fuentes: México: INEGI; Banco de México y Fondo Monetario Internacional, mayo de 1990
Estados Unidos: Departamento de Comercio, 1988

En 1989 México vendió a E.U. un monto de 15,786 millones de dólares, lo cual equivalió al 69% de las exportaciones del primero, e importó 15,830 millones de dólares (70% del total de sus compras al exterior). Así mismo desde 1986 60% de la inversión extranjera en México es de origen estadounidense. Contrariamente a lo anterior para E.U. las importaciones provenientes de México constituían sólo el 4.3% del total de sus compras al exterior y sus ventas hacia el país vecino del sur representaban el 15.8% de las totales.²¹

Desde los 80's los dos países firmaron varios acuerdos en materia de comercio bilateral y ello fue con la finalidad de crear un marco institucional para la resolución de los problemas comerciales. En 1985 se firmó el Memorandum de Entendimiento en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios México - E.U. Mediante este acuerdo se concedió "la prueba del daño" a las exportaciones mexicanas de práctica desleal. Para el 6 de noviembre de 1987 ambos firmaron el (primer) Acuerdo Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relaciones de Comercio e Inversión; este acuerdo tiene como objetivo el preveer consultas en los ámbitos comercial y de inversión; no obstante a que estos acuerdos fueron firmados por ambas partes se enfrentaban a discriminaciones, requisitos fitosanitarios y normas de restricción en el mercado estadounidense; tal fué el caso de productos como el aguacate, limón, cemento, acero y textiles.

Por las discriminaciones anteriores resulta imprescindible lograr una correcta apertura comercial estadounidense a los productos mexicanos (productos manufacturados, bienes agrícolas y materias primas y no petroleras). Con las exportaciones de manufacturas y de bienes no elaborados (textil, productos de piel, petroquímica básica y secundaria, metalmecánica y alimentos), y al contener los costos de producción y sus precios al consumidor México podría contribuir a mejorar la competitividad de E.U.

Por lo tanto, las necesidades apremiantes del vecino del norte proporcionan a nuestro país ventajas comparativas; es necesario, que México identifique esas oportunidades y debe convencer que es necesario que se efectúe una equilibrada apertura comercial a los bienes y servicios. Se debe de reconocer a la apertura comercial como un fenómeno incipiente porque una liberación comercial efectiva tiende a una desregulación oligopólica y monopólica que redundaría inmediatamente en una ampliación y diversificación de la inversión interna y

externa, en un mayor volumen de la producción industrial en menores precios de venta al consumidor.²²

La auténtica apertura comercial de E.U., sólo podría darse al abrir el sector maquilador industrial perteneciente a este país a la industria mexicana.

Para crear así mismo una área de inversión en México se debería lograr la efectiva diversificación de las inversiones, el capital norteamericano debe llegar a nuestro país y desarrollarse el ahorro de otros países. Ante estos fenómenos México tendrá necesariamente mayor poder de dirección y negociación frente a una inversión diversificada que ante poderosos bloques productivos, comerciales y financieros fuertemente desarrollados.

V.3.2. LAS RELACIONES MEXICO - CANADA

Las relaciones comerciales que existen entre México y Canadá son limitadas como podemos observar en el cuadro No. 2

CUADRO NO. 2

Principales indicadores económicos de México, Canadá y E.U., 1989.

Principales Indicadores Económicos de México, Canadá y E.U., 1989

	México	Estados Unidos	Canadá
PIB Total (mmd)	201.1	5,198.4	648.5
Inflación Anual (%)	19.7	4.8	4.9
Ingreso per cápita (d)	2,391	20,902	24,657
Tasa de desempleo (%)	6.9	5.3	7.5
Población (millones de h)	84.3	248.7	26.3

mmd = millones de dólares

d = dólares

h = habitantes

Fuentes: Banco de México

Informe Anual 1990

F.M.I.

Estadísticas Financieras Internacionales, Washington, junio de 1990

World Economic Outlook, junio de 1990

México es el noveno proveedor y el quinto comprador de Canadá. Este es el sexto comprador y el quinto comprador de aquel. La participación del primero en el comercio exterior del segundo es del 1% mientras que la participación de Canadá en el comercio exterior de México es menor al 1%.

En 1946 ambos países firmaron un convenio comercial mediante el cual Canadá otorgó a México el trato incondicional e ilimitado de la nación más favorecida y otras preferencias. En mayo de 1989 estos dos países firmaron el Acuerdo de Textiles sobre Estambres. Finalmente en 1990 se formalizó el Memorandum de Entendimiento entre México y Canadá sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión.²³

La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte significa una primera fase para un proceso más amplio de la integración de América. La coordinación de políticas económicas de México, Canadá y E.U. estarán acompañadas de inevitables cambios en las relaciones bilaterales y la definición de algunos temas en el plano internacional se dará en forma conjunta.

La globalización económica y el surgimiento de bloques regionales abrieron la posibilidad de que México y Canadá (junto con E.U.) iniciaron un proceso de integración. Este proceso contradice a la posición que existía una década atrás, ya que ambos países descartaban la posibilidad de crear un mercado común.²⁴

Ante el Tratado de Libre Comercio tanto Canadá como México podrían aprovechar la solución de posibles conflictos (por la posible postura proteccionista de E.U.) para favorecer a sus intereses en cuanto a norteamérica, pero será difícil que tengan una misma posición ante los conflictos que opongan a E.U. con América Latina.

Un antecedente importante de la convergencia existente en la defensa de intereses comunes entre México y Canadá, lo constituyó la decisión que tomaron en 1986 de presentar ante el Consejo de Representantes del GATT una decisión unilateral e los E.U. que afectaba a las exportaciones petroleras de los dos países.²⁵

En Canadá a partir de 1984 el PIB nacional real se incrementó en una tasa media anual de casi 5%, su economía sufrió un ligero descenso y el incremento del PIB fué de sólo el 3.6%. En el mismo año el país registró una tasa inflacionaria del 4.9%, un ingreso

per cápita de 24,000 dólares estadounidenses y una tasa de desempleo de 7.5%. A pesar de ello, Canadá seguía siendo el país con el % más alto de importaciones per cápita y ocupaba el séptimo lugar mundial como exportador de manufacturas.²⁶

Por su parte, México a pesar de sus nuevas políticas económicas y comercio exterior que ha desarrollado en los últimos años, persiste la vulnerabilidad interna. Los principales indicadores de Canadá, México (y E.U.) los podemos observar en el cuadro No. 1.

Ante la perspectiva del Tratado de Libre Comercio tanto Canadá como México deberán de fortalecer sus relaciones para facilitar las posibles controversias que puedan surgir de éste tratado, y deberán de encaminar sus objetivos a una misma finalidad, el no permitir políticas proteccionistas por parte de Estados Unidos.

V.3.3. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CANADA Y ESTADOS UNIDOS

En enero de 1980 el presidente James Carter decidió cancelar una venta de 17 millones de toneladas de granos para abastecer al mercado soviético, en respuesta ello, Canadá, uno de los principales exportadores a nivel mundial de granos, se sumó al embargo decretado por Estados Unidos; ésta acción manifestó ante todo el tradicional apoyo prestado al manejo de las relaciones Este-Oeste por parte de E.U.; meses después de anunciada esta acción, el día 17 de noviembre de 1980 Canadá anunció que levantaría el embargo de granos a la Unión Soviética. Con éste acontecimiento Canadá logró finalmente que E.U. reconociera de manera franca su calidad de principal socio comercial e importante aliado político.²⁷

En 1988 ambos países firmaron un Acuerdo de Libre Comercio (ALCEUC), éste acuerdo constituyó una opción para los dos países ante el estancamiento de la Ronda de Uruguay. Así mismo, el acuerdo funcionó como un anteproyecto para el futuro

comportamiento de los dos gobiernos y el área de libre comercio que establecieron significó inicialmente, disminuir los niveles arancelarios entre ellos para así crear un espacio aduanero.

Se puede observar que ALCEUC se caracteriza por ser un documento económico-comercial, donde el punto central del acuerdo es: eliminar por completo las tarifas y la mayor parte de las barreras no arancelarias, en un plazo de diez años, así como liberar los flujos de inversión y suprimir las restricciones del comercio y los servicios entre ambos mercados; por lo tanto, el acuerdo no constituyó una unión aduanera ni un mercado común, es sólo un instrumento de libre comercio.²⁸

En este acuerdo tanto Canadá como Estados Unidos tenían intereses estratégicos, ya que el primero necesitaba protegerse de cualquier riesgo en contra de su acceso a los .U.; y el segundo necesitaba agruparse en una zona comercial para no quedarse al margen de lo que sucedía en Europa Occidental y en la Cuenca del Pacífico.

Por otra parte la firma de un acuerdo de libre comercio entre los dos países, que entró en vigor en primero de enero de 1989, significó que los Estados Unidos habían comprendido que las importaciones de Canadá eran lo suficientemente importantes como para abrir una negociación que diera salida institucional a los conflictos económicos existentes, para encontrar el camino hacia la integración.²⁹

El que Estados Unidos tomará la decisión de lograr un acuerdo similar al establecido con México, ocasionó que Canadá reaccionará y que se sumará a la negociación, para no quedarse al margen de una integración regional en América.

Para nuestro país la firma de un tratado con estos dos países significó por una parte el reconocimiento a nuestro país la importancia como comprador en su mercado y por otra se abrió la posibilidad de mejorar los niveles de productividad de sus empresas mediante la inversión en nuestro país.

V.3.4. LA INICIATIVA PARA LAS AMERICAS

En septiembre de 1990, el presidente de Estados Unidos, George Bush dió a conocer un nuevo proyecto de carácter comercial denominado Iniciativa para las Américas. Básicamente este proyecto pretende establecer una nueva etapa de acercamiento y de relaciones comerciales entre Estados Unidos y América Latina.

El propósito fundamental es propiciar la recuperación de la región, mediante la liberalización de bienes y servicios.³⁰

Ante ésta iniciativa resulta obvio que en los próximos años ni Centroamérica, ni América del Sur, constituirán áreas importantes de inversión industrial; estas regiones no podrán cumplir el papel de plataforma y mercado intermedio de la inversión con Estados Unidos; contrariamente a lo anterior, México si jugará un papel determinante en la plataforma y mercado de la inversión norteamericana, y Latinoamérica seguirá desempeñando un papel tradicional de mercado terminal secundario, será como siempre, fuente de materias primas del subsuelo y de productos agrícolas tropicales. Será en este espacio como lo asegura Corro Barrientos que México funcionará como mercado intermedio de la proyección estadounidense hacia sus mercados terminales secundarios (países en desarrollo) y sobre todo hacia los principales (el mismo E.U., las potencias asiáticas y Europa Occidental).

La Iniciativa para las Américas también significa el que Estados Unidos establezca su posición ante la nueva configuración de las relaciones económicas internacionales, en el marco de la recuperación económica regional. La propuesta pretende la reactivación de las relaciones comerciales con América Latina, mediante la reducción o eliminación de aranceles y otros obstáculos no arancelarios al comercio intraregional.³¹

La Iniciativa para las Américas también constituye un proyecto a largo plazo debido a que su concreción requiere previamente de un laborioso proceso de reformas económicas y consenso político. Para E.U. la negociación del NAFTA (siglas en inglés del TLC), constituye un primer paso de liberación económica en escala hemisférica. Los principios que

surgieron del NAFTA, serán los criterios y pautas a seguir en la negociación de otros acuerdos de libre comercio. Así mismo los resultados obtenidos de la negociación de la Ronda de Uruguay serán determinantes para el futuro de la Iniciativa.³²

V.3.5. ¿QUE SIGNIFICA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO?

El que México haya negociado un Tratado de Libre Comercio con E.U. y Canadá, será determinante en la modernización económica de nuestro país, dicho acuerdo regirá y orientará nuestras relaciones económicas y comerciales. El tratado busca ante todo la mayor disminución arancelaria posible y posibilita un acceso seguro a los mercados de los tres países. El tratado será compatible con el GATT, por lo cual asegura que no habrá barreras para terceros países y existirá la posibilidad de que otros incrementen su dinámica del que será el mercado más grande del mundo.³³

La vinculación exitosa de los tres países dependerá de las características de cada mercado y de sus posibles implicaciones. Por lo tanto, México debe asegurar su acceso al mercado estadounidense pero no limitar su comercio exterior hacia éste país. Como lo señala Claudia Avila Conelly en su artículo "El Mercado de América del Norte, espacio económico para México", México ante la posible negación del TLC deberá atender temas tan importantes como el nivel de subsidios de cada país, el control sanitario, las normas de calidad, la reciprocidad arancelaria y la determinación de los rubros competitivos para cada parte; la negociación deberá darse de manera sectorial. Por otra parte, también será necesario incrementar el flujo comercial entre Canadá y México y explorar los sectores de complementariedad.

Así mismo las inversiones aparejarán la creación de empleos estables más productivos y mejor remunerados. El tratado no será proveedor de obra barata, no permitirá el establecimiento de industrias contaminantes que no sean aceptadas en otros países; las

leyes laborales y de protección al ambiente, son leyes que también serán cumplidas por las industrias que se instalen en nuestro país.

El TLC es un conjunto de reglas para fomentar las compras y las ventas entre los tres países, disminuirán paulatinamente los aranceles o impuestos que pagan ciertos productos; las normas del tratado deberán ser respetadas por los productores de los países signatarios, como también deberán de respetarse los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

Al aumentar el comercio entre los tres países, México podrá aumentar su producción para venderla al exterior, creando con ello nuevos empleos mejor remunerados (aunque actualmente son pocos los empleos que se han generado a causa de este tratado, pero como requieren de mano de obra calificada y especializada, nuestro país se ve en la necesidad de importar ésta). El tratado significa entonces un medio que utiliza el gobierno mexicano en materia de política exterior para atraer nuevos capitales, abrir nuevos mercados, crear mejores empleos para aumentar con ello el nivel de vida de la población.³⁴

V.4. LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Pese que algunos especialistas aseguraban que las relaciones entre México y Estados Unidos en el sexenio salinista no se rían una opción muy realista por las profundas fuentes de conflicto -como es el impacto potencial de eventos particulares en coyunturas específicas, como es el hot pursiun de traficantes de drogas más allá de las fronteras sin el consentimiento específico de nuestro país-,³⁵ se puede observar que en éste período fue en el que precisamente se pudo lograr un verdadero acercamiento entre ambos países con beneficios mutuos. Para México resultaba indispensable transitar a un ajuste de crecimiento y en éste proceso fortalecer sus vínculos con el vecino del norte resultó ser un papel preponderante para superar las enormes carencias existentes en nuestro país.

Un nuevo entendimiento existe ahora entre ambos países en la materia de comercio e inversión. El nuevo entendimiento establece un mandato para llevar a cabo las negociaciones bilaterales del comercio e inversión consecuentes de las normas del GATT y de las negociaciones de la Ronda de Uruguay.³⁶

V.4.1. PRIMERA ETAPA DE NEGOCIACION: COLABORACION ECONOMICA

La aeptima Reunión Binacional México-Estados Unidos, fué la primera que efectuaron el titular de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Fernando Solana y el Secretario de Estado, James Baker. Se llegaron a acuerdos en materia fronteriza, de tráfico internacional, de barcos y aeronaves de búsqueda y rescate marinos y de un mayor espacio de cooperación y consultaba bilaterales. Así mismo, también se acordó iniciar en otoño (de 1989), durante la celebración de la Reunión Cumbre de Presidentes Bush-Salinas, platicas exclusivas sobre la facilitación del comercio e inversión y el acceso a mercados en áreas o sectores específicos, así como el problema de acceso recíproco a los mercados de ambas partes.³⁷

En octubre de 1989 el Presidente de México pronunció un discurso ante la sección Conjunta del Congreso de Estados Unidos, afirmó que el comercio es el área más promisoría para dar contenido a la nueva era de cooperación bilateral.

México y E.U., se esfuerzan por un acercamiento real y para el 3 de octubre de 1989, durante la visita del presidente mexicano a Norteamérica, el titular de la SECOFI, Jaime Serra Puche y el jefe del departamento del Comercio, Robert A. Mosbacher junto con Carla Hills, representante comercial de E.U., dieron a conocer los siguientes compromisos.

El establecimiento de un Comité Conjunto para la Inversión y el Comercio, éste comité sería el encargado de identificar y promover las oportunidades comerciales y de inversión en cada país; así mismo cooperarían para la realización de conferencias, exposiciones, seminarios misiones de desarrollo de oportunidades e intercambio de

información estadística; la realización de negociaciones para facilitar el comercio y la inversión; se eliminarían los elementos que distorsionan el intercambio bilateral de a cero; buscar un ambiente más apropiado para proteger los derechos de propiedad intelectual, y fomentar la innovación tecnológica en México.³⁸

Así mismo el 3 de octubre de 1989, se emitió un comunicado escrito por parte de la embajadora Carla Hills y por parte de Jaime Serra Puche, en el cual se reconoce la interdependencia existente entre ambos países, se anuncia el propósito de ampliar el intercambio comercial de la inversión; se afirma el compromiso con las disposiciones del GATT y su perfeccionamiento mediante la Ronda de Uruguay.³⁹

El el mismo documento se dió resultado de los acuerdos alcanzados y ellos son:

- a) La firma de un nuevo entendimiento para efectuar negociaciones con vistas a facilitar el comercio y la inversión.
- b) El acuerdo relativo de las exportaciones mexicanas de acero a Estados Unidos y un concenzo bilateral para eliminar las prácticas que distorsionan el comercio de este producto.
- c) El establecimiento de un ambiente constructivo sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual, para promover la inversión en México y la innovación tecnológica.
- d) El compromiso para revisar y mejorar el acuerdo bilateral en materia textil para apoyar la continua expansión del comercio de textiles de de una manera adecuada y ordenada.⁴⁰

Con estos cuerdos quedó establecida una primera etapa, ella era necesaria para poder avanzar hacia una integración con el mercado norteamericano, pero sobre todo el haber fortalecido las relaciones bilaterales, fue un hecho trascendental para poder vincularse en un Tratado de Libre Comercio.

V.4.2. SEGUNDA ETAPA DE NEGOCIACION,PROPUESTA OFICIAL DEL TLC

El 9 de septiembre de 1990 se organizaron 11 grupos de trabajo y se estableció que México constituía una prioridad de la agenda de gobierno de Estados Unidos. Los acuerdos más sobresalientes fueron:

- a) Se consideró como primer término que se había fortalecido el espíritu de cooperación entre ambos países, lo que ha contribuido a mejorar la calidad de vida de sus pueblos. También destacaron los efectos positivos de las negociaciones en curso para un Tratado de Libre Comercio.
- b) Se aseguraba que el éxito de la negociación del TLC, su ratificación y su subsecuente aplicación traerá mayor crecimiento "constituirá un paso importante para la expansión del crecimiento en todo el hemisferio"⁴¹, condenaron los casos de violencia en ambos lados de las fronteras y hablaron de los beneficios de la Iniciativa para las Américas, reiterando su deseo de que la Ronda de Uruguay debería de concluir.
- c) En la cooperación financiera se reconocieron los avances de la negociación bilatera que evite la doble tributación y examinaron las iniciativas de cooperación para el lavado del dinero.
- d) En materia de migración dijeron que es permanente el compromiso de ambos para proteger los derechos civiles y humanos.
- e) El comercio de inversión acordaron seguir fomentando, oportunidades, así como promocionar la inversión empresarial, entre ellas destaca una de carácter ambiental, donde se estableciera un nuevo Comité Empresarial Ambiental México-Estados Unidos para ayudar a las pequeñas y medianas empresas de México a cumplir con las normas ambientales.
- f) En la agricultura acordaron fortalecer su comprensión y cooperación mutúa, se observó que los esfuerzos para aumentar la cooperación en comercio y desarrollo agrícola han tenido éxito: de 1980 a 1990 el comercio agrícola recíproco pasó de 3,500 a más de 5,000 millones de dólares.⁴²
- g) En asuntos laborales se firmaron las bases de una cooperación y entendimiento, en especial las relacionadas con la seguridad y la higiene ocupacional, el trabajo de menores, la productividad, la capacitación y las estadísticas laborales.

h) En cuanto al narcotráfico y farmacodependencia aseguraron que debía de crecer la cooperación para combatir al primero y acordaron establecer la Comisión Mixta Permanente México- Estados Unidos para combatir este mal de la sociedad ya que se ha convertido en un mal que atenta contra la soberanía nacional de los países.

Así mismo el 5 de septiembre de 1990 se creó la Unidad de Negociación del Tratado de Libre Comercio, esta unidad tiene la función básica de coordinar los trabajos internos y encabezar las funciones de la negociación. Para apoyar las labores de la unidad se constituyó un Consejo Asesor, integrado por representantes de los sectores obrero, agropecuario, empresarial y académico. Este consejo se reunirá mensualmente.

Por otra parte la Comisión Interestatal del TLC, coordina los trabajos que se desarrollan en las distintas entidades de la administración pública. La Preside la Secofi y está integrada por la Secretaría de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Programación y Presupuesto del Trabajo y Previsión Social, así como por el Banco de México y la oficina de la Presidencia de la República (COECE), es un organismo del sector privado que agrupa y representa a todas las ramas de la economía donde la información de sector por sector, se incorpora a las negociaciones.

Para el 8 de agosto de 1990 Jaime Serra Puche y Carla Hills, emitieron un comunicado para recomendar a los presidentes de ambos países que deberían iniciar formalmente las negociaciones del TLC; fue entonces que, para el 7 de septiembre del mismo año acuerdan iniciar formalmente las negociaciones de éste y para el 5 de febrero de 1991 los gobiernos de México, E.U. y Canadá, anuncian simultáneamente su decisión de realizar las negociaciones trilaterales para la suscripción de el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Al inaugurarse el Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo, se quedaron establecidas las bases de la negociación, y el Senado de la República recomendó:

- a) Fortalecer los acuerdos multilaterales que tienden a liberar el comercio internacional, combatir las medidas proteccionistas y resolver las diferencias comerciales.
- b) Estrechar los vínculos con América Latina y renovar el esfuerzo para avanzar hacia la integración.

- c) Intensificar las relaciones bilaterales con la Cuenca del Pacífico.
- d) Actualizar el marco normativo de las relaciones de México con la Comunidad Económica Europea y negociar un nuevo acuerdo para facilitar la permanencia del país en esos mercados.
- e) Por ello, (por los cambios regionales) los gobiernos de México, E.U. y Canadá acordaron la convicción de iniciar las conversaciones para la firma de un tratado que abarque la zona norte del continente.⁴⁴

Ante esta perspectiva la función del Foro fue la de permitir la reflexión colectiva, facilitar la información y propiciar el diálogo constante para lograr el objetivo pactado.

Jaime Serra Puche manifestó que ante las alianzas estratégicas mundiales, México debía elevar la competitividad de su economía y con ello hacerle frente al reto de la interdependencia. Aseguró que el tratado debería establecer reglas claras y precisas que fueran permanentes las cuales regirían los intercambios comerciales y estimularían la inversión productiva. Los lineamientos del TLC deberán de conducir a la modernización tecnológica de nuestro país, finalmente el tratado también deberá de permitir la vinculación de un número extenso de consumidores al ampliarse los mercados.

Así mismo en una gira del presidente mexicano a los E.U. y Canadá, Salinas de Gortari expresó, trató y escuchó algunos de los aspectos más relevantes para que se pudiera llevar a cabo un TLC entre las tres naciones.

El día 7 de abril de 1991 en Uplawana, Canadá expuso su propósito de fortalecer las relaciones con México y para abrir la posibilidad de nuevos intercambios, sumando capacidades para participar en las negociaciones comerciales, Canadá aportaría a nuestro país básicamente su ejemplar eficiencia productiva y su alto grado de avance tecnológico.

El día 8 de abril, en el mismo país ante el Primer Ministro Brian Mulroney, Salinas manifestó que México había iniciado consultas directas con el gobierno de Estados Unidos para suscribir un TLC. Ante la globalización de la economía y de los mercados, así como la mayor integración entre las naciones, sólo queda unir fuerzas y ganar eficiencia y competitividad para enfrentar con ventaja el reto de otros países y bloques de integración, como los de Europa y el Pacífico Asiático; podemos profundizar los lazos con Canadá en el

ámbito de la cooperación bilateras, sobre todo en la producción agraria y forestal.⁴⁵ Pero el objetivo fundamental que une a ambos países es lograr el mayor alcance posible en el Tratado de Libre Comercio.

Con la suscripción del TLC no sólo se integra la zona comercial más grande del mundo, sino que además se abrirán opciones que permitirán aprovechar las ventajas comparativas de cada país, crear economías de escala y aumentar la competitividad de nuestros productos para enfrentar el enorme reto que plantean otros bloques regionales de integración.⁴⁶

El día 9 de abril ante la presencia del Primer Ministro de Quebec, el Sr. Robert Bourassa, el presidente Salinas manifestó que el TLC tendería a eliminar las barreras y tarifas sobre el intercambio, formulando reglas claras para dar certidumbre a las decisiones económicas de empresas y naciones.⁴⁷

Para el día 10 ante el Fondo Mexicano-Americano de Defensa Legal y Educativa (MALDEF), Salinas aseguró que México estaba comprometido a combatir a los narcotraficantes, así como al tráfico de drogas por ser un mal de la sociedad y una amenaza de la seguridad nacional.⁴⁸

En San Antonio Texas, último eslabón de éste provechoso viaje Salinas manifestó ante las cámaras de Comercio y el Consejo de Asuntos Internacionales que: los intercambios con E.U. eran de por sí muy intensos, pero que era preocupante que dicha relación siguiera creciendo en forma desordenada. De ahí que un tratado aseguraría a México la reciprocidad de un trato comercial, un libre acceso a nuestros productos a los mercados de nuestra contraparte, y sobre todo el eje del tratado será el de asegurar que los beneficios sean mutuos, donde no haya proteccionismos y sí un libre acceso de productos para enfrentar la competencia que se vive al margen de otras naciones integradas.

Con este marco, quedó establecido el ritmo de negociaciones del TLC de América del Norte y concluye la segunda etapa de la negociación al iniciarse formalmente las negociaciones de dicho tratado el 12 de junio de 1991.

V.4.3. TERCERA ETAPA DE NEGOCIACION, AGENDA DE TRABAJO Y AVANCES DE LA NEGOCIACION

El 12 de junio de 1991 en Toronto Canadá se realizó la Primera Reunión Ministerial con la cual se iniciaron formalmente las negociaciones del TLC. Se establecieron 6 áreas de negociación y ellas son:

- a) Acceso a los mercados.
- b) Reglas de comercio.
- c) Servicios.
- d) Inversión
- e) Propiedad Intelectual.
- f) Solución de controversias.

Para abordar ésta agenda se establecieron 18 grupos de trabajo que trataron temas específicos de los sectores productivos, -estos grupos serían convocados en el mes de julio de 1991 para intercambiar información y presentar los puntos básicos de la negociación.

Los temas de negociación y grupos de trabajo fueron dentro del acceso a los mercados:

- a) Aranceles y barreras no arancelarias.
- b) Reglas de origen.
- c) Compras gubernamentales.
- d) Agricultura.
- e) Automóviles.
- f) Otros sectores.

En las reglas de comercio se abordaron:

- g) Salvaguardas, subsidios y prácticas desleales al comercio.
- h) Estandartes.

En el sector servicios:

- i) Principios generales para la negociación de servicios.
- j) Servicios financieros.

- k) Servicio de seguros.
- l) Transporte terrestre.
- m) Telecomunicaciones.
- n) Otros transportes.

Así mismo también se negoció la inversión (principios y restricciones), la propiedad intelectual y la solución de controversias.⁴⁹

por otra parte en el Foro Nacional de Consulta Sobre las Relaciones de México con el mundo, el día 20 de junio de 1991 ante el Senado de la República, se estableció que el tratado debería de coadyudar realmente a nuestra competitividad y que debería de poseer por lo menos las siguientes características:

- a) El tratado deberá de abarcar la liberación de los bienes y servicios y los flujos de inversión.
- b) Deberá ser compatible con el GATT y deberá de cumplir con cuatro requisitos: 1) que sea comprensivo, cubriendo una parte considerable de los intercambios entre los países signatarios, 2) que instrumente un periodo de transición razonable, 3) que no implique la elevación de las barreras adicionales a terceros países y 4) que contenga reglas que identifiquen el origen que se incluya en el TLC.
- c) Eliminar los aranceles entre los países firmantes, asegurando un periodo de transición suficiente, evitando con ello el desquiciamiento de algún sector de la economía.
- d) Eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones, para lograr esta eliminación se negociaran las normas y los estándares técnicos a fin de que no se conviertan en fórmulas clandestinas que eliminen el acceso a los mercados del norte.
- e) Negociar las reglas de origen evitando la triangulación.
- f) El tratado deberá de contener las reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de la competencia.
- g) Deberá incluirse un capítulo específico sobre la solución de controversias.⁵⁰

Por lo tanto un tratado que contenga estos elementos garantizará el pleno acceso a los mercados de Canadá E.U..

Cuando quedó establecida la agenda de trabajo para la negociación del tratado, se negociaron las primeras reuniones plenarias de los Jefes de Negociación (entre el 8 y 9 de

julio y, 6 y 7 de agosto de 1991) para definir las directrices que se darían a los grupos de trabajo, revisar los avances a los informes correspondientes y dar instrucciones a los equipos negociadores; así como también se programó la II reunión Ministerial para la segunda quincena de octubre de 1991.

En el mes de julio y agosto se realizaron la primera y segunda reuniones plenarias de negociación en Washington y en Oaxtepec, México respectivamente. Para el 18, 19 y 20 de julio se realizó la II Reunión Ministerial en Seattle, Washington y los acuerdos a los que se llegaron fueron:

- a) Los aranceles vigentes al 22 de junio de 1991, serían la base para negociar su reducción, ésta reducción podría ser a corto, mediano o largo plazo, según sea el tipo de producto. La eliminación de barreras no arancelarias se hará del mismo modo.
- b) El 18 de septiembre se intercambiaron las listas específicas de mercancías, los programas respectivos de desgravación y la propuesta de supresión de cuotas y permisos
- c) En el tema de compromisos del sector público se analizaron criterios específicos como el de cobertura (niveles federal, estatal y municipal), y tratamiento a empresas estatales, además de negociar los montos mínimos para aplicar reglas futuras.
- d) En cuanto al acceso a los mercados se destacó el interés por el sector agrícola, textil, de energéticos y automotores entre otros. En el sector automotriz se destacaron las regulaciones, como la de E.U. respecto al consumo eficiente de gasolina, el conenio Autopac entre Canadá y E.U. y el decreto para la industria de automotores promulgado en nuestro país. De esta manera se estableció que los negociadores tendrían que conciliar el desarrollo del sector automovilístico de cada país con el incremento de su competitividad frente al resto del mundo.
- e) Se analizaron los mecanismos idóneos para aplicar las reglas de origen a los productos textiles elaborados en otros países, con el fin de mantener la competitividad regional.
- f) En materias de normas se identificaron tres productos de discusión: normas y estándares comerciales e industriales, disposiciones sanitarias sobre productos agropecuarios y las referentes a la salud, protección al consumidor y al ambiente.
- g) En el capítulo de servicios financieros se definió que la negociación debería definir la gradualidad de la apertura y el marco jurídico de referencia.⁵⁰

Ante ésta mesa de negociaciones México insistió en que el desarrollo de las tres economías era distinta, consideró el problema de las barreras fitisanitarias como injustas para las exportaciones mexicanas; en materia textil manifestó que los envíos a E.U. están sujetos a cuotas injustificadas y que ellas limitan su desarrollo, por lo cual promovió la eliminación de estas cuotas; en el campo de los energéticos se manifestó que las restricciones constitucionales serían intocables; se sugirió que la aplicación de las normas no deberían de ser un obstáculo para erigir nuevas barreras al libre comercio; se consideró también que las disposiciones legales en materia de salud y de ecología no deberían de estar en discusión, pero que debería de cuidarse que estas no se esgrimaran para impedir el tránsito de bienes; respecto a las salvaguardas se ratificó que el ejercicio pleno que da la soberanía, exige que el TLC se garantice la facultad de los gobiernos para imponer restricciones a la importación de mercancías en casos excepcionales; se buscó el establecimiento de mecanismos rigurosos para combatir los subsidios y las prácticas desleales (dumping), sin que ellas se utilicen como instrumentos neo-proteccionistas; se propuso establecer las condiciones necesarias para que las empresas tengan posibilidades de acceder a la tecnología.⁵²

El 9 y 10 de octubre se celebró la III Reunión Ministerial en Ottawa, Canadá; para el 25, 26 y 27 de octubre se llevó a cabo la III Reunión Ministerial en Zacatecas, México, los tres países acordaron buscar un modelo para elevar la competitividad y fomentar la inversión automovilística de América del Norte. Fueron revisadas las propuestas de desgravación arancelaria; en las compras del sector público, se definieron los principios y las coberturas (por entidades y productos) y los valores mínimos que regirían entre los tres países; en cuanto a la agricultura se revisaron las ofertas de desgravación y las posibles implicaciones en el TLC a llevarse a cabo las negociaciones de la Ronda de Uruguay; en el tema de Salvaguardas se siguió buscando un marco institucional que permitiera la legítima aplicación de estas medidas.

Para el 13 y 14 de diciembre de este mismo año, se reunieron los presidentes de México y E.U. en Campo David, Maryland, para hacer un balance de las negociaciones emprendidas, así mismo instruyeron a sus equipos de trabajo (respectivamente) para la redacción de un primer texto completo del TLC en enero de 1992.

Entre enero y febrero de 1992 se realizaron la cuarta (del 6 al 10 de enero) y quinta (16 y 17 de enero) reuniones plenarias de negociaciones en Washington y la sexta (entre el 4 y 5 de febrero) en Ottawa, Canadá.

Con estos acontecimientos termina la tercera etapa de negociación y se da pauta a la elaboración de un texto preliminar del Tratado de Libre Comercio.

V.4.4. CUARTA ETAPA DE NEGOCIACION, ELABORACION DEL TEXTO PRELIMINAR

Del 8 al 11 de febrero de 1992 se celebró la IV Reunión Ministerial, en Chantilly, Virginia, y para el 6 y 8 de abril del mismo año se celebró la V Reunión Ministerial en Montreal, Canadá, en esta reunión gran parte de las diferencias entre los tres países fueron superadas y se lograron alcances significativos en casi todos los capítulos de la negociación. Se logró un acuerdo de desgravación arancelaria.

V.4.5. QUINTA ETAPA. FIN DE LAS NEGOCIACIONES

El 11 de abril de 1992 Jaime Serra Puche informó al senado de la República de los resultados de la V Reunión Ministerial. Del 27 al 1o. de mayo se realizó la décima reunión plenaria, entre el 12 y 15 de mayo la décima y la undécima del 1o. al 5 de junio, todas ellas tuvieron sede de negociaciones en México, D.F., Toronto y en Washington respectivamente.

Entre el 8 y el 3 de junio de 1992 se reunieron los grupos de negociación de aranceles y barreras no arancelarias; compras del sector público; agricultura y automotores; energía; textil; subsidios y antidumping; principios del comercio; telecomunicaciones; inversión; propiedad intelectual y solución de controversias. El 16 del mismo mes fue analizado de manera especial el tema de la agricultura y para el 17 se celebró la reunión

trilateral entre Herminio Blanco, Julius Kats y John Weeks sobre los temas del sector público y automotores, y para el 7 de julio ellos mismos se reunieron en Washington para revisar la situación de todos los grupos de trabajo y negociar de forma particular lo concerniente a los sectores de energía, automotores y compras de gobierno.

En las negociaciones del tratado existieron momentos difíciles donde las pláticas tuvieron que suspenderse, por lo delicado de los asuntos, los avances eran menores, o se dejaban pendientes temas para retomarlos nuevamente con la seguridad de llegar a un acuerdo. Los principales sectores que ocuparon un mayor número de horas para la negociación fueron: la industria automotriz, la textil, energéticos, petroquímicos; entre los servicios destacan los financieros, seguros, transporte terrestre, telecomunicaciones e inversión.

Cuando ya habían transcurrido dos años desde que se iniciara la negociación del TLC, la visión que se tenía era de que el tratado sería un formidable instrumento que tendería a incrementar su competitividad en relación al resto del mundo.

El 12 de julio de 1992, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra Puche; el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson; y el Representante Comercial de los Estados Unidos, Carla Hills, concluyeron las negociaciones del TLC de América del Norte. Funcionarios de los tres gobiernos recibieron el encargo de concluir el texto lo antes posible. Este se haría de conocimiento público una vez terminada su redacción.⁵³

Para el 17 de julio del mismo año, Jaime Serra Puche y Michael Wilson se reunieron de manera informal en Nueva York para revisar el avance de las negociaciones.

Cuando concluyeron oficialmente las negociaciones del TLC, el presidente de México dirigió un mensaje a la nación para informar que la etapa de negociaciones había terminado. La Secofi dió a conocer en los días siguientes un resumen oficial del documento final. Este debería de ser ratificado por los congresos de cada país para que entrara en vigor el 1o. de enero de 1994.

Los acuerdos a los que se llegaron fueron:

En el preámbulo se exponen los principios y aspiraciones que constituyen el fundamento del tratado. Los tres países confirmaron su compromiso de promover el empleo

y el crecimiento mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la Zona de libre comercio. Ratificaron su convicción de que el TLC permitirá aumentar la competitividad de los tres países. Se reiteró el compromiso para promover el desarrollo sostenible, así como proteger los derechos laborales y mejorar las condiciones de trabajo de los tres países.

Los objetivos del tratado quedaron establecidos: eliminar las barreras del comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.⁵⁴

En conclusión, como se puede observar, a lo largo del gobierno salinista el país se encaminó en materia de política exterior a diversificar sus mercados hacia el exterior, si bien es cierto que a México le interesa abrir mercados a diferentes partes del mundo (Comunidad Económica Europea, la Cuenca del Pacífico y América Latina donde se busca una integración), no le interesaba tanto como la firma de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

A largo plazo el TLC puede beneficiar a México, pero este beneficio a estas fechas no puede ser medido, ni tampoco el perjuicio que se podría alcanzar si el tratado no llega a funcionar como se espera.

El tratado resulta ser atractivo para la región, ya que a través de él los diferentes países del Istmo podrían integrarse en una zona de libre comercio, para ello tendrían que encaminarse a alcanzar una posición que les sea más favorable.

En algo que si puede observarse el beneficio del tratado en nuestro país actualmente, es en materia de inversión extranjera directa, ya que ésta ha crecido en los últimos años un 80%, lo que significa que existe la posibilidad de alcanzar un verdadero crecimiento económico.

Lo que realmente importa del Tratado de Libre Comercio es que puede cambiar el curso de la historia, ya que podría alcanzarse el verdadero crecimiento económico y financiero de México. Otro aspecto que es destacable de las negociaciones es que finalmente

pudo lograrse un verdadero acercamiento con los Estados Unidos donde los beneficios obtenidos serán mutuos.

V.5. LAS REGLAS DE ORIGEN

En las reglas de origen se acordó que el TLC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de los países signatarios; las disposiciones sobre las reglas de origen contenidas en el Tratado se diseñaron para:

- a) Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen solo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a sus bienes que se elaboren total o en mayor parte en otros países.
- b) Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.
- c) Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del tratado.⁵⁵

Uno de los objetivos de la regla de origen es evitar "triangulaciones" de mercancías, es decir que un producto fabricado en el resto del mundo sea vendido en una zona de libre comercio con las ventajas del TLC; al entrar productos mexicanos a Canadá y E.U., se eliminarán cuotas que ponen topes a la venta de nuestros productos. Se eliminarán paulatinamente los aranceles (impuestos) que sdesgravan las ventas de productos mexicanos, según el siguiente calendario: inmediatamente, 5 años, 10 años, 15 años,(ver cuadros N° 3,4).

El tema de las reglas de origen despertó gran interés desde el mismo momento en que se anunció la apertura para las negociaciones del TLC; la definición del contenido nacional muy elevado sería un elemento de gran importancia, ya que limitaría que algunas empresas instaladas en México aumentarían sus inversiones.

Consecuentemente, el negociar las reglas de origen (cuyas exportaciones de manufacturas dependen en buena medida de las filiales transnacionales instaladas en el territorio), resultó de gran importancia para que éstas no se convirtieran en un factor de disuación en futuras inversiones. Por lo tanto uno de los principales objetivos que México

persiguió en la negociación de las reglas de origen del TLC, fue un porcentaje regional no demasiado restrictivo a fin de estimular nuevas inversiones.⁵⁶

Así mismo podemos afirmar que el TLC define los bienes originarios de la región como aquellos que son producidos en su totalidad en la región de los tres países firmantes (por ejemplo en el subsuelo, aguas territoriales, barcos matriculados pertenecientes a uno de los tres países firmantes, etc), o también son considerados productos originarios aquellos obtenidos y producidos totalmente por una de las tres partes; además existe la posibilidad de que un bien sea considerado originario de la región (dichos bienes deben de poseer un proceso de elaboración sustancial), siempre y cuando posean un cierto grado de importancia extraregional. En el TLC se adoptó el cambio de la clasificación arancelaria, como método principal para determinar el origen de un producto, y como método complementario, el porcentaje del contenido regional para la cual son aceptadas dos vías de cálculo: la fórmula de valor de la transacción y la del costo neto.⁵⁷

Esta decisión de utilizar los métodos arriba mencionados fueron retomados de la experiencia de ALCEUC -Art.402: aunque a diferencia de éste el TLC marcó los casos en que una partida arancelaria está determinada por el porcentaje de contenido regional, según la Secofi ello implica desventajas para nuestro país porque el porcentaje del contenido regional es un cálculo que opera contra países con salarios relativamente más bajos, por que es menor el costo directo de la mano de obra por unidad producida-, y resulta ser el método más confiable que asegura el bajo costo administrativo para el gobierno (que elabora la clasificación arancelaria); con éste método las empresas sólo requieren identificar la clasificación de sus productos y los insumos importados que utilizan.⁵⁸ Este método fue utilizado como se menciona en el párrafo anterior en ALCEUC, y demostró que puede generar medidas proteccionistas.

El TLC dedicó una especial atención a la industria automotriz debido a la importancia que ha tenido en las economías capitalistas a partir de la Segunda Guerra Mundial y el papel que desempeñó en la integración europea; los cambios que ha sufrido esta industria en los últimos años, la coloca como líder en el proceso de transformación del capitalismo; en el caso de México la industria automotriz realiza el 25% del total de las

exportacione, ello explica por que se negociaron en las reglas de origen y fue para que obstaculizara el acceso al mercado norteamericano (además se establecio un mínimo de contenido regional del 50%, lo que es considerado por los inversionistas extranjeros como aceptable. El contenido regional en automotores aumentará paulatinamente hasta llegar al 60% y 62.5% en el año 2002, (ver cuadros N° 3 y 4).⁵⁹

ELIMINACION ARANCELARIA

	Entrada sin impuestos	Entrada en 5 años sin impuestos	Entrada en 10 años sin impuestos
E.U.	automóviles, parabrisas, estufas de gas, planchas eléctricas, refrigeradores domésticos, lavabos de cerámica, envases de vidrio, televisores, motores de gasolina, radios y cassetteras, computadoras	cerveza, camiones de carga, pantalones de algodón, motores eléctricos, tejidos de algodón	lámina y tubería de acero, botas y zapatos de cuero, sanitarios de cerámica, calentadores de agua, penicilinas
Canadá	cerveza, equipo de cómputo, partes de televisores, parabrisas, lavabos de cerámica, mármol	televisores, envases de vidrio calentadores, camiones ligeros, cristalería, azulejos de cerámica, baterías para automóviles	juguetes, cafeteras eléctricas, exprimidores de jugo, pantalones de algodón y calzado

Nota: Toda la lista de productos que se mencionan no son exhaustivos

Fuente: Qué es el T.L.C., SECOFI, 1992

DESGRAVACION ARANCELARIA A PRODUCTOS IMPORTADOS POR E.U. Y CANADA A MEXICO

	Entrada sin impuestos	Entrada en 5 años sin impuestos	Entrada en 10 años sin impuestos
E.U.	locomotoras diesel, fotocopiadoras, videocassetteras, aviones, teléfonos celulares, maquinaria, equipo electrónico, equipo de transporte no automotriz, instrumentos de precisión	computadoras, llantas, televisores, radios portátiles, pantalones de algodón	autos, refrigeradores, lavadoras
Canadá	equipo de telecomunicaciones		tractocamiones, shampoo's, pañales
	estas importaciones representan el 43% de las compras a Estados Unidos, al quitar los impuestos se facilitará la modernización industrial.	México habrá eliminado totalmente los impuestos para el 18% de sus compras a Estados Unidos y Canadá que cubren 2,500 productos.	Se habrán eliminado totalmente los impuestos para 3,300 productos que en 1991 representaron el 38% de las compras a Estados Unidos y Canadá.

Fuente: Qué es el T.L.C., SECOFI, 1992

En conclusión las reglas de origen se beneficiaron de las experiencias anteriores (ALCEUC), ya que estas fueron utilizadas para decidir los métodos de determinación del contenido regional de los productos. Pero el que se hallan establecido las reglas de origen en el TLC, no será un impedimento para que E.U. manifieste sus intereses como socio mayoritario.

Se estableció un acuerdo con el fin de que en la agricultura "la regla de origen se determine mediante el método de salto arancelario", lo cual hará obligatorio que sólo los productos agropecuarios de la zona sean los únicos beneficiados del TLC.⁶⁰ En este sentido, cabe mencionar a manera de ejemplo que las principales exportaciones mexicanas están constituidas por frutas, legumbres y hortalizas; mientras que las importaciones son en su mayoría granos, oleaginosas y leche en polvo.

Con las reglas de origen, se aceptó una forma que permitirá impulsar el comercio y la inversión extraregional, para armonizar los requerimientos de competitividad en la región.

V.6. ACUERDOS PARALELOS (AP)

El 17 de febrero de 1993 en la Reunión que celebraron Jaime Serra Puche y Kantor se acordó iniciar en marzo las negociaciones de los Acuerdos Paralelos, estas negociaciones se iniciaron en Washington, del 16 al 18 de marzo de 1993, estuvieron coordinadas por E.U., Rufus Yerxa; por Canadá John Weekes y por México, Herminio Blanco.

Ante las negociaciones de los AP, (medio ambiente y asuntos laborales) México demostraba un verdadero interés en las conversaciones y no sólo ello sino que estableció tres principios para que se llevarán a cabo las negociaciones:

- a) Los acuerdos deberían de ser compatibles con el ya concluído Tratado de Libre Comercio.
- b) No se deberán utilizar como mecanismos proteccionistas (es decir, que tengan un sentir económico) y,

c) Deben ser totalmente respetuosos de la soberanía de cada nación.⁶¹

El día 12 de marzo del mismo año la administración clinton, manifestó que estaba dispuesta a discutir los derechos laborales de los trabajadores mexicanos en la negociación de los Acuerdos Suplementarios del TLC.

En estos tres principios se establece que México tiene un interés serio por abordar los temas paralelos, los acuerdos a los que se lleguen deberán ser completamente respetuosos de la soberanía de cada país, congruentes con lo plasmado en el tratado y tendrían que estar orientados a evitar que los aspectos laborales y ecológicos fueran utilizados como instrumentos de protección comercial.

En lo referente a los temas laborales era importante asegurar el respeto al orden jurídico bajo el que se ha creado una red de protección social para una parte de la población que cuenta con un empleo. Sería el orden laboral perfeccionado el que habría de regir en toda nueva empresa, para avanzar y no para retroceder en materia social (a México le interesaba en concreto abordar lo relativo a la protección y los derechos de los trabajadores migratorios); en lo correspondiente a la cuestión ecológica México reconoció que sufrimos los estragos de la contaminación ambiental, generada por el país vecino, y que aunque era un tema de siempre, se habían vuelto más evidentes los estragos en la salud de los habitantes mexicanos en la frontera.⁶²

Por su parte, el senado de la república estableció que se emitiría un dictamen respecto al TLC hasta que concluyeran las negociaciones de los AP. Por su parte Clinton manifestó que apoyaría la ratificación del TLC siempre y cuando fueran acompañados de los Acuerdos Paralelos.

El día 3 de mayo, José Cordoba Montoya manifestó que "México rechaza que se establezcan sanciones comerciales en los AP del tratado" se opondrá a que esto se constituyan en mecanismos proteccionistas.⁶³

Para el día 7 de junio los tres países se reunieron para una nueva ronda de negociaciones y para consolidar un texto de los AP, donde se estableció pleno derecho a los derechos constitucionales de los trabajadores, distribución equitativa de las medidas internas para resolver asuntos de emergencia, seguridad nacional y problemas de desestabilización

macroeconómica causados por la inflación y el desempleo, así mismo se creará un fondo ambiental para América del Norte, todo esto se destacó en las propuestas que México presentó ante su contraparte en las negociaciones de tal fecha.

Fueron recibidos el día 6 de julio por la Comisión del Senado de la República los documentos sobre materia laboral y ecológica, este cuenta con 18 artículos y dos anexos en el capítulo de "Compromisos Generales", México abogó por el pleno respeto al marco constitucional. El gobierno propuso el establecimiento de una comisión para asuntos laborales de América del Norte que estaría integrado por un Comité Ejecutivo, un Secretariado y Consejos Consultivos Nacionales.

En el punto de las "Excepciones Generales", nuestro país señaló que el contenido de este acuerdo no evita que una parte adopte medidas con el propósito de resolver asuntos de emergencia, seguridad nacional y problemas de desestabilización macroeconómicas causadas por la inflación y el desacuerdo.

Otro de los propósitos fue el acuerdo para la protección del medio ambiente en América del Norte, el gobierno mexicano anotó que los objetivos son: promover el desarrollo sustentable con base en la cooperación y el apoyo mutuo de políticas y prácticas ambientales económicas para la protección del medio ambiente.

En materia laboral las partes confirmaron los derechos y obligaciones existentes conforme al TLC, y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), y otros convenios internacionales vigentes que se hayan suscrito.

México propuso el establecimiento del Fondo Ambiental de América del Norte para promover los objetivos del acuerdo. Las partes aportarán al fondo una cantidad de recursos conjuntamente acordada como su contribución inicial de capital. Esta instancia será usada conforme a las decisiones del Comité Ejecutivo para financiar investigaciones, desarrollo, transferencia de tecnología y otras actividades cumpliendo con los objetivos del mismo.

Financieramente las partes trabajaran conjuntamente para desarrollar políticas gubernamentales y mecanismos financieros a fin de atraer inversión y recursos adicionales que se paliquen en la estructura ambiental y la conservación de recursos nacional.

Narcotráfico, migración, violación a los derechos humanos, tratado de extradición, y comercio fueron los principales problemas que se discutieron en los AP.

La firma de los AP se llevó a cabo el 12 de agosto de 1993; en materia ambiental los tres países reconocieron la importancia de conservar y mejorar el medio ambiente; el derecho soberano de los Estados para aprovechar sus propios recursos utilizando sus políticas ambientales, se acordó que existen diferencias en sus riquezas naturales, condiciones geográficas y climáticas, así como en sus capacidades económicas y de tecnología; conviniendo de los beneficios que se derivan de una comisión que facilite la cooperación para conservar, proteger y mejorar el medio ambiente; establecieron los objetivos del acuerdo en los cuales se destacan: alentar la protección y el mejoramiento del medio ambiente promover el desarrollo sustentable de la cooperación, incrementándola entre los tres países, apoyar las metas y los objetivos ambientales del TLC, promover medidas ambientales efectivas y económicamente eficientes.⁶⁴

En materia de cooperación laboral recordaron su determinación expresada en el TLC de crear un mercado más amplio, estimular la competitividad, crear nuevas oportunidades, mejorar las condiciones de trabajo y mejorar los niveles de vida de sus respectivos territorios, proteger y hacer efectivos los derechos básicos de los trabajadores; afirmando el respeto por la constitución por cada parte, y promoviendo la estabilidad del empleo, así como los niveles de vida más altos a medida que se incrementa la productividad, establecieron los objetivos del acuerdo laboral, entre los cuales destacan: mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida estimular la cooperación promoviendo la productividad creciente, y finalmente la aplicación efectiva de la legislación laboral de cada país.⁶⁵

Así quedó establecido que el carácter proteccionista y regulatorio de los gobiernos nada tiene que ver con una política ambiental efectiva y una asignación de recursos.

El problema ecológico es precisamente al que se le dio lugar en los acuerdos ya que no se llegaba a un mutuo consenso, resultaba necesario poseer todas las medidas para insertar un libre comercio, donde se lograra por una parte llevar a cabo las leyes ambientales existentes en México y por otra conservar la salud, la vida del hombre, animales y la naturaleza. Con esta medida es que precisamente se acabará con políticas proteccionistas en materia de ecología.

A lo largo de los acuerdos E.U. pidió a México que se efectivicen las leyes ambientales, ya que sino fuera así ello traería como consecuencia que las empresas estadounidenses o canadienses se trasladaran a México; por ello se cuestionaron una y otra vez el problema ambiental donde E.U. argumentaban que debido a las pocas exigencias ambientales existentes en este país, se podría generar un alto índice de desempleo en E.U., y como lo señala el TLC ningún país que participe deberá aprovechar su reducción estandantes ambientales para atraer mayores inversiones; por esta cláusula es que E.U. considerará que se encuentra en una desventaja ya que para los inversionistas resulta más efectivo trasladar sus empresas a nuestro país por el bajo costo que se requiere y porque los salarios en México son muy bajos (esto se debe a la recesión económica que se manifestó en México a partir de 1960 donde los salarios se han visto reducidos entre un 40 y 60%).

En respuesta al problema anterior y conforme a los AP, México manifestó que llevará a cabo las leyes existentes en tiempos justos, para alcanzar el nivel de protección ambiental donde, la tecnología especializada jugará un papel importante ya que no se requiere de apoyos crediticios para alcanzar estos niveles. México manifestó su descontento a la propuesta de renegociar lo acordado en el TLC y dijo que los canones ya habían sido establecidos (E.U. no puede apoyarse en el uso de insecticidas no permitiendo, por parte de México para utilizar ello como mecanismo de presión ecológica).

La industria del medio ambiente de México se encuentra en una etapa de desarrollo inicial, desde 1988 México cuenta con una normatividad ambiental jurídica reglamentaria, por lo cual las actividades industriales implican un alto índice de crecimiento.

Por otra parte un tema que es preocupante como lo aseguró Ron Brown, Secretario de Comercio de E.U., son las condiciones para proteger los derechos de los trabajadores mexicanos en E.U., esto será en México ya que establecerán reglas claras para la operación de las empresas. La propuesta estadounidense estableció la necesidad de desarrollar una fuerza laboral altamente capacitada en América del Norte y prohíbe la solicitud de nuevas inversiones con base en la mano de obra barata, por lo cual impone normas parejas (México por su parte, rechazó el carácter supranacional que se dejaba notar en torno a los AP, en los temas del medio ambiente y materia laboral, en cuanto las salvaguardas se pretendió

establecer formas más efectivas para su aplicación, donde se resuelven problemas en los sectores que resulten afectados.

En los AP en cuanto al entorno laboral fueron discutidos los derechos de los trabajadores, manifestandose que se requiere de empleos que cumplan con normas sanitarias; no fueron discutidos los salarios, aunque los niveles en los tres países son distintos.

El TLC que se complementa con los AP podría ser un componente vital para la economía competitiva en el ámbito norteamericano, generando mayores empleos y no desempleos, ya que se logrará una recuperación económica más dinámica. Por parte de E.U., México y Canadá se manifestó que los AP no cambiarán lo ya establecido en el TLC, pero como se dejó ver en ellos se abordaron temas importantes y pareció que E.U. inició una campaña de no conclusión del tratado, ya que oponía rotundamente a que este entrara en vigor por falta de medidas internas adecuadas; aunque señaló que él era el más interesado de que el tratado se estabilizara, primero que nada por alcanzar una estabilidad económica generando más empleos y ello dará la posibilidad de que el TLC de paso a un bloque comercial sumamente fuerte; por ello fue que E.U. manifestó que a él no le convenía atrasar la entrada en vigor del TLC (porque en Europa se estaba llegando a una integración económica y que E.U. como única superpotencia debía hacer algo al respecto, por lo tanto debía de buscar su desarrollo y crecimiento).

México por su parte considera al TLC, tanto económica como políticamente, como un proceso necesario para la modernización, que generará mayor número de empleos y acelerará el crecimiento económico. Aunque no es señalado por México la no entrada en vigor del TLC, repercutiría enormemente, revirtiéndose con ello las reformas llevadas a cabo por el gobierno y el crecimiento obtenido se vería igualmente afectado.

México nunca dejó de manifestar a lo largo de las negociaciones su rechazo permanente a que fueran establecidas sanciones comerciales al margen de los AP, ya que estas serían normas proteccionistas. Al respecto señaló Laura Juárez, reportera del periódico el Nacional, que se deberían de adecuar algunas leyes para que el TLC cumpliera con lo establecido, con el proyecto de una Nueva Ley de Comercio Exterior, ratificando la creación de un judicial o administrativo que dará fallos en prácticas desleales del comercio.

En materia de salvaguardas existió consenso para formar una Comisión Ministerial entre los secretarios del comercio de México de los tres países, donde se establecerán mecanismos dinámicos que atiendan los problemas de los sectores que puedan resultar afectados.

En lo laboral se ampliaron los mecanismos de cooperación para alcanzar mejores condiciones de salud, y de seguridad para los trabajadores de los tres países. Así mismo, se organizó otra Comisión que conjunta a los secretarios del tratado, tiene a su cargo el análisis de los problemas relacionados con este punto.

V.7. BALANCE ECONOMICO DE MEXICO ANTE EL TLC

El 1o. de enero de 1994 entró en vigor el T.L.C. suscrito por México, Estados Unidos y Canadá, tratado que establece una área de libre comercio sin barreras entre los países de Norteamérica, creando un mercado de más de 360 millones de personas.

Sin embargo, México no puede competir en igualdad de circunstancias con los Estados Unidos y Canadá, por ser una nación en vías de desarrollo. Pero en dicho tratado se incorpora una normatividad en la cual existen períodos de transición, durante los cuales se dará un proceso gradual de liberación comercial, acorde con los tiempos apropiados para cada país, tomando en cuenta el diferente grado de desarrollo en que se encuentran los mismos.

Existe una cuestión que nos parece interesante para el análisis, se nos dice que estos períodos permiten realizar los ajustes necesarios en las estructuras productivas de los sectores afectados, con el firme propósito de mejorar su eficiencia, y prepararse para competir en un contexto libre de protección.

Con lo anterior se nos indica que no todas las empresas mexicanas son competitivas:

PROCESO DE DESGRABACION

AÑO DE DESGRABACION	EXPORTACIONES NO PETROLERAS A:		IMPORTACIONES DE MEXICO PROVENIENTES DE:	
	E.U.	CANADA	E.U.	CANADA
Inmediata	84%	79%	43%	41%
Al quinto año	8%	8%	18%	19%
Al décimo año	7%	12%	38%	38%
Al décimo quinto año	1%	1%	1%	1%

La desgravación se realizará en etapas anuales iguales, tomando como referencia las tasas arancelarias el 1o. de julio de 1991.

Así, el mismo Pedro Aspe (Secretario de Hacienda), ha manifestado a la prensa "que nosotros no tenemos miedo pero si precauciones, por que en el caso de E.U. y Canadá son países grandes y eficientes" pero concluye que "al mismo tiempo tenemos confianza en nosotros mismos, de lo que el sector privado y los trabajadores pueden hacer". Podemos entender entonces que si hay políticas claras y correctas, y si se avanza en esta dirección se puede competir.

Sin embargo, en 1993, la economía mexicana, logró importantes avances en el abatimiento de la inflación y el proceso de cambio estructural. Pero también hubo rasgos desfavorables, tales como una significativa desaceleración del ritmo de actividad económica, la cual impactó adversamente la evolución del empleo.

Según el Informe Anual del Banco de México correspondiente a 1993, el desempeño económico de este año son: "incremento de la productividad del trabajo y de sus remuneraciones medidas en términos reales, mayor intermediación financiera y una mejoría de las cuotas externas. El superávit total de la balanza de pagos fue muy superior al de 1992 y estuvo acompañado de un elevado dinamismo de las exportaciones no petroleras y de menores déficit de la balanza comercial y de la cuenta corriente".⁶⁶

No obstante existió una enorme incertidumbre que precedió a la ratificación del T.L.C., la inflexibilidad a la baja de las expectativas inflacionarias, y una política crediticia más cautelosa por parte de los bancos comerciales, desalentaron los gastos de inversión y de consumo.

Por otra parte el Banco de México señaló que se lograron avances en la consolidación para una base para lograr una mayor eficiencia y competitividad del aparato productivo, y en cuanto al establecimiento de un marco institucional coadyudante de la estabilidad macroeconómica. Se reformó la constitución para dotar la autonomía al Banco de México y se expidió una Ley del Banco de México.

Según el Banco de México una consecuencia de la desaceleración económica fué, que por primera vez en los últimos cinco años, la tasa de crecimiento demográfico superó a la del PIB, por lo que el producto per-cápita disminuyó. La causa del menor ritmo de

expansión de la economía fué la disminución del volúmen del gasto de inversión privada, a los cuales se añadieron los cuantiosos desembolsos que realizaron los particulares para adquirir bancos, empresas no financieras y otros activos del sector público. Hubo otros factores que también influyeron adversamente sobre la formación bruta del capital y el crecimiento económico. Entre ellos destacan el debilitamiento del ritmo de ventas de las empresas, particularmente de las pequeñas y las medianas, la interrupción temporal de la producción en una diversidad a causa de la estructuración de los procesos productivos y un mayor gasto de consumo en razón del desempleo y el sobreendeudamiento de número considerable de empresas.

La desfavorable evolución de la actividad económica también se tradujo en un deterioro de los indicadores de la producción. Sin embargo, la experiencia demuestra que algunas de las medidas de cambio estructural así como el propio proceso de modernización de las empresas han implicado ajustes de corto plazo en el empleo, en los cuales es posible que se reviertan conforme las mejoras en la eficiencia y la productividad a que dan lugar, se consolidan a través del crecimiento de dichas empresas.

De acuerdo al INEGI, en 1993 el valor del PIB a precios constantes registró un crecimiento del 0.4%, cifra inferior al observado al año precedente (2.8%). Esta significó desaceleración del ritmo de la actividad económica y a diversas causas que desaceleraron el gasto privado, tanto de inversión como de consumo. La incertidumbre que prevalece en torno a la ratificación del T.L.C., afectaba la rentabilidad esperada de la inversión en prácticamente todas las ramas productivas de la economía.

En los últimos años el sector privado había realizado cuantiosas inversiones, además de adquirir empresas y otros activos que el Gobierno Federal puso en venta. También en este lapso hubo muchas fusiones de empresas con otras nacionales o extranjeras. Con estos fines, los particulares contrataron montos muy importantes de deuda, que se reflejaron en un rápido aumento del crédito otorgado por la banca mexicana.

Los inversionistas consideraron prudente posponer durante 1993 gastos adicionales de capital. De no haberse procedido así, todo ello hubiera implicado la toma de riesgos excesivos ante la eventualidad de un rechazo del TLC, lo cual podía haber provocado

además de los efectos antes señalados sobre la rentabilidad de la inversión, un encarecimiento del crédito y una contratación de los mercados.

Otra causa de la desaceleración económica fue el nulo aumento del consumo privado. El menor crecimiento del gasto de consumo también tuvo su origen en el sobreendeudamiento de un número considerable de empresas y personas físicas en la aplicación de una política crediticia más cautelosa por parte de los bancos comerciales.

Se otorgó crédito a las empresas, en particular a las pequeñas y medianas. Ante un escenario recesivo, desde principios de 1993, la mayoría de las instituciones bancarias disminuyeron la velocidad a la cual venían aumentando sus carteras, con el propósito de aumentar y actualizar las tecnologías de evaluación de riesgos a sus programas de seguimiento, amortización y la cobranza de los créditos.

Cabe mencionar que las medidas de cambio estructural han conducido a mayores exigencias de eficiencia y productividad en las empresas y, por tanto, a una mayor urgencia en cuanto a su modernización a fin de encarar una creciente competencia en los mercados.

Es indudable que no todas las empresas han podido enfrentar con éxito los futuros desafíos, y que ese ha sido particularmente el caso de un gran número de las medianas y pequeñas. Las nuevas condiciones de economía abierta y de mayor competencia, como los nuevos precios relativos de los bienes e insumos, han significado para no pocas empresas, pérdidas en el valor de sus acervos de capital y obsolescencia tecnológica de sus procesos productivos. Ello ha implicado los niveles de producción. La mayor competencia originada por la disponibilidad en el mercado interno de productos del exterior ha afectado las ventas de algunas industrias. Algo muy importante referente a la reestructuración de los procesos productivos que se ha emprendido con el propósito de mejorar la productividad, ha significado interrupciones temporales de la producción en un sin número de empresas.

El cambio estructural requiere de una reasignación de los recursos físicos y humanos de algunos sectores a otros, proceso que no ocurre de manera inmediata y que influye sobre la producción y el empleo.

La desaceleración económica, la reestructuración de los procesos productivos, así como el deterioro de la posición de mercados de algunas empresas ante la mayor competencia del exterior se reflejaron en una tasa más alta de desempleo. Además del

reajuste del personal reflejaron en otros trabajadores una expectativa de inseguridad en el empleo. Inclusive se dijo que antes de la entrada en vigor del TLC, en los primeros años del sexenio salinista, se perdieron más de 450 mil empleos sólo en el sector agropecuario, sevícola y de la pesca. En 1991 sólo se crearon según la información oficial 226,650 empleos, con el TLC se requerirá más mano de obra calificada por la nueva tecnología. Por ello y por lo antes mencionado de la desaceleración, en México existe un enorme empleo y subempleo, y son pocos los que tienen un empleo permanente. Además de bajos salarios que reciben los obreros mexicanos.

Mientras tanto, la industria maquiladora también ha sido víctima de la desaceleración económica reflejada en la pérdida de empleos. Esto recaba una vez más que la política social de elevación del nivel de bienestar de la población que ha probocado la política neoliberal, y por lo cual no ha disminuido la pobreza existente.

Volviendo a la desaceleración, en 1993 la demanda agragada de la economía condujo a un menor crecimiento de la producción y a una disminución de las importaciones medidas a precios constantes.

El sector agropecuario, sevícola y pesquero, es un ejemplo de su inestabilidad en su dinámica de crecimiento. En 1990 crece a un 6.8%, pero en 1991 se estanca en 1.1% y sólo crece en 1.8% en 1993 (véase cuadro No. 6). Este desempleo se explica por los aumentos conseguidos en la agricultura, ganadería y pesca, los cuales contrastaron con la silvicultura, cuyo producto sufrió una contracción. El PIB del sector agrícola creció a 3.1% por efecto de mayores cosechas obtenidas este año de frijol, maíz, café, naranja, entre otros productos.

Cabe destacar el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), dado a conocer en el mes de octubre de 1993 y que se hará efectivo en 1994. Este programa incorpora apoyos transparentes a los productores particularmente a los de menor ingreso, en un contexto de mediano y largo plazo, con lo que se elimina la incertidumbre sobre la política agrícola futura. Pero con más legislativas del modelo de desarrollo "hacia afuera", impulsa al gobierno y en el cual el TLC ocupa un lugar estratégico, esto agravará las consecuencias sociales, además de que están protegidas en México por barreras no arancelarias, el maíz, el frijol, el trigo y la leche, con la firma del TLC a pesar de los 15 años

de desgravación, implicará el fin de dicha protección afectando a muchos mexicanos que dependen de esta producción.

Por otra parte la producción industrial se contrajo a 2%, resultado que se compara desfavorablemente con el crecimiento de 3.1% del año precedente. La industria de la construcción creció en 1990 un 7%, pero no sostiene el ritmo en 1991 2.4% y vuelve a acelerarse en 1992 y finalmente al finalizar 1993 registró un crecimiento inferior a 1991, sólo se ubicó en un 3.1% entrando en una verdadera crisis (véase el cuadro No. 7).

La industria de la electricidad creció 3.9% y la minería decrece en 1989 y el primer trimestre de 1993 en 1.1% mientras que las manufactureras resistieron disminución de 1.5%.

Como vemos ni siquiera el sector más dinámico de la economía que es el sector manufacturero ha tenido un crecimiento sostenido, después de un crecimiento importante de 7.2% en 1989, se desacelera a un 0.3% en el primer trimestre de 1993 y al finalizar 1993 se incrementó a sólo un 1.5% (véase cuadro No. 7).

Para reflejar una coyuntura el Banco de México levantó una serie de opiniones en el sector manufacturero sobre el origen de la desaceleración económica. Según la opinión empresarial recabada en el transcurso del año 1993, ocurrió un deterioro del clima de negocios, al disminuir el porcentaje de empresas que calificaron dicho clima como bueno e incrementarse el de aquellas que lo consideraron malo. Las empresas encuestadas coincidieron en destacar como uno de los factores limitantes de la producción a la escases de pedidos, lo cual no había sido mencionado tan reiteradamente en años anteriores.

Cuatro de las nueve divisiones del sector manufacturero registraron crecimiento positivo de actividad económica: la industria metálica básica de alimentos, bebidas y tabaco, la fabricación de productos de minerales no metálicos y las otras industrias manufactureras. En contraste las industrias con mayor disminución fueron las de los textiles, vestidos y cuero, madera y sus productos.

Con todo lo antes mencionado tenemos un panorama general de las condiciones de industrias y por ende, de la economía mexicana que se encuentra en clara desaceleración por sus constantes altas y bajas, generando una incertidumbre del posible riesgo de un alto costo social con la apertura del Tratado de Libre Comercio iniciado este año.

Puesto en marcha el TLC y su objetivo de un comercio sin barreras entre los países que lo integran, en materia de comercio de mercancías el TLC se aplica a los bienes originarios de la región norteamericana. La definición de estos bienes quedó establecida en el instrumento por las reglas de origen, es decir, son bienes originados aquellos producidos completamente en América del Norte. Entonces una buena parte de las demandas del sector exportador se cubre con insumos y maquinaria importada, tal es el caso de las maquiladoras que sólo 2.9% de sus compras son nacionales, y el sector automotriz se surte de insumos nacionales. Pero todo ello puede cambiar según estas "reglas de origen" acordadas en el TLC que obliga a un contexto "regional" y ya no tanto nacional. También puede provocar la disminución atractiva de los inversionistas extranjeros fuera de la región.

Ahora bien, con el TLC se pregonaba que los beneficios generales se reflejarán en: un mayor comercio posibilitará que la producción se especialice en aquellas actividades en que el país es más eficiente; contribuirá a que los consumidores y productores cuenten con productos de mejor calidad y menor precio, incentivará las entradas de capitales y atraerá corrientes de cientos de inversionistas. En suma, conducirá a un mayor crecimiento económico y a la generación de empleos mejor remunerados, sustentados en una productividad más alta. Pero los beneficios se irán manifestando gradualmente.

Concluye el profesor Alberto Arroyo en su trabajo de investigación de "no nos oponemos a la inversión extranjera, pero hay que regular orientando hacia las prioridades nacionales y no depender de ella... el TLC prohíbe prácticamente cualquier condicionamiento para la aprobación de inversión foránea, serán tratados nacionales, no se les podrá exigir asociación con mexicanos ni transferencia de tecnología, ni reinversión de parte de las ganancias, ni balanza comercial equilibrada, ni siquiera la obligación de surtirse en parte de insumos nacionales".⁶⁷

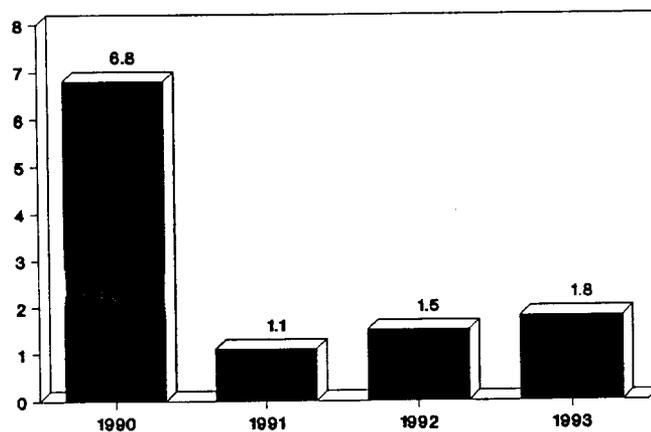
En una palabra, no es tanto oponerse a reestructurar la integración de México en el nuevo contexto mundial, pero se considera que en los términos negociados no es benéfico para el país. Es decir, se tendrá una mayor dependencia de los E.U.

Sin embargo, las inversiones extranjeras pueden ser una realidad (Cuenca del Pacífico, CEE, Tratados de Libre Comercio con A.L.).

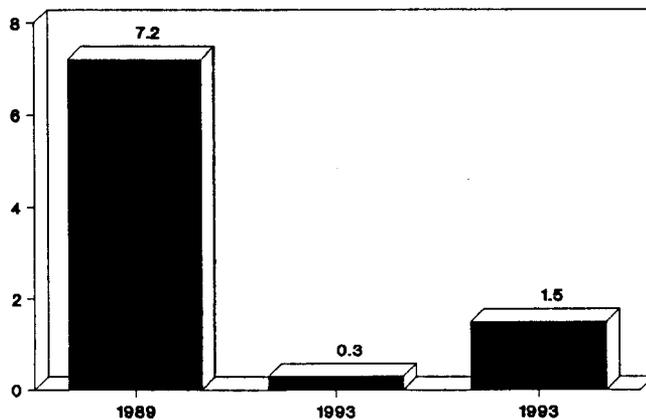
Fue manifiesto el aumento de la inversión extranjera directa durante la presente administración de Carlos Salinas de Gortari. Al finalizar 1993, han entrado de inversión extranjera 33,331 millones de dólares (ver cuadro No. 8).

Pero puede ser un factor negativo lo referente a las reglas de origen del TLC, lo que de alguna manera puede disminuir el atractivo para la inversión extranjera, fuera por supuesto de esta región.

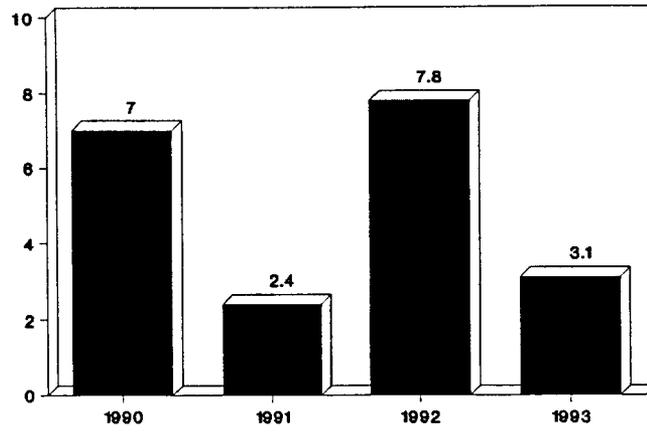
Sector Agropecuario



Sector Manufacturero



Sector Industrial



V.8. TLC E INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá, Estados Unidos y México ha sido objeto de intenso debate. El gran interés por ese tema obedece a varias razones: a) constituirá el bloque económico más grande del mundo; b) su alto potencial de complementariedad dotaría a los tres países de ventajas competitivas importantes para superar con solvencia las fuertes rivalidades comerciales de la economía mundial; c) el TLC confirma las tendencias mundiales hacia la formación de bloques económicos poderosos y aunque ello puede conducir a una mayor estabilidad de los flujos comerciales entre las naciones, también puede acentuar el proteccionismo y originar guerras comerciales sin precedente y, d) el Tratado constituye una asociación única, sin paralelo, entre dos naciones desarrolladas y una en desarrollo.

Un número importante de análisis consideran al TLC la clave del desarrollo económico de México y anticipan grandes volúmenes de inversión por la relocalización de industrias de las naciones del norte, atraídas fundamentalmente por los bajos costos de la mano de obra mexicana. Se cree que, mediante la creación de empleos, la transferencia de tecnología y el reforzamiento de los vínculos con ramas de la economía mexicana, las inversiones extranjeras (IED) contribuirán a que la economía mexicana obtenga tasas de crecimiento altas⁶⁸ y se integre al grupo de los países desarrollados.⁶⁹ Otros, en cambio, consideran que los beneficios del TLC se concentrarán en Estados Unidos debido a su mayor desarrollo en diversos órdenes,⁷⁰ y que la IED distorcionará más el crecimiento económico de México.

Integración e inversión extranjera

La idea de formalizar los estrechos lazos comerciales entre México, Canadá y especialmente Estados Unidos, data de fines de los setenta. Ante las relaciones mexicano-estadounidenses se caracterizaban, en muchos sentidos, como de olvido benigno por parte del vecino del norte, mientras por el de México por ser cautelosas y defensivas, a pesar de la extensa frontera que comparten y de sus profundos vínculos económicos, políticos y culturales. Así mismo, mientras que los nexos entre Estados Unidos y Canadá se ampliaban y se tornaban más importantes en diversos órdenes, los lazos entre México y el país eran prácticamente inexistentes.

La crisis petrolera despertó la preocupación de Washington por su dependencia de las fuentes de suministro lejanas, políticamente explosivas y se interesó en mayor medida en el gran potencial de sus vecinos para proveer productos clave, así como para ampliar su comercio e inversión. Así, se empezaron a enunciar propuestas para crear un mercado común nortamericano basado en la interdependencia económica y en los supuestos beneficios económicos que se podrían derivar de una asociación de este tipo.⁷¹ Después de varios años de debate en los medios políticos, académicos y de negocios, Canadá aprobó en 1989 un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos.⁷²

En México la eventual integración de América del Norte originó intensas polémicas en las que, en términos generales, predominó el rechazo a la formación de una zona de libre comercio. Se señalaba que Estados Unidos concebía a la integración de manera unilateral, a partir de sus intereses económicos y de seguridad nacional, y se destacaban, así mismo, los riesgos para la soberanía y la identidad nacional provenientes de las tendencias prevalecientes de los que denominaban integración silenciosa, así como de cualquier modelo de integración formal que se intentará con ese país.⁷³ La IED también se veía en forma negativa y a las empresas transnacionales se les consideraba simplemente como mecanismos de dominación, desarticuladoras de la economía y estratificación del mundo en una estructura de relaciones centroperiferia.

En el decenio de los ochenta se empezó a considerar la conveniencia de emprender una integración concertada y administrada. Se adujo que la integración no formalizada, que de hecho existía, tenía efectos negativos en las dos naciones y aumentaba su vulnerabilidad frente a los choques externos e incluso a los internos, aunque en México las distorsiones eran más profundas. Por esos años se presentaron propuestas de acuerdos parciales para lograr beneficios mutuos y mantener a buen resguardo los intereses y la soberanía nacionales.⁷⁴ La crisis de la deuda exterior, por otra parte, destacó la necesidad de la inversión extranjera para el desarrollo económico. El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 señalaba que la participación de la IED en México sería selectiva y estrictamente complementaria de los esfuerzos nacionales en áreas con potencial de exportación e identificaba como objetivos de esas inversiones la promoción del desarrollo tecnológico nacional para sustituir importaciones y generar exportaciones.⁷⁵

Después de las severas crisis de la deuda externa, el país mostró signos claros de recuperación económica. En ello influyeron, entre otros aspectos: a) la negociación exitosa de ese débito; b) las políticas de liberación orientadas a fortalecer el liderazgo del mercado, abrir la economía al comercio exterior y las inversiones extranjeras, e impulsar un sector industrial competitivo internacionalmente; c) el amplio programa de privatización de las entidades públicas, incluso la banca comercial, y d) las negociaciones sin precedente para conformar un bloque comercial con Estados Unidos y Canadá. La base de estos cambios, cabe destacar, tuvo su origen en el período presidencial de 1982-1988; sin embargo, el impulso decisivo provino del gobierno de Carlos Salinas de Gortari, que orientó su gestión a acelerar la modernización del país y establecer las condiciones para el crecimiento sostenido.⁷⁶

En la actualidad existe en México un ambiente favorable a los esfuerzos de integración de América del Norte. Quedaron atrás aparentemente el nacionalismo recalcitrante y el celo excesivo por la soberanía, así como la desconfianza que con frecuencia caracterizaron las relaciones con Estados Unidos. Muchos creen que el TLC inducirá inversiones masivas en México, que las exportaciones a los mercados del norte crecerán en

forma notable y que se lograrán incrementos de la productividad y el empleo, el despegue del crecimiento y una mayor bienestar.

En mayo de 1989 se establecieron menos regulaciones en materia de inversión extranjera. Entre ellas se reconoce la importancia de la IED para el crecimiento económico, así como en la promoción del desarrollo tecnológico y la competitividad internacional. Se eliminan los requerimientos patrimoniales para las plantas maquiladoras y se precisan los tipos de inversión permitida, las limitaciones, así como las ramas reservadas a los mexicanos y a la nación.

Algunos grupos de opinión han perdido su entusiasmo original por el TLC a la luz de los cambios políticos ocurridos en Estados Unidos. Se creía que el Tratado no era la mayor prioridad para William J. Clinton, aún cuando se aprobó y se puso en marcha. Aunque se concluyeron con éxito las negociaciones de los acuerdos paralelos, se considera que son plenamente congruentes con el TLC y que sí afectan la soberanía nacional. Muchos prevén, incluso que los efectos positivos serán menores que los originalmente estimados y que a largo plazo el Tratado y las IED debilitarán a la economía y propiciarán una pérdida de la soberanía que erosionará la capacidad para formular políticas autónomas de desarrollo.⁷⁷

En 1991 las inversiones de estadounidenses en el extranjero ascendieron a cerca de 225,000 millones de dólares. Tres cuartas partes se ubican en países desarrollados y el resto en economías en desarrollo; a América Latina le correspondió 11% del total. En Norteamérica, México absorbe sólo 3% de esas inversiones, mientras que Canadá 35%.⁷⁸ Las inversiones directas de este país se concentran en Estados Unidos (61%); las de México allende sus fronteras son limitadas, pues cuenta con pocas empresas transnacionales,⁷⁹ aunque algunas han alcanzado importancia internacional, como Cementos Mexicanos (CEMEX), la tercera empresa del ramo a escala mundial y TELEVISA.

México ha sido uno de los principales receptores de IED entre los países en vías de desarrollo y en la actualidad es el décimo en escala mundial, compitiendo con países como Japón y Estados Unidos.⁸⁰

En el actual gobierno el crecimiento de la IED ha sido espectacular, en diciembre de 1992 el saldo ascendió a 50,211 millones de dólares. En los últimos cuatro años la IED,

incluyendo la realizada mediante emisiones primarias de valores, se incrementó a 26,123.9 millones. Si se excluye el capital obtenido por medio del mercado de valores, el aumento es de 23,494.2 millones, que supera con creces las metas previstas a principios del régimen. Para 1993 la IED superó los flujos obtenidos en el primer semestre del año en curso ascendió a cerca de 5,500 millones.

El comportamiento de la IED por sectores muestra cambios importantes. El industrial absorbió 21,782.8 millones de dólares del saldo en diciembre de 1992. Sin embargo, su participación relativa ha disminuido de 75% en 1975 a 50.6% en 1992. Las inversiones en comercio, minería y agricultura han permanecido relativamente estables y en los servicios han experimentado un crecimiento explosivo desde 1987. A diciembre de 1992 ese sector absorbió 40.1% de la IED total, con 17,242.1 millones de dólares. Esto significa, entre otros aspectos, que es infundado el temor de pérdidas masivas de empleo industrial en Estados Unidos y Canadá, pues la mayoría de las inversiones se localizan en los servicios, lo que de ninguna manera implica que se cierren negocios en esos países.

Las inversiones en servicios incluyen hoteles y turismo, alimentos, tiendas de ropa y servicios de ingeniería, administración y financieros. Con frecuencia esas inversiones con cadenas de franquicias estadounidenses que sirven al mercado interno. Sin embargo, la importancia del sector servicios como receptor de IED no genera cambios significativos para una rápida transformación del sector industrial ni para el aumento de la competitividad internacional.

En el presente gobierno los incrementos de la IED se han concentrado en cuatro sectores: manufacturas (26%); transporte y comunicaciones (27.7%); servicios financieros (17.2%), y servicios comunales (15.2%). En agricultura y ganadería casi fueron nulos (0.9%).

En los últimos años la IED en servicios ha continuado creciendo. De 1989 a 1992 se concentró en bienes y raíces (32.9%); servicios profesionales y técnicos especializados (29%), financieros (20.2%), y restaurantes y hoteles (13.4%). Las franquicias han sido las grandes ganadoras; en 1990 sólo operaban diez en México y su número se elevó a 125, con 950 locales en todo el país. En el lapso señalado la inversión en manufacturas se incrementó 5,064.3 millones de dólares, concentrándose en algunas ramas claves como productos

metálicos, maquinaria y equipo (27%); productos químicos, petroquímicos, hule y plástico (22%); alimentos, bebidas y tabaco (21.3%) y productos minerales y no metálicos (16.8%), lo cual podrá generar el desarrollo de ciertas ventajas competitivas para México.

En 1993 aparece de nuevo este patrón de IED. En enero de ese año la IED en manufacturas alcanzó 68% del total, correspondiendo la mayor parte a alimentos, bebidas y tabaco (53.4% del total del IED en el sector industrial). Esta tendencia se confirmó durante el primer cuatrimestre: 49.4% de la IED se orientó a las manufacturas.⁸¹ A ello debe añadirse que las importaciones de bienes de capital se han incrementado en forma acelerada, de manera que México es ahora el segundo socio comercial de Estados Unidos en bienes manufacturados, después de Canadá y desplazando a Japón.⁸² Otra tendencia importante es que México es el segundo país receptor de inversión estadounidense en la industria pequeña y mediana, sólo detrás de Hong Kong. Aunque gran parte se concentra en el sector maquilador, en buena medida se trata de ramas con altos niveles de valor agregado, lo que contribuirá a establecer vínculos industriales más fuertes e integrados.⁸³ Así, considerando estas tendencias, los incrementos en la actividad maquiladora, el desempeño de las exportaciones, así como las estipulaciones del TLC, las empresas de los países de Norteamérica deben encontrar en México un campo fértil para invertir en autopartes, productos metálicos, maquinaria eléctrica y equipo, productos químicos y petroquímicos, hule y plástico, electrónicos, juguetes, vestidos, zapatos, cuero, muebles y alimentos procesados. Debe esperarse que en lo que resta del decenio se incrementen las inversiones de Canadá y Estados Unidos en esos rubros y en los servicios, particularmente bienes raíces, franquicias, consultorías y seguros.

Aunque las tendencias señaladas muestran cambios notables con respecto a anteriores patrones de crecimiento e inversión en México, es poco probable que las exportaciones de manufacturas se incrementen rápidamente y contribuyan a atemperar los grandes déficits acumulados. En este sentido, puede señalarse que el comercio y las inversiones entre los países de Norteamérica ya han encontrado su techo: al parecer la recuperación económica de Estados Unidos y Canadá será más gradual de lo que en general se aceptaba y aunque el presidente Clinton ha firmado su apoyo al TLC, su política se orienta

principalmente a fortalecer el empleo y las inversiones internas. Por otro lado, los déficit externos de México, cuyo manejo ha sido posible gracias a los cuantiosos flujos de recursos del exterior, no podrán tolerarse por más tiempo. Es preciso que las exportaciones se incrementen en forma masiva, lo que es muy difícil que ocurra en el corto plazo. Si bien se dice que las importaciones significativas consisten básicamente de bienes de capital para fortalecer la competitividad de la industria nacional, se requerirá tiempo para que se refleje en un incremento de las exportaciones no tradicionales.

Por otro lado cabe destacar, que en 1992 el déficit de mercancías ascendió a 20,670 millones de dólares y las importaciones sólo respondieron por 23% de las compras totales, coeficiente más reducido que el del auge petrolero.

De 1989 a 1992 la IED en servicio sumó 3,267 millones de dólares, 17.2% del total de ese período. Los incrementos al capital empresarial mediante el mercado bursátil ascendieron a 7,181.5 millones.

En 1992 se invirtieron 2,629.7 millones de dólares en las empresas mexicanas lo que equivale a 31.5 de la IED realizada durante ese año.⁸⁴ Una posibilidad que abre el TLC es elevar las inversiones de las empresas mexicanas mediante recursos extranjeros en el sector extranjero. Sin embargo, existen ciertas limitaciones las negociaciones sobre ese sector fueron complejas y difíciles, como en el caso del comercio y las inversiones, se pretendía favorecer el libre flujo de servicios financieros para facilitar el acceso más libre a los mercados de las otras naciones. Sin embargo, a menudo las pláticas se empantanaron debido a diferencias importantes de las metas, en los sistemas instituciones financieras, así como el peso de sus monedas. Las discrepancias más notables se derivan de leyes MCFADDEN Y STELL-GLASS de estados Unidos, que limitan a los bancos a la actividad estatal y separan claramente la banca de inversión, a la banca de la comercial. En cambio Canadá y México, tienen sistemas que permiten operar en escala nacional y se mueven en dirección de la banca universal.

Sobre el asunto de las monedas el dólar es el dominante de la región y Canadá y México desean mantener el control de su política monearia.⁸⁵

Además, surgieron ciertos desacuerdos debido a que el sistema financiero mexicano a penas inicio sus procesos de cambio, como resultado de la privatización y de la formación de grupos financieros. Estos problemas se resolvieron con un acuerdo que prevé tratamiento nacional, gradualismo y cláusulas de salvaguarda.

Los aspectos financieros del TLC se basan principalmente en el acuerdo bilateral Canadá - Estados Unidos, en cuyo capítulo 17 se apela al principio de tratamiento nacional. El capítulo 14 del TLC extiende ese régimen a los tres países, con un período de transición y límites a la inversión y al ingreso a los mercados para proteger a las instituciones financieras nacionales. Se definen las reglas para la prestación de servicios transfronterizos, así como los mecanismos para resolver las controversias. Este capítulo incluye los servicios financieros de la banca, seguros, valores y otros. Cada país precisa sus compromisos específicos de liberalización con los otros países, las especificaciones sobre el período de transición y algunas cláusulas de salvaguardia.

Los compromisos de México con las instituciones financieras de Canadá y Estados Unidos y los inversionistas pueden resolverse de la siguiente manera:

- a) Se otorga trato nacional a las instituciones financieras de Canadá y Estados Unidos y se les concede acceso inmediato, pero limitado: la mayoría de las trabas se eliminarán en el año 2000.
- b) Las instituciones de Canadá y Estados Unidos tendrán inicialmente un límite de participación individual en el mercado mexicano de 1.5 y 8% a nivel agregado del capital neto total del sistema el límite agregado se incrementará gradualmente para llegar a 15% en el año 2000. En los servicios de valores, el límite inicial es de 10% y llegará a 20% en el mismo período; las casas de bolsa en lo individual, pueden tener una participación de 4% del mercado. Después del año 2000 la mayoría de la cuotas se eliminarán, pero México podrá postergarlas por cuatro años más, si el agregado de las participaciones de los bancos de Canadá y E.U., o en su caso las instituciones bursátiles, asciende a más de 25% del capital interno .
- c) El límite individual de 1.5% se cancelará en el año 2000, para las instituciones bancarias que crezcan con financiamiento interno, incluyendo asignaciones de la matriz, sin pasar de un límite de 4%. Si un banco canadiense o estadounidense tiene mediante filiales, interese del

0.5% en un banco mexicano, la institución extranjera financiera podrá comprar un banco mexicano que represente 3.5% del mercado, lo que entonces elevaría la participación extranjera al máximo permitido de 4%.

d) En los anexos se fija un límite del 30% para el capital social de inversiones conjuntas realizadas por inversionistas de Canadá y E.U. en la banca comercial, esta cuota no es aplicable para las inversiones en filiales de bancos extranjeros; las que se efectúen en casas de bolsa y especialmente en el intercambio de valores también tienen un límite del 30%. Las inversiones individuales no deben exceder 10%; sin embargo los inversionistas mexicanos, pueden poseer hasta 15% de ese tipo de instituciones, con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Los límites indicados no son aplicables a las inversiones realizadas en filiales extranjeras.

e) México se reserva sus actuales prohibiciones y restricciones a la prestación de servicios financieros transfronterizos, pero se compromete a no introducir medidas más restrictivas. Sin embargo con estas políticas, permite que éstos se presten libremente cuando el residente mexicano se traslade al exterior o requiera de seguros relacionados con el turismo o el movimiento de productos en el país anfitrión.

Finalmente, existe un acuerdo informal que asegura que México revise con justicia las aplicaciones que reciba por parte de Canadá y E.U.. No se debe otorgar ninguna preferencia a ninguna parte, si bien es necesario proteger el desarrollo de las instituciones financieras nacionales y de ese modo preservar la autonomía monetaria, las cláusulas anteriores imponen límites al crecimiento del sector bancario y bursátil, sobre todo a su potencial para movilizar recursos a las empresas mexicanas y promover una mayor eficiencia y competitividad en el sector financiero. Las instituciones financieras extranjeras tienen pocas oportunidades de crecimiento, ya que de hecho el límite individual de 1.5% del capital neto total las condena a operar con tamaños similares al de instituciones pequeñas en un sistema que cuenta con un número reducido de bancos y en el que los dos más importantes dan cuenta de poco más del 50% del capital bancario neto del país. Por lo tanto las instituciones de Canadá y E.U. no podrán competir con las grandes entidades financieras mexicanas, que tienen muy protegido sus intereses; una situación similar se presenta en el caso de los intermediarios bursátiles. El TLC incluye un mecanismo para resolver las

disputas, que también es aplicable al sector financiero. Los tribunales se formarán con cinco miembros seleccionados de una lista trinacional de expertos legales y financieros.

Finalmente en el sistema financiero mexicano que está en proceso de reforma han aparecido claros síntomas de ineficiencia y prácticas oligopólicas, en el ámbito del TLC se debe fortalecer los vínculos financieros entre los países que lo conforman para promover una asignación de recursos eficientemente. Restringir el crecimiento del sector financiero y su integración regional podría provocar que las inversiones se dispersen hacia otras áreas.

Esta estrategia de mayor apertura e integración financiera no está fuera del alcance de los países de América del Norte. Aunque México es el socio menor, cuenta con los atributos necesarios para emprender ese tipo de programas. Sus mercados de capital han crecido durante los últimos años, la banca cuenta con una amplia experiencia y dispone de una base industrial importante y de significativos volúmenes de IED de los otros socios del TLC.

V.9. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SUS ALCANCES

Una de las cuestiones relativas a la evolución del TLC de América del Norte, que mayor interés ha despertado en numerosos países latinoamericanos es el saber si el tratado se limitará a sus tres miembros actuales o se abrirá a otras naciones de la zona.

Este aspecto reviste gran importancia debido a las altas posibilidades de que en el acuerdo en el que participan México, E.U., y Canadá genere una desviación comercial. La apertura del TLC a otros países podría evitar dicha desviación, pero además podría constituir el primer paso para un proyecto aún más ambicioso: el establecimiento de una de libre comercio en todo el hemisferio occidental. ¿En qué medida y con qué modalidad podría el TLC servir de modelo para crear una área de libre comercio?

En términos generales, el TLC es una versión amplia y profunda del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALCEUC), ya que representa compromisos por parte de México de poner en práctica el mismo grado -en algunos casos incluso mayor

deliberación en los ámbitos comerciales y de inversión que el acordado entre sus socios del norte. El TLC cubre temas pendientes entre aquellos dos países, como la protección de derechos de propiedad intelectual y las disposiciones que distorsionan la inversión (por ejemplo, las reglas que establecen un contenido mínimo nacional y de exportación). Así, se estipula la eliminación de las barreras arancelarias y gran parte de las no arancelarias en un período de diez años (15 para una gran cantidad de productos sensibles, como el maíz y el frijol).⁸⁶ Adicionalmente, el tratado extiende a México el beneficio del innovador mecanismo de resolución de disputas incluidas en el ALCEUC y se adoptan disposiciones inéditas en los ámbitos de comercio de servicios, la inversión y la agricultura.⁸⁷

Gran parte de la agenda que cubrió el TLC se empalmó con las negociaciones multilaterales de la Ronda de Uruguay, de hecho, algunos temas delicados (los subsidios agrícolas y las leyes comerciales relativas a las subvenciones e impuestos compensatorios y antidumping), se dejaron fuera de las negociaciones trilaterales para discutirse en el Foro Multilateral. Los resultados de la Ronda de Uruguay, tendrá un efecto importante en las posibles desviaciones comerciales que origine el TLC. Son altas las probabilidades de que éstas ocurran, ya que la economía mexicana tiene un bajo nivel salarial y fabrica muchos productos intensivos de mano de obra que E.U. y Canadá importan de algunas naciones de América Latina y otros países en desarrollo.⁸⁸

La posibilidad de que ocurra una desviación comercial se deriva de que Canadá y E.U. eliminarán sus barreras comerciales a los productos mexicanos. Así, por ejemplo, si bien México no es un proveedor importante de productos textiles y de confección de esos países, ellos no deberían de imponer cuotas a las naciones proveedoras de bajo costo -según el acuerdo multifibras- y que dichas cuotas se eliminen gradualmente y hasta dentro de un buen número de años harán que México aumente de manera notable ese tipo de exportaciones a sus socios del TLC.

Afortunadamente, el TLC tiene una estructura que puede evitar el potencial de desviación comercial y ser el vehículo para ampliar y fortalecer un proceso de creación de comercio en el continente al servir de base en una área de libre comercio ampliada. Esto podrá lograrse mediante la dominación "cláusula de acceso". Si bien aún no están claros los

términos concretos de esa cláusula, conviene comenzar a explorar el siguiente paso de la liberación comercial: El objetivo de E.U. es, establecer el libre comercio en todo el hemisferio occidental.⁸⁹ La pregunta es de que manera México puede desempeñar un papel importante para contribuir a que esta meta se alcance.

La cláusula de acceso permite que el mismo TLC que el mismo TLC sirve para liberar más el comercio con otros países Latinoamericanos y de El Caribe y abrirles la puerta para negociar su ingreso al tratado. La ventaja principal de esa disposición es que hará posible evitar que surja un patrón de acuerdo de libre comercio del tipo "Centro y Radio".⁹⁰ Si el tratado no fuera un acuerdo accesible, Estados Unidos negociaría con los países de forma individual o en grupos subregionales.

Por ejemplo, al TLC trilateral podría surgirle un acuerdo de libre comercio entre la economía estadounidense y Chile, al que a su vez le surgiría un acuerdo con los países del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, etc.), México, Chile y las naciones del Mercosur gozarían del acceso libre al mercado de E.U., pero no a los mercados de cada uno de ellos.⁹¹ En contraste, un TLC abierto a todos los países de la región proporcionaría un mercado regional más integrado y equitativo, en donde el libre intercambio se irradia en todas direcciones.

La idea de cláusula de acceso es popular en muchos países latinoamericanos, ya que se ha propagado la creencia de que una fórmula relativamente sencilla puede facilitar mucho los acuerdos futuros del libre comercio.

Los intereses de México en esta cláusula fueron contradictorios, inicialmente los negociadores mexicanos esperaban obtener un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos, hubieran preferido que Canadá no formara parte de las negociaciones del TLC. Sin embargo sufrieron una desilusión cuando a mediados del 1990 el presidente Bush propuso la Iniciativa para las Américas. Si el gobierno de Clinton continúa este proyecto y tiene éxito, la consecuencia será la erosión gradual del margen de preferencia de México en el mercado de Estados Unidos y Canadá; con todo ello y por muchas razones los negociadores mexicanos no quisieron rechazar el concepto de cláusula de acceso.

Si Estados Unidos decidiera seguir adelante con ulteriores negociaciones de libre comercio en la región, México estaría en posición al tener un lugar en la mesa de las negociaciones. El dilema de México era idéntico al de Canadá en 1990 cuando se propuso el TLC; los canadienses se vieron obligados a participar para poder defender sus intereses.

Con todo, existen cuestiones de principio y procedimiento en torno a la cláusula de acceso que aún no se aclaran. La más importante se refiere a los términos específicos que los países latinoamericanos tendrán que cumplir para poder adherirse al TLC. Es claro que cualquier nuevo miembro tendrá que asumir el conjunto de obligaciones y disciplinas impuestas en la mayoría de los capítulos del tratado. Si esto fuera aceptado por los nuevos miembros, de acuerdo con nuestra perspectiva, el proceso de adhesión al TLC debería ser tan justo, objetivo, transparente, consistente y automático como sea posible. Así mismo, y en un intento de aminorar la politización del proceso, deberá incluirse un procedimiento de negociación tipo "vía rápida" al estilo de Estados Unidos.

Por otro lado, el futuro de la economía ya no se prevé como antes. En los últimos años se han presenciado cambios de fondo y de forma en la vida económica mexicana y mundial. En México, las reformas se sintetizan en privatizaciones, desregulaciones y apertura comercial, entre otras de igual importancia. El sector donde mejor se aprecia el cambio es el del comercio exterior, el cual nos conduce al libre intercambio, signo de nuestro tiempo.

El TLC es un acuerdo para lograr un mercado más libre, un conjunto de condiciones e instituciones que fomenten el comercio y una seguridad jurídica para todos los participantes. A México le representa una gama de oportunidades, retos y riesgos; estos últimos se deberán minimizar; los segundos, superar y las primeras, aprovechar.

Sin duda desde antes de iniciarse el proceso mismo de las negociaciones del TLC se empezaron a sentir sus efectos en la política y economía mexicana. A partir del 1o. de enero del año en curso, nuestro país extiende de manera natural el modelo de desarrollo hacia fuera que eligió desde mediados del decenio pasado.

En este entorno, el tratado busca eliminar los obstáculos en el intercambio de bienes y servicios entre los países signatarios, para México -como todo tratado internacional- puede tener limitaciones a cambio de las ventajas que se le otorgan.

Desde el punto de vista político, es probable que el próximo presidente de México tenga otra concepción en torno del proyecto de nación, aunque sea en términos relativos. Tal vez no todos los mexicanos estén a favor del TLC ante un posible cambio en las expectativas.

Por otro lado, aún cuando el artículo 2205 del tratado señala que "un país puede retirarse de él con sólo dar aviso a las demás partes con seis meses de anticipación",⁹² para México el costo podría resultar muy grande. Se correría el riesgo de una caída en el flujo de capitales externo que pondría en peligro la viabilidad económica y financiera del país.

El TLC entraña todo proceso de reconversión que tiene como objeto lograr la competitividad internacional, es decir, bajos costos, mayor calidad y mejor servicio, ya que ante la desgravación arancelaria -en el modelo del TLC- los mercados se vuelven sumamente competidos.

El libre comercio no sólo implica la reconversión de las empresas o la desaparición de las que no lo pueden realizar, sino el surgimiento de nuevas que, aprovechando las mejores y más numerosas oportunidades de la globalización, alcancen una elevada competitividad.

La actual economía mexicana está clasificada, respecto de Estados Unidos y Canadá, como muy débil en 46% de los rubros de competitividad, débil en 20%, moderada en 20%, fuerte en 6.7% y muy fuerte en 6.7%. Al respecto, hay que consignar que al gobierno le compete elevar la competitividad de 33% de los rubros y a empresarios, 66%.⁹³ De ahí que la posibilidad de un futuro mejor para la economía mexicana dependa, de manera creciente -como nunca antes- de la iniciativa privada.

Otro hecho importante lo constituye el déficit comercial y su estrecha relación con la inversión extranjera. En los últimos años las exportaciones han registrado un crecimiento sostenido y una notoria diversificación: mientras que en 1983 el petróleo representó 73% del total de las ventas externas, en 1993 su participación se había reducido a cerca de 33 por ciento.

La parte preocupante del comercio exterior mexicano son las importaciones. Si en los primeros años de apertura se trató básicamente de artículos de consumo, en la actualidad

se trata de bienes intermedios. De 1988 a 1993 las compras externas se elevaron de 19,000 a 60,000 millones de dólares, revirtieron la tendencia de la exportación. En 1993 se registró un déficit comercial de aproximadamente 15,000 millones de dólares y se estima que en 1994 el desequilibrio será cercano a 17,000 millones.

Aunque parece que las importaciones han alcanzado su nivel normal, es probable que se incremente en el corto y el mediano plazos. Ello obedece al repunte económico previsto ya que 65% de las exportaciones de Estados Unidos tienen, en el marco del TLC, una desgravación arancelaria que va desde lo inmediato hasta cinco años, lo que significa que sus ventas a México pueden aumentar de manera importante. Ello podría presionar con severidad la balanza comercial, lo que sin duda afectaría la disponibilidad de divisas del país o generaría una tremenda necesidad de crecientes inversiones extranjeras. Cabe señalar al respecto que del total de las divisas dedicadas al comercio, 71% se orienta a la compra de productos intermedios.

Los recursos necesarios para el financiamiento del déficit comercial se han obtenido, a partir de 1992, del mercado de dinero -por medio de los CETES- y en menor medida del mercado accionario. En ese sentido, la inversión proveniente del exterior soluciona el problema aunque no reduce el riesgo.

En 1993 el ingreso de capitales externos ascendió a 15,600 millones de dólares, con lo que México ocupó el primer lugar de captación del mundo.⁹⁴ La mayoría de los capitales se orientó a actividades especulativas, no a las productivas que hubiera sido la deseable.

Con el continuo descenso de las tasas de interés se presenta otro riesgo que puede traducirse en una salida de esos capitales "golondrinos" en busca de rendimientos más atractivos, como ha sucedido recientemente.

Ahora bien, lo conseguido por el gobierno de México en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio lo deben complementar los empresarios, que deben expandir y aumentar la presencia de nuestros bienes y servicios en los mercados de exportación. A partir de la eficacia productiva, comercial y financiera se debe ganar la preferencia de los consumidores estadounidenses y canadienses.

Sin embargo, no hay que olvidar que en un futuro no muy lejano, México tal vez tenga que compartir el mercado de Norteamérica por la probable incorporación al TLC de otros países de América Latina.

De cualquier manera, lo dicho líneas arriba no debe interpretarse como una negativa al TLC. Por el contrario, es posible afirmar que en conjunto el Tratado representa más beneficios que desventajas para México y quizá sea el único cambio a la vista.

Sin duda, las mayores ventajas que se desprenden del TLC se presentan en el ámbito económico, no en el comercial. Quizás la variable macroeconómica más favorecida sea la inflación, ya que la baja arancelaria puede repercutir directa e inmediatamente en el abatimiento de los precios, lo cual contribuiría a la consecución de las metas oficiales en esa materia.

El tratado entraña un alto grado de estabilidad para la economía mexicana y ello significa una garantía. Formar parte del mercado más grande del mundo es un gran atractivo para los capitales internacionales y es de gran importancia para México, pues tiene un escaso margen de ahorro interno.

V.10. PERSPECTIVAS DEL TLC

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre México, Estados Unidos y Canadá es parte de una política que pretende consolidar la reforma económica al acrecentar la competitividad internacional de nuestros productos de las citadas economías favorecerán la generación de más empleos mejor remunerados.

Desde luego, el comercio libre no asegura por sí mismo la solución de ninguno de estos planteamientos, ya que el bienestar de un país no depende directamente del comercio internacional, sino del trabajo y la capacidad de organización de su gobierno y sus habitantes. Por tanto, se requerirá continuar, con las modalidades de estos nuevos tiempos, con la disciplina económica y financiera, la firmeza en el cambio estructural, la participación

más amplia en la búsqueda de la productividad y competitividad, todo ello orientado a lidiar los sacrificios de quienes menos tienen.

Ahora con el Tratado de Libre Comercio, que destaca lo relativo a la inversión, será posible captar una porción mayor de ahorro externo. Así, al integrarse un mercado abierto tan grande como lo es el de América del Norte, junto con sus perspectivas de expansión, habrá un estímulo adicional suficientemente interesante para que las empresas procuren hacerse un lugar en las áreas bien delimitadas y en sectores específicos de la producción.

La ampliación del mercado se va a manifestar en más de una dimensión: no sólo supondrá un aumento de la demanda potencial, factor muy importante, sino que presentará también numerosas opciones para ofrecer y abastecerse de materias primas, productos semielaborados, servicios intermedios, financiamiento, tecnología, etc, además, de la oportunidad de aprovechar que las economías de los tres países signatarios del tratado pueden complementarse en terrenos diversos y de variadas maneras.

Los niveles de aranceles mantenidos en la relación comercial entre México y Estados Unidos dan cuenta del sentido preciso de lo que significa la apertura entre ambas economías. Una estimación basada en el comercio de 1993 arroja que el arancel promedio que México impone a su vecino del norte es de 11.4% mientras el de éste es de 11%.

En este marco de apertura, con el Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos y la tarifa preferencial de Canadá habrá un efecto favorable de gran importancia, sobre todo en la petroquímica, ya que desde el primer día de vigencia del TLC todas las mercancías que hoy se benefician de este sistema de manera limitada desde el punto de vista cuantitativo, tendrá un arancel cero sin topes al monto que puede exportarse. Esta medida, que debe aprovecharse al máximo, constituyó una demanda del sector productivo e implicó el reconocimiento de México como país desarrollado.

Como consecuencia de cómo se formuló la regla de origen, no se otorga a mercancía alguna el trato preferencial negociado en el tratado sin que cada producto denote una considerable elaboración industrial dentro de la región, lo cual mediante la inversión de países del área y fuera de ella -fomentará la apertura de un número mayor de fuentes de empleo-.

La liberación internacional del comercio agropecuario, que inicia su difícil y lento proceso a partir de la reciente aprobación de la Ronda de Uruguay del GATT, traerá como consecuencia una relación más complementaria y dinámica entre las principales zonas económicas y un incremento de la rentabilidad de la actividad agropecuaria.

En este terreno el tratado da paso firme, con una apertura comercial gradual y lenta que reconoce las diferencias o las francas discrepancias de competitividad que pueden depurarse en lapsos suficientes para realizar los ajustes necesarios y conseguir en el plazo mediano una relación comercial en función de ventajas reales. Este será tal vez el reto más grande del TLC, por lo que el cambio estructural del sector, que apenas comienza en nuestro país, tendrá que profundizarse con una intensa y bien calculada participación gubernamental, de manera fundamental respecto a los pequeños productores, que son los más numerosos y tienen requerimientos de diversa índole.

Lo anterior es posible porque los subsidios agropecuarios negociados permitirán que operen en forma abierta y franca los modelos de compensación, lo cual significa que México podrá ajustar los apoyos directos a prácticamente todos los proyectos, sin que ello acarree sanciones o reacciones adversas de tipo comercial. Además, es factible grabar con impuestos compensatorios las importaciones que tengan subsidios de exportación de los otros dos países signantes.

Nuevas posibilidades se abren respecto al comercio transfronterizo de servicios, que México ya tiene en gran medida y ahora obtiene reciprocidad, destacando las exportaciones de servicios mexicanos intensivos en mano de obra, donde se obtendrán grandes ventajas.

La negociación del TLC generó la necesidad de crear un instrumento de cooperación laboral que garantiza la transparencia en la aplicación de la legislación laboral de cada uno de los países; ello coadyuvará a mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en el territorio de cada una de las partes. Así mismo, el acuerdo de cooperación ambiental reconoce la decisión política de México de proteger el ambiente en el proceso de desarrollo económico, apoyando el concepto de desarrollo sustentable.

Los efectos esperados del TLC se demuestran no sólo por los conceptos negociados; se comprueban con los diferentes modelos macroeconómicos y de equilibrio general realizados tanto en México como en Estados Unidos.

Para aprovechar las ventajas y reducir los efectos negativos, es deseable que se ahonde en algunos temas como la desregulación y las medidas aplicables a los monopolios, así como la conveniencia de una apertura más acelerada en áreas como la financiera que, por su incidencia en el resto de la actividad económica, es apremiante hacer más eficiente, o ámbitos tan importantes para el bienestar social, como la racionalización del comportamiento del consumidor, mediante la difusión intensiva de clasificaciones objetivas de las características de los productos en el mercado.

Así mismo, conviene intensificar la difusión de detalle del tratado entre la población de todas las regiones del país, y con base en la opiniones que se recaben, mejorar el conjunto de programas que aplican o aplicarán.

Una nueva economía con los dos países al norte de México se presenta como una realidad, y su materialización legal mediante el tratado de libre comercio significa una oportunidad, no una seguridad, para fortalecer económicamente al país.

Debe insistirse que el TLC no va a resolver todos los problemas porque su naturaleza no es la de una solución, sino la de un instrumento que, bien aprovechado, contribuirá a transformar la economía mexicana para elevar la producción y la productividad y, con ello, las fuentes de empleo y los ingresos de los mexicanos.

De hecho, el tratado abre tantas interrogantes como las que resuelve. Las incógnitas para el futuro son fundamentales, porque abarcan muchos de los temas que son trascendentales para el desarrollo, como el ajuste de los diferentes agentes económicos a las nuevas condiciones; la integración regional; la equidad entre los estados el norte y del sur del país; la disminución de la pobreza, y la consecución de la justicia social, preocupación medular de los gobiernos posrevolucionarios.

En esta perspectiva el TLC ofrece una oportunidad. Su éxito dependerá de que el gobierno mexicano hag lo adecuado.

La puesta en marcha del TLC ofrece una oportunidad. Su éxito dependerá de que el gobierno mexicano haga lo adecuado.

La puesta en marcha del TLC ejerce un poderoso efecto de atracción sobre otros países, dado el exclusivismo que caracteriza a las zonas de libre comercio. Sancionado por el

GATT, el TLC tiene la posibilidad de prescindir del multilateralismo debilitado y preconizar el bilateralismo materializado en una política comercial selectiva.

La actitud de Chile y su interés por incorporarse al TLC, apelando a la cláusula de adhesión existente en el pacto trinacional, denota una crisis del latinoamericanismo y un triunfo del panamericanismo, en el que la asociación con Estados Unidos ya no es vista como un riesgo sino como una necesidad real. Argentina, pilar del MERCOSUR, diseño comercial por demás atractivo, ha asestado un duro revés al Cono Sur al manifestar su deseo de participar en el TLC, y a la vez, sin resolver los problemas prácticos que hecharían a andar al MERCOSUR del Río de la Plata.

Es difícil pensar, sin embargo, en un libre comercio hemisférico. México, desde la óptica estadounidense, es un país especial que merece, igualmente, un tratamiento especial. Siendo el tercer socio comercial de los estadounidenses, México al lado de Canadá, hace realidad la regionalización de las actividades económicas y comerciales de América del Norte. Ningún otro país del hemisferio se encuentra en esta situación.

Por otro lado, México será el menos interesado en permitir una ampliación del TLC a nuevos socios latinoamericanos, dada la pérdida de espacios económicos dentro del mercado estadounidense, hecho que traería aparejado. Incluso si Chile intentara signar un pacto bilateral con los Estados Unidos, México (a la usanza de Canadá al momento en que los mexicanos y estadounidenses anunciaron que llevarían a cabo negociaciones bilaterales para concretar el libre comercio), pediría su participación a fin de supervisar los arreglos entre ambas naciones, riñendo con un socio latinoamericano, y todo por defender su relación especial con los Estados Unidos.

NOTAS

- (1) Rico F. Carlos. "Una Vuelta a la Montaña Rusa. Relaciones mexicano-estadounidenses después de la posguerra y desafíos del futuro inmediato", en Comercio Exterior, vol. 31, núm. 3, pág. 390.
- (2) Alvelar Acevedo, Ortega Venzor. TLC, Marco histórico para una Negociación, Ed. Tus, pág. 127.
- (3) Ibid. pág. 127.
- (4) Alvelar Acevedo, Op. Cit., pág. 128.
- (5) Ibid. pág. 131.
- (6) Alvelar Acevedo, Op. Cit., pág. 134.
- (7) Ibid. pág. 135.
- (8) Rico F. Carlos, Op. Cit., pág. 397.
- (9) Ojeda Mario, México el surgimiento de una Política Exterior Activa, Ed. SEP. Foro 2000, México 1986, pág. 49
- (10) Ojeda Mario, Op. Cit., pág. 109-110.
- (11) Urías Brambila, Homero, "México-Estados Unidos, la Nueva Era de Cooperación y Amistad", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 11, noviembre 1986, pág. 956.
- (12) Urías Brambila, Op. Cit., pág. 956.
- (13) Nuñez Georgina, "México-Estados Unidos, ¿Amigos otra vez?", en Cono Sur, FLACSO, vol. 8, núm. 5, Chile septiembre-octubre de 1989, pág. 1-7.
- (14) Salinas de Gortari, Carlos, "México-Estados Unidos una nueva era de cooperación y amistad", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, octubre de 1989, pág. 909.
- (15) Avila Conelly, Claudia, "El Mercado de América del Norte, Espacio Económico para México", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 7, julio de 1991, pág. 661-664.
- (16) Castro Martínez, Pedro, "México y la Política Comercial Estadounidense", en Foro Internacional, 119, vol. 30, núm. 3, enero-marzo de 1990, pág. 495.
- (17) Fangylber Fernando, Martínez Trinidad, Las Empresas Transnacionales. Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana, Ed. F.C.E., México de 1976, pág. 143-147.
- (18) Corro Barrietos Bernardo, "Apertura Comercial de México y Nueva Proyección Mundial de Estados Unidos", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 7, julio de 1991, pág. 677.
- (19) Secretaría de Programación y Presupuesto, Cambio Estructural en México y en el Mundo, Ed. F.C.E., México de 1987, pág. 13-23.
- (20) Corro Barrietos Bernardo, Op. Cit., pág. 679.
- (21) Avila Conelly, Claudia, Op. Cit., pág. 663.
- (22) Corro Barrietos Bernardo, Op. Cit., pág. 680.

- (23) Avila Conelly, Claudia, Op. Cit., pág. 664.
- (24) Barrios Gómez Agustín, "México-Canadá" en Grandes Temas de Política Exterior Mexicana, Ed. F.C.E., México de 1983, pág. 168.
- (25) del Alizal Laura, "México y Canadá: ¿Políticas Exteriores Convergentes?", en Polis 91, Anuario de Sociología.
- (26) Avila Conelly, Claudia, Op. Cit., pág. 662.
- (27) del Alizal Laura, Op. Cit.
- (28) Avila Conelly, Claudia, Op. Cit., pág. 662.
- (29) del Alizal Laura, Op. Cit.
- (30) Corro Barrietos Bernardo, Op. Cit., pág. 679.
- (31) del Alizal Laura, Op. Cit.
- (32) Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano, "La Iniciativa para las Américas: Evolución y Prespectiva", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 7, julio de 1991, pág. 243.
- (33) Sandoval Fernando, Texto de Intervención, como orador invitado en el almuerzo del Club Rotario de la Ciudad de Guatemala, el día 30 de octubre de 1991, en Notas sobre México, año 2, núm. 39, pág. 36.
- (34) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ¿Qué es el TLC?, México de 1992.
- (35) Rico F. Carlos, Una vuelta a la Montaña Rusa. Reacciones mexicano-estadounidenses después de la posguerra y desafíos en el futuro inmediato, en Foro Internacional, 115, vol. 31, núm. 3, enero-marzo 1989, pág. 403.
- (36) Carlos Salinas de Gortari, "México-Estados Unidos. Una Nueva Era de Cooperación y Amistad", en Comercio Exterior, vol. 3, núm. 11, noviembre de 1989, pág. 959.
- (37) Alvelar Acevedo, Op. Cit., pág. 166.
- (38) Carlos Salinas de Gortari, Op. Cit., pág. 960.
- (39) Urias Brambila Homero, Op. Cit., pág. 959.
- (40) "Reunión presidencial México-Estados Unidos" en el Mercado de Valores, año 49, núm. 20, 15 de octubre de 1989.
- (41) "Principios para negociar el Tratado de Libre Comercio", Jaime Serra Puche, en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 7, julio de 1991, pág. 655.
- (42) "Reunión de la Comisión Binacional México-Estados Unidos", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 9, septiembre de 1991, pág. 840.
- (43) Serra Puche Jaime, Op. Cit., pág. 656.
- (44) Ibid. pág. 653.
- (45) Figueroa Yolanda, "Rumbo al Tratado de Libre Comercio en pos de un Tratado Comercial Justo, para los tres países" en Cuarto Poder, primera parte, Expresión del Periodismo, núm. 4, mayo de 1991, pág. 5.
- (46) Ibid. pág. 6.
- (47) Figueroa Yolanda, "Rumbo al TLC ...", Op. Cit., II parte, pág. 5.

- (48) Ibid. pág. 7.
- (49) Serra Puche, Jaime, Op. Cit., pág. 660.
- (50) Ibid. pág. 655.
- (51) SECOFI, Cronología de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio; en Comercio Exterior, septiembre de 1992, pág. 867-868.
- (52) Ibid. pág. 868.
- (53) Resumen del Tratado de Libre Comercio, Op. Cit., pág. 1.
- (54) Ibid. pág. 1.
- (55) Resumen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, SECOFI, México 1992, pág. 1.
- (56) del Alizal Laura, "Las Reglas de Origen" en el Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto, Ed. UAM, México 1994, pág. 74.
- (57) del Alizal Laura, Op. Cit., pág. 77.
- (58) Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Tomo II, SECOFI, 1992, pág. 11.
- (59) Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Tomo I, SECOFI, 1992, pág. 104-105.
- (60) Gutiérrez Camposeco, Vicente, "El Tratado de Libre Comercio", en Quórum, año 1, núm. 4, julio de 1992, pág. 8.
- (61) El Nacional, viernes 12 de marzo de 1993.
- (62) El Nacional, domingo 14 de marzo, pág. 1.
- (63) El Nacional, martes 4 de mayo.
- (64) SECOFI, Acuerdos de Cooperación Ambiental y Laboral, pág. 15-18.
- (65) Ibid. pág. 73-76.
- (66) Informe Anual del Banco de México, 1993, pág. 3.
- (67) Arroyo, Alberto, El Final de un Sexenio y la Incertidumbre de un Tratado, Balance Económico, 1989-1993, UAMI, octubre 1993, pág. 100.
- (68) Rubio Luis, ¿Cómo va a afectar a México el TLC?, Ed. FCE, México 1992, et. al, El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos.
- (69) El Universal, "Cuenta México con estabilidad económica para integrar a la OECD", 12 de junio de 1993.
- (70) Rey Romay Benito, La Integración Comercial de México a Estados Unidos: ¿Alternativa o Destino?, Ed. Siglo XXI, México 1992.
- (71) Rico Carlos, Relaciones México-Estados Unidos: Conflictos y Convergencias, Ed. Senado de la República.
- (72) Khosrow FATEMI, Tratado Internacional y Finanzas, Washington 1988.
- (73) Galindo Magdalena, Viejos Desafíos, Nuevas Perspectivas México-Estados Unidos y América Latina, Ed. UNAM-Porrúa, México 1989.

- (74) Cataneda Jorge y Robert A. Pastor, Limites en la Amistad México-Estados Unidos, Joaquín Mortiz-PLANETA, México 1989.
- (75) Arellanes Paulino Ernesto, Crisis Capitalista o Inversiones Extranjeras, Ed. Tlamelaua-Libros, México 1992.
- (76) Barkin David, et. al, Las Relaciones México-Estados Unidos, UNAM-Nueva Imágen, México 1992.
- (77) Edgar Ortíz, Composición de la Política Económica y la Integración Económica de México, Sociedad Internacional para la Intercomunicación de Nuevas Ideas, Atenas, Grecia, 29 de junio-2 de julio de 1992.
- (78) Alain de Remes, El Acuerdo del Libre Comercio México-E.U.A., Caminos para Fortalecer la Soberanía, Ed. DIANA, México 1991.
- (79) Arellano Paulino Ernesto, Op. Cit.
- (80) La Jornada, 19 de agosto de 1993, "México entre los diez países con más IED: SECOFI".
- (81) La Jornada, 14 de junio de 1993, "En enero-abril entraron al país 3,756 mdd".
- (82) El Financiero, 16 de junio de 1993, "México segundo socio de E.U.A.".
- (83) La Jornada, 16 de agosto de 1993, "México segundo país receptor de inversión pequeña y mediana.".
- (84) A fin de diciembre de 1992 las inversiones de cartera en la Bolsa Mexicana de Valores ascendían a 28,716.3 mdd, esto es, 20.1% de la capitalización total de 138,739.07 millones. En 1992 los fondos frescos internacionales para las empresas ascendieron a 2,629.7 mdd.
- (85) El Banco de México carecía de autonomía frente al poder ejecutivo. Para solventar ese problema y fortalecer a esa dependencia, recientemente se le otorgó plena autonomía y se definieron más claramente sus responsabilidades, básicamente promover la estabilidad de los precios y del tipo de cambio.
- (86) El TLC, establece la eliminación de todos los aranceles y las cuotas en el comercio regional de textiles y prendas de vestir. Esta es la primera vez que un país en desarrollo que es importante abastecedor de estos productos goza de la eliminación de las barreras en el mercado de dos países avanzados (Canadá y Estados Unidos). El tratado incluye también un acuerdo respecto a que las principales restricciones al comercio agrícola se transformen en aranceles-cuota, las cuales deberán eliminarse en un período de quince años. Comercio Exterior, vol. 44, núm. 6, México, junio de 1994, pág. 489.
- (87) El TLC elimina gran número de las barreras al comercio de servicios de telecomunicaciones y transporte terrestre y abre el sector financiero a las instituciones de finanzas estadounidenses y canadienses para el año 2000. Con ello se establecen importantes precedentes para futuras negociaciones regionales y multilaterales, Ibid.
- (88) En un estudio sobre los efectos potenciales de desviación comercial que puede generar el TLC en los países del hemisferio occidental, realizado por economistas del Banco Mundial, se comprueba que las repercusiones pueden adquirir particular importancia en países como Brasil, cuyas exportaciones sufrirían un desplazamiento de alrededor de 18 mdd. México, a su vez, desplazaría a la mayoría de las naciones latinoamericanas en el mercado estadounidense por un monto cercano a 15.8 mdd en productos alimenticios

y agrícolas, mientras que en el desplazamiento de bienes manufacturados de la región ascendería a unos 13.4 mdd. Comercio Exterior, vol. 43, núm. 10, México, octubre de 1993, pág. 967.

(89) Conviene destacar que según declaraciones recientes de funcionarios estadounidenses, la cláusula de acceso no será exclusiva de los países latinoamericanos y Del Caribe, sino que se prevé aplicarla a cualquier nación del mundo, en particular las de Asia. Esto hace imperativo que las economías latinoamericanas tomen una posición respecto a su posible ingreso al TLC. Comercio Exterior, vol. 432, núm. 12, México, diciembre de 1993, pág. 1207.

(90) La idea medular del concepto de los acuerdos de libre comercio del tipo "centro y radio" es que los países que desempeñan la función de "radio" se encuentran en una posición desventajosa frente a la nación "centro"; ésta, al tener acuerdos con cada uno de los países "radios", tiene acceso libre a ellos, mientras que estos últimos sólo tienen acceso libre al país "centro" y no entre ellos. Canadá consideró de gran importancia lograr la trilateralización del TLC, pues de esa manera se otorgan los mismos derechos y atractivos a cada uno de los miembros y se rompe la posición de "centro" y "radios" al establecerse un vínculo común entre los tres países. Comercio Exterior, vol. 44, núm. 6, México, junio de 1994, pág. 491.

(91) Obviamente esto no se aplica al caso de México y Chile, que han suscrito un acuerdo bilateral de libre comercio.

(92) Vega, Cánovas Gustavo, Boletín Editorial del Colegio de México, "México-Estados Unidos-Canadá", México de 1993, pág. 6, 14.

(93) Sobarzo H. Análisis de los efectos del TLC entre México y América del Norte. Un enfoque de equilibrio general, centro de Estudios Económicos, El Colegio de México, 1991. pág. 120.

(94) Comercio Exterior, vol. 44, núm. 1, enero de 1994, pág. 25.

CONCLUSIONES

A la integración económica no le corresponde, ni puede hacerlo dar respuestas a corto plazo a los problemas del ajuste, estabilización y crecimiento de los países de América Latina. Se trata de un proceso que tiene su propia complejidad y cuyos resultados no son automáticos. Sus efectos serán necesariamente limitados en un principio, dado el reducido coeficiente global de apertura al exterior de los países de la región y la limitada participación del comercio intrarregional en el producto. A medida que la transformación productiva se profundice, diversificándose la estructura de producción de los países que se integran, aumentará la viabilidad de la integración, pues se expandirá la base del intercambio comercial y de la especialización productiva.

Desde otro punto de vista, se trata de un proceso no lineal y que en algunos casos podría progresar en forma muy acelerada, aunque también podría experimentar fuertes retrocesos ante una crisis económica de grandes proporciones. En este caso se afectaría el comercio intrarregional, pero menos que la inversión directa intrarregional ya realizada, la que fuerza acompaña los altibajos de las economías receptoras.

Las integraciones es una idea ganadora y su gestión es compleja pero posible. Habrá que moverse entre la especificación de las relaciones económicas bilaterales o regionales y la desinhibición del proceso global hacia el libre comercio. Este camino estrecho, pero sobre todo el del desarrollo siempre lo ha sido. De ese modo la integración será un factor de modernización de la economía de América Latina.

Existe un grado reducido de interdependencia económica entre los países miembros de cada agrupación. El Grupo Andino y el Mercosur han adquirido un alto grado de compromiso al intentar crear cada uno, en un plazo relativamente breve, un mercado común. En la ALADI y el acuerdo entre México y Chile se han pactado obligaciones menos ambiciosas, por lo que no precisan recurrir a medidas de cooperación en las políticas económicas distintas de las establecidas en los convenios.

La necesidad de cooperación al formular y ejecutar las políticas macroeconómicas surge como consecuencia de la fuerte interdependencia económica de dos o más naciones,

pues esto implica la existencia de canales de transmisión de los efectos de las políticas internas a los otros asociados y viceversa. Se trata de que, en general, los beneficios de la cooperación superen los costos de la pérdida de soberanía económica, es decir, de la disminución de los grados de libertad para manejar en forma individual las políticas.

Del exámen de diversos indicadores económicos para la ALADI, el Grupo de los Tres, el Acuerdo México-Chile y el Tratado de México-Costa Rica, surgen como elementos dominantes las asimetrías en algunas variables principales, como el PIB, la inversión, los gastos de gobierno, la deuda externa, la inflación, las tasas reales de cambio, los niveles arancelarios y los instrumentos de promoción de exportación. Ello ilustra la magnitud de la tarea si se decide emprender seriamente un proceso de cooperación en las políticas macroeconómicas en el marco de las agrupaciones de integración.

Por otro lado, el éxito de las negociaciones de la Ronda de Uruguay es crucial para impulsar el comercio mundial de bienes y servicios, así como para facilitar los flujos de capital y la transferencia de tecnología. Además, revertiría las tendencias neoproteccionistas y, sobre todo, aseguraría la creación de un nuevo marco jurídico, más amplio y más completo, en el que predominen las normas convenidas internacional y no la capacidad de imponer decisiones unilaterales.

México otorga la mayor importancia al éxito de esta negociación, ya que permitiría que los países de menor desarrollo contaran con la certeza de que sus esfuerzos para aumentar su competitividad y, así, incrementar su participación en el comercio mundial, no se verían obstaculizados en forma arbitraria.

La ausencia de reglas universalmente aceptadas, así como de mecanismos ágiles para solucionar controversias, afecta principalmente las economías medianas y pequeñas, ya que el bloqueo de las exportaciones de unos cuantos productos puede poner en riesgo un alto porcentaje de su comercio y producción.

La creación de este nuevo marco para el comercio mundial no se contrapone, en forma alguna, a los acuerdos que México ha suscrito con otros países y regiones, o a los que se concluyeron como el TLC con Canadá y los Estados Unidos.

Más aún, la existencia de un marco de carácter global sentará bases sólidas para que los países que desean aunar esfuerzos para lograr mayores niveles de competitividad, puedan

hacerlo sin constituirse en fortalezas impenetrables. De esta manera, ambas tendencias se complementarían mutuamente y los beneficios de un incremento en el comercio mundial de bienes y servicios generalizados y compartidos.

En otras palabras, las negociaciones de la Ronda Uruguay y las del Tratado de Libre Comercio en América del Norte son plenamente complementarios.

Así, la política de diversificación comercial seguida por México combina la actividad multilateral con la regional y bilateral, y responde a las tendencias y requerimientos de la economía internacional y contribuye a lograr los fines del proceso de cambio interno que hemos emprendido, que es consolidar la soberanía en un mundo interdependiente y lograr el bienestar de todos los mexicanos.

Como podemos entender, las importaciones paralelas son un foco de atención para todos los importadores, comerciales, industriales y público en general que explotan o compran una marca en especial.

Durante los años que se lleve a cabo la puesta en marcha del TLC, irá surgiendo jurisprudencia que jurídicamente adaptarán a los países a un mercado libre en el bloqueo comercial más grande del mundo y, poco a poco se irá descubriendo cómo van a funcionar las importaciones paralelas.

Tanto el ámbito multilateral como el bilateral están siendo el escenario donde se lleva a cabo la negociación para la apertura de los sistemas financieros nacionales. Ello es complementario de las acciones unilaterales que en este sentido han tomado algunos países.

Las negociaciones que se realizan en el ámbito multilateral de la Ronda Uruguay han avanzado en medio de innumerables dificultades, dado que se ha debido comenzar desde la necesidad de definir conceptos y principios con respecto al comercio de los servicios. el resultado final de este proceso es aún incierto.

El principal objetivo de las negociaciones sobre servicios, como ha sido ya expresado por México desde el inicio de esas negociaciones sobre servicios, incluyendo los financieros, debe ser la promoción del desarrollo económico.

En el caso de México, la negociación multilateral ha comenzado a darse de manera paralela a la bilateral, como resultado del inicio de pláticas para establecer un acuerdo de

libre comercio con Estados Unidos. La negociación de un tratado similar realizado en 1988 entre este último país y Canadá podría ser el modelo que se utilizó para el TLC.

La presencia de un sistema financiero eficaz como resultado de la liberalización es de indudable importancia para el propósito de la recuperación y el futuro desarrollo del país.

Por último, el proceso de liberación se deberá dar bajo las condiciones de reciprocidad relativa, gradualidad, flexibilidad y el reconocimiento de las asimetrías que existen en materia de las reglamentaciones nacionales.

BIBLIOGRAFIA

- Alponete, Juan María, Prólogo, La política en el nuevo orden mundial, Ed. FCE, México 1993.
- Alvelar Acevedo, Ortega Venzor. TLC, marco histórico para una negociación, Ed. Ts.
- Aschentrupp Herman, Cartas de la política exterior mexicana. "Los límites de la enegociación de la deuda externa de América Latina y las opciones presentes", Ed. CIDE, México 1986.
- Avila Conelly, Claudia, "El mercado de América del Norte, espacio económico para México en Comercio Exterior", Vol. 41, No. 7, Julio de 1991, pág. 661-664.
- Barrios Gómez Agustín, "México - Canadá en grandes temas de política exterior mexicana", Ed. FCE, México 1983.
- Bendesky León, Godinez Victor, Estados Unidos: Perspectivas Latinoamericanas, "La situación financiera en América Latina", Ed. CIDE, México 1984.
- Castro Martínez Pedro, "México y la política comercial estadounidense" en Foro Internacional, 119, Vol. 30, No. 3, enero-marzo 1990, pág. 495.
- Corro Barrientos Bernardo, "Apertura comercial de México y una nueva proyección mundial de E.U.A.", en Comercio Exterior, Vol. 41, No. 7, julio de 1991, pág. 667.
- Cruz Z. Alma Rosa, Cartas de política exterior mexicana, "Relaciones de México con Europa, Ed. CIDE, No. 2, México 1985.
- Del Alizal, Laura, "México y Canadá: ¿políticas exteriores convergentes?", en Polis 91, Anuario de Sociología, Ed UAM-I.
- Echeverría Luis, Quinto Informe de gobierno, Presidencia de la República, México 1976.
- Escobedo Delgado Juan Fco., México hacia el siglo XXI, Semanario de Estudios Nacionales, Ed. SEP, UAM, 1988.
- Fagnylber Fernando, Martínez Trinidad, Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en industria mexicana, Ed. FCE, México 1976.

- Favela Margarita, *Cartas de política exterior mexicana*, "El entendimiento sobre subsidios e impuestos compensatorios: Los términos de la negociación con E.U.A.", Ed. CIDE, No. 3, México 1985.
- Favela Margarita, *Cuadernos de política exterior mexicana*, "El programa de desarrollo por fomento de exportaciones: Análisis de sus fundamentos", Ed. CIDE, No. 2, México 1986.
- García Robles Alfonso, *Seis años de política exterior de México*, Secretaría de Relaciones Exteriores, México 1976.
- Green Rosario, *México - Estados Unidos frente a la crisis financiera mexicana*", Ed. Colegio de México, México 1984.
- Green Rosario y Peter H. Smith, *La política exterior y la agenda México - E.U.A.*, Ed. FCE, Vol. 5, México 1989, "La toma de decisiones en la política exterior mexicana, Jorge Chabat.
- Lupus (seudónimo), *El GATT, México y la política del comercio exterior*, México 1980.
- Malpica de Lamadrid, Luis, *¿Qué es el GATT?*, Ed. Grujalbo, México 1979.
- Meyer Lorenzo, *La política exterior de México: Realidad y perspectivas*, Ed. Colegio de México, México 1972.
- Nuñez Georgina, "México - E.U.A., ¿Amigos otras vez?", en *Cono Sur, Flacso*, Vol. 8, No. 5, Chile, Sep.-Oct. de 1989, pág. 1-7.
- Novelo Urdavina Federico y José Flores Salgado, *El TLC de Norteamérica y la persistente incertidumbre*, Ed. UAM, Libros de Texto.
- Ojeda Gómez Mario, *Alcances y límites de una política exterior activa*, Ed. Colegio de México, México 1981.
- Ojeda Gómez Mario, *México: El surgimiento de una política exterior activa*, Ed. SEP, Foro 2000, México 1986.
- Ojeda Gómez Mario, *El perfil de México en 1980*, Ed. Siglo XXI, México.
- Olea S. Miguel Angel, *Las negociaciones de adhesión de México al GATT*, Foro Internacional, México, Vol. 30, No. 3, (119) (enero-marzo).
- Pellicer Olga, *La política exterior de México desafíos de los ochenta*, Ed. CIDE, México 1982.

- Rico Carlos, México y el mundo, historia de sus relaciones exteriores, Senado de la República, Colegio de México, Tomo VIII.
- Rico F. Carlos, "Una vuelta a la montaña rusa. Relaciones mexicano-estadounidenses después de la posguerra y desafíos del futuro inmediato", en Comercio Exterior, Vol. 31, No. 3.
- Riordan Roett, Relaciones exteriores de México en la década de los noventa, Ed. Siglo XXI, México 1991.
- Ross Jaime, México ante la crisis, "La crisis económica, un análisis general", Ed. Colegio de México, México 1982.
- Salinas de Gortari Carlos, Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994), Poder Ejecutivo Federal, México 1989.
- Salinas de Gortari Carlos, "México - E.U.A., una nueva era de cooperación y amistad", en Comercio Exterior, Vol. 39, No. 10, octubre de 1989, pág. 909.
- Sandoval Fernando, Texto de intervención, como orador invitado en el almuerzo del Club Rotario de la Ciudad de Guatemala, el día 30 de octubre de 1991, en Notas sobre México, Año 2, No. 39.
- Sobarzo H., Análisis de los efectos del TLC entre México y América del Norte. Un enfoque general, Centro de Estudios Económicos, Ed. Colegio de México, México 1991.
- Toro Hernández Miguel Angel, El sistema del GATT, México 1988.
- Torres Blanca y Pamela . Falk, La adhesión de México al GATT, Ed. Colegio de México, México 1989.
- Urías Branbila Homero, "México - Estados Unidos, la nueva era de cooperación y amistad", en Comercio Exterior, Vol. 39, No. 11, noviembre de 1986, pág. 956.
- Valero Ricardo, "La política exterior en la coyuntura actual de México" en Foro Internacional, Vol. XII, México 1972.
- Vega Gustavo, México - Estados Unidos, "Comercio y política en Estados Unidos", Ed. Colegio de México, México 1985.
- Vega Cánovas Gustavo, Boletín editorial del Colegio de México, "México - Estados Unidos - Canadá", México 1993.

- Vega Cánovas Gustavo, México ante el libre comercio con América del Norte, Ed. Colegio de México UNITEC, México 1991.
- Witker V. Jorge, GATT (Acuerdo General de Aranceles y Tarifas), Ed. UNAM, México 1986.
- Editorial DIANA, Con los pies en la tierra, Crónica de la campaña, México 1988.

Publicaciones Oficiales:

- Desempeño activo y digno en el ámbito internacional, Presidencia de la República, México 1989.
- La agenda de México, Presidencia de la República, julio de 1992.
- Así nos ven, 1990 México en la prensa extranjera, Presidencia de la República, México 1991.
- Así nos ven, 1991 México en la prensa extranjera, Presidencia de la República, México 1992.
- Primero, Segundo, Tercero, Cuarto y Quinto Informes de Gobierno, Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República.

Documentos:

- Secretaría de Programación y Presupuesto, Cambio estructural en México y en el mundo, Ed. FCE, México 1987.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ¿Qué es el TLC?, México 1992.
- GATT, Documentos L-4766 de 19 de enero de 1979.
- Documentos (MIN/INC/W/122, MTN.GNC/W/30), GATT, noviembre de 1993.
- Banco de México, Informe Anual, México 1977.
- Castro Escudero Alfredo, "El Grupo de los Tres: Vicisitudes de una negociación comercial", Sección Latinoamericana, Comercio Exterior, Vol. 44, No. 7, julio de 1994, pág. 618-623.
- Castro Martínez Pedro, "Comercio e Inversiones México - Canadá: Un asunto trilateral", Comercio Exterior, Vol. 43, No. 5, 1993, pág. 498-506.

- Del Campo C. Jesús Martín, López Angel Carlos, "Productividad, Salario y TLC", Quórum, Año II, No. 21, diciembre 1993.
- Doran Charles F., "La liberación de los comercios regional y mundial al estilo de América del Norte", Comercio Exterior, Vol. 44, No. 1, enero de 1994, pág. 20-29.
- Mendivil Blanco Julieta, "El Tratado de Libre Comercio y sus Alcances", Quórum, Año II, No. 23, febrero de 1994, pág. 47-54.
- Migallón Serrano Fernando, "Aspectos jurídicos del TLC", Quórum, Año II, No. 19, octubre de 1993, pág. 29-40.
- Ojeda Gómez, "Los efectos no comerciales del tratado", Comercio Exterior, Vol. 44, No. 6, junio de 1994, pág. 492.
- Ortiz Edgar, "TLC e inversión extranjera en México", Comercio Exterior, Vol. 43, No. 10, octubre de 1993, pág. 967-973.
- Ros Jaime, "Desequilibrio externo ¿Apertura o protección?", Comercio Exterior, Vol. 38, No. 35, 1993, pág. 855, 860.
- Rosas María Cristina, "Chile y TLC: ¿Hacia un libre comercio hemisférico?", Quórum, Año II, No. 23, Febrero de 1994, pág. 65-72.
- Talavera Abraham, "La nueva agenda latinoamericana", Quórum, Año II, No. 19, octubre de 1993, pág. 19, 28.
- Vega Cánovas Gustavo, "¿Es el TLC un modelo para el resto del hemisferio occidental?", Comercio Exterior, Vol. 44, No. 6, junio de 1994, pág. 484.
- Comercio Exterior, La sección de documentos los "Resultados de la Ronda de Tokio", Vol. 29, No. 5-6, mayo y junio de 1979.
- Comercio Exterior, Secretaria permanente del sistema económico latinoamericano, "La iniciativa para los Américos: Evolución y perspectiva", Vol. 41, No. 7, julio de 1991.
- Comercio Exterior, Suplemento del Vol. 41, No. 4, abril de 1991, "El fortalecimiento de las relaciones de México con los países centroamericanos", pág. 4-37.
- Nexo, "El colapso de julio", septiembre de 1985.
- El Nacional, 17 de abril de 1993, Sec. Economía, "El 10 de mayo eliminan corchetes a los acuerdos paralelos del TLC".
- El Nacional, 3 de marzo de 1993, Sec. Economía.

- El Nacional, 6 de marzo de 1993, Sec. Economía.
- El Nacional, 12 de marzo de 1993, Sec. Economía.
- El Nacional, 14 de marzo de 1993, Sec. Economía.
- El Nacional, 16, 17 y 19 de marzo de 1993, Sec. Economía.
- El Nacional, 24 y 26 de marzo de 1993, Sec. Economía.
- El Nacional, 16 y 22 de abril y 4 de mayo de 1993, Sec. Economía.
- Alvelar Acevedo, TLC: Marco histórico para una negociación.
- Castro Pedro, "México y la política comercial estadounidense, 1982 - 1988, Foro Internacional, 119, Vol. 30, enero-marzo de 1990, No. 3, pág. 481-496.
- Guillen Arturo, "Bloques Regionales y globalización de la economía", en Comercio Exterior, pág. 379-386.
- Meyer, Lorenzo. La Política Exterior de México: Realidad y Perspectivas. Ed. Colegio de México, México 1972, pág. 41-42.
- García, Robles Alfonso. Seis Años de Política Exterior de México, Secretaría de Relaciones Exteriores, México 1976, pág. 9-10.
- Valero Ricardo. Foro Internacional, "La Política Exterior en la Coyuntura Actual de México", Vol. XII, México 1972, pág. 294.
- Ojeda Mario, México: El Surgimiento de una Política Exterior Activa, Ed. SEP, Foro 2000, México 1986, pág. 62-63.
- Rico Carlos, México y el Mundo, historia de sus Relaciones Exteriores, Senado de la República, Colegio de México, Tomo VIII, pág. 36-37.
- Echeverría Luis, Quinto Informe de Gobierno, Presidencia de la República, México 1976.
- Banco de México. Informe Anual. México 1977, pág. 38.
- Pellicer, Olga. La Política Exterior de México: Desafíos en los Ochenta, Ed. CIDE, México 1982, pág. 37.
- Chabat, Jorge, Condicionantes del Activismo de la Política, pág. 102.
- Ross, Jaime, México ante la Crisis, "La Crisis Económica, Un Análisis General", pág. 135-152.
- "El Colapso de Julio", Nexos. Septiembre 1985, pág. 21- 23.

- "Desequilibrio Externo: ¿Apertura o Protección?", Comercio Exterior, Número 35, 1985, pág. 950-957.
- "Desequilibrio Externo: ¿Apertura o Protección?", Comercio Exterior, Número 35, 1985, pág. 954.
- "El Colapso de Julio", Nexos. Septiembre 1985, pág. 21- 27.
- Green Rosario, México-Estados Unidos, "Estados Unidos Frente a la Crisis Financiera Mexicana". Ed. Colegio de México, México 1984, pág. 41-59.
- Bendesky, León, Godínez Víctor, Estados Unidos: Perspectivas Latinoamericanas", "La Situación Financiera en América Latina", Ed. CIDE, México 1984, pág. 207-234.
- Aschentrupp, Herman, Cartas de la Política Exterior Mexicana, "Los Límites de la Renegociación de la Deuda Externa de América Latina", Ed. CIDE, México 1986, pág. 37-38.
- Favela Margarita. "El Programa de Desarrollo por Fomento de Exportaciones: Análisis de sus Fundamentos", Cuadernos de Política Exterior Mexicana. Núm. 2 CIDE, México 1986.
- Favela Margarita. "El Entendimiento sobre subsidios e impuestos compensatorios: Los Términos de la Negociación con E.U.A.", Cartas de Política Exterior Mexicana, Núm. 3, CIDE, México 1985.
- Cruz Z. Alma Rosa, "Relaciones de México con Europa", Cartas de Política Exterior Mexicana, Núm. 2, CIDE. México 1985.
- Vega Gustavo, "Comercio y Política en Estados Unidos", México-Estados Unidos, México, El Colegio de México, 1985, pág. 111-154.
- Salinas de Gortari Carlos. Plan Nacional de Desarrollo, Poder Ejecutivo Federal, México 1989. pág. XIV.
- Whitker V. Jorge, GATT (Acuerdo General de Aranceles y Tarifas), Ed. UNAM, México 1986, pág. 4.
- Véase en Comercio Exterior, Sección de Documentos los "Resultados de la Ronda de Tokio", Vol. 29, Nos. 5-6, mayo y junio de 1979.
- Documento L-4766 de 19 de enero de 1979, GATT.
- Malpica de Lamadri, Luis, ¿Qué es el GATT?, México 1979, Ed. Grijalbo, pág. 65, 66.

- Blanca Torres y Pamela S. Falk, La Adhesión de México al GATT, Ed. Colegio de México, México 1989, pág. 49.
- Comercio Exterior, "La liberación de los comercios regionales y mundial al estilo de América del Norte", vol. 44, No. 1, México enero 1994, pág. 20.
- Las anteriores Rondas de Negociaciones del GATT, creado en 1947, fueron las de Ginebra (1947): Annecy (Suiza, 1949): Ginebra (1955-1956): Dillon (1959-1962): Kennedy (1963-1967): y Tokio (1973-1979).
- Ovaciones, 18 de Julio de 1994 México, p.5.
- Comercio Exterior, "La Conclusión de la Ronda de Uruguay: Resultados e Implicaciones" Ricardo Zapata Martín y Alberto Gabriele, Vol. 44 N°6 Junio de 1994 México, p. 525.
- Los períodos previstos suponen que el acuerdo entra en vigor el 1° de Enero de 1995.
- La cláusula de salvaguarda se aplica, en el caso de la agricultura, ante la existencia de precios de importación muy bajo, o bien, cuando la penetración de las importaciones aumenten súbitamente y amanece a una o más industrias nacionales.
- La aplicabilidad de esta cláusula más allá de los primeros seis años está todavía sujeta a negociaciones.
- Christian Deblock y Richard Arteau, La apertura económica canadiense y la apertura continental. El concepto de industrialización extrovertida fué tomado de Richard Arteau, "Libre Cambio Continental", Montreal 1988, pág. 57-67.
- Ojeda Mario, Alcance y Límites de la Política Exterior de México, Editado por el Colegio de México, México 1981, pág. 6-12.
- Rosenthal Gert, Balance preliminar de la economía de América Latina y del Caribe, México 1989, Ed. CEPAL.
- Berrios Rubén, "La crisis de la deuda y los cambios en América Latina", en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 2, México 1990, pág. 119.
- Discurso del Secretario de Relaciones Exteriores, Fernando Solana, en el Congreso Anual de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.
- French Davis, Ricardo. Economía Internacional, Teorías y Políticas para el Desarrollo, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1979.

- CEPAL, Equidad y Transformación Productiva: Un Enfoque Integrado, LC/G.1701, 2 de febrero de 1992.
- CEPAL, La evolución reciente de los Procesos de Integración de América Latina y El Caribe, LC/R.922, 15 de abril de 1991.
- Gana Eduardo, "Coordinación de Políticas en la Integración Latinoamericana: ¿Necesidad o Utopía?" en Comercio Exterior, agosto de 1992, vol. 42, núm. 8, pág. 715-716.
- Tamames Ramón, Estructura Económica Internacional, Ed. Alianza, México 1991, pág. 279.
- Hirst Mónica, Integración y Fragmentación en América Latina: La urgencia de nuevas estrategias al sistema internacional, FLACSO, Buenos Aires, septiembre 1991.
- SECOFI, Tratado de Libre Comercio entre México-Chile, pág. 7.
- Comercio Exterior, "El fortalecimiento de las relaciones de México con los países centroamericanos", Suplemento del vol. 41, núm. 4, abril de 1991.
- Revista Mexicana de Política Exterior, núm. 31, verano de 1991, pág. 83-84.
- SECOFI, Tratado de Libre Comercio entre México-Costa Rica.
- El Mercado de Valores, "El Grupo de los Tres y los países centroamericanos, El Compromiso de Caracas", núm. 5, México, marzo de 1993.
- Del Alizal, Laura, "El Grupo de los Tres: Acuerdo de Libre Comercio", En Excelsior, 7 de diciembre de 1993.
- Comercio Exterior, "Sumario Estadístico", vol. 44, núm. 6, México, junio de 1994, pág. 565-566.
- Cerda Patricia, "Finalizan negociaciones para el TLC en el G-3", Excelsior, mayo de 1994.
- Comercio Exterior, vol. 44, núm. 7, julio de 1994, pág. 628, 632.
- Rico F. Carlos. "Una Vuelta a la Montaña Rusa. Relaciones mexicano-estadounidenses después de la posguerra y desafíos del futuro inmediato", en Comercio Exterior, vol. 31, núm. 3, pág. 390.
- Alvelar Acevedo, Ortega Venzor. TLC, Marco histórico para una Negociación, Ed. Tus, pág. 127.
- Ojeda Mario, México el surgimiento de una Política Exterior Activa, Ed. SEP. Foro 2000, México 1986, pág. 49

- Urías Brambila, Homero, "México-Estados Unidos, la Nueva Era de Cooperación y Amistad", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 11, noviembre 1986, pág. 956.
- Nuñez Georgina, "México-Estados Unidos, ¿Amigos otra vez?", en Cono Sur, FLACSO, vol. 8, núm. 5, Chile septiembre-octubre de 1989, pág. 1-7.
- Salinas de Gortari, Carlos, "México-Estados Unidos una nueva era de cooperación y amistad", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, octubre de 1989, pág. 909.
- Avila Conelly, Claudia, "El Mercado de América del Norte, Espacio Económico para México", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 7, julio de 1991, pág. 661-664.
- Castro Martínez, Pedro, "México y la Política Comercial Estadounidense", en Foro Internacional, 119, vol. 30, núm. 3, enero-marzo de 1990, pág. 495.
- Fangylber Fernando, Martínez Trinidad, Las Empresas Transnacionales, Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana, Ed. F.C.E., México de 1976, pág. 143-147.
- Corro Barrietos Bernardo, "Apertura Comercial de México y Nueva Proyección Mundial de Estados Unidos", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 7, julio de 1991, pág. 677.
- Secretaría de Programación y Presupuesto, Cambio Estructural en México y en el Mundo, Ed. F.C.E., México de 1987, pág. 13-23.
- Barrios Gómez Agustín, "México-Canadá" en Grandes Temas de Política Exterior Mexicana, Ed. F.C.E., México de 1983, pág. 168.
- del Alizal Laura, "México y Canadá: ¿Políticas Exteriores Convergentes?", en Polís 91, Anuario de Sociología.
- Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano, "La Iniciativa para las Américas: Evolución y Prespectiva", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 7, julio de 1991, pág. 243.
- Sandoval Fernando, Texto de Intervención, como orador invitado en el almuerzo del Club Rotario de la Ciudad de Guatemala, el día 30 de octubre de 1991, en Notas sobre México, año 2, núm. 39, pág. 36.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ¿Qué es el TLC?, México de 1992.
- Rico F. Carlos, Una vuelta a la Montaña Rusa. Reacciones mexicano-estadounidenses después de la posguerra y desafíos en el futuro inmediato, en Foro Internacional, 115, vol. 31, núm. 3, enero-marzo 1989, pág. 403.

- Carlos Salinas de Gortari, "México-Estados Unidos. Una Nueva Era de Cooperación y Amistad", en Comercio Exterior, vol. 3, núm. 11, noviembre de 1989, pág. 959.
- "Reunión presidencial México-Estados Unidos" en el Mercado de Valores, año 49, núm. 20, 15 de octubre de 1989.
- "Principios para negociar el Tratado de Libre Comercio", Jaime Serra Puche, en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 7, julio de 1991, pág. 655.
- "Reunión de la Comisión Binacional México-Estados Unidos", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 9, septiembre de 1991, pág. 840.
- Figueroa Yolanda, "Rumbo al Tratado de Libre Comercio en pos de un Tratado Comercial Justo, para los tres países" en Cuarto Poder, primera parte, Expresión del Periodismo, núm. 4, mayo de 1991, pág. 5.
- SECOFI, Cronología de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio; en Comercio Exterior, septiembre de 1992, pág. 867-868.
- Resumen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, SECOFI, México 1992, pág. 1.
- del Alizal Laura, "Las Reglas de Origen" en el Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto, Ed. UAM, México 1994, pág. 74.
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Tomo II, SECOFI, 1992, pág. 11.
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Tomo I, SECOFI, 1992, pág. 104-105.
- Gutiérrez Camposeco, Vicente, "El Tratado de Libre Comercio", en Quórum, año 1, núm. 4, julio de 1992, pág. 8.
- El Nacional, viernes 12 de marzo de 1993.
- El Nacional, domingo 14 de marzo, pág. 1.
- El Nacional, martes 4 de mayo.
- SECOFI, Acuerdos de Cooperación Ambiental y Laboral, pág. 15-18.
- Informe Anual del Banco de México, 1993, pág. 3.
- Arroyo, Alberto, El Final de un Sexenio y la Incertidumbre de un Tratado, Balance Económico, 1989-1993, UAMI, octubre 1993, pág. 100.
- Rubio Luis, ¿Cómo va a afectar a México el TLC?, Ed. FCE, México 1992, et. al, El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos.

- El Universal, "Cuenta México con estabilidad económica para integrar a la OECD", 12 de junio de 1993.
- Rey Romay Benito, La Integración Comercial de México a Estados Unidos: ¿Alternativa o Destino?, Ed. Siglo XXI, México 1992.
- Rico Carlos, Relaciones México-Estados Unidos: Conflictos y Convergencias, Ed. Senado de la República.
- Khosrow FATEMI, Tratado Internacional y Finanzas, Washington 1988.
- Galindo Magdalena, Viejos Desafíos, Nuevas Perspectivas México-Estados Unidos y América Latina, Ed. UNAM-Porrúa, México 1989.
- Cataneda Jorge y Robert A. Pastor, Límites en la Amistad México-Estados Unidos, Joaquín Mortiz-PLANETA, México 1989.
- Arellanes Paulino Ernesto, Crisis Capitalista o Inversiones Extranjeras, Ed. Tlamelaua-Libros, México 1992.
- Barkin David, et. al, Las Relaciones México-Estados Unidos, UNAM-Nueva Imágen, México 1992.
- Edgar Ortíz, Composición de la Política Económica y la Integración Económica de México, Sociedad Internacional para la Intercomunicación de Nuevas Ideas, Atenas, Grecia, 29 de junio-2 de julio de 1992.
- Alain de Remes, El Acuerdo del Libre Comercio México-E.U.A., Caminos para Fortalecer la Soberanía, Ed. DIANA, México 1991.
- La Jornada, 19 de agosto de 1993, "México entre los diez países con más IED: SECOFI".
- La Jornada, 14 de junio de 1993, "En enero-abril entraron al país 3,756 mdd".
- El Financiero, 16 de junio de 1993, "México segundo socio de E.U.A.".
- La Jornada, 16 de agosto de 1993, "México segundo país receptor de inversión pequeña y mediana.".
- Vega, Cánovas Gustavo, Boletín Editorial del Colegio de México, "México-Estados Unidos-Canadá", México de 1993, pág. 6, 14.
- Sobarzo H. Análisis de los efectos del TLC entre México y América del Norte. Un enfoque de equilibrio general, centro de Estudios Económicos, El Colegio de México, 1991. pág. 120.