

**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
PLANTEL IZTAPALAPA**

CSH

Lic. Ciencia Política

MEXICO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA

1993

MARBEL CORTEZ OCAÑA

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA

147521

LA PRESENTA TESIS, QUEDA A LA CONSIDERACION DE LOS LECTORES
CON EL UNICO FIN DE QUE LES SEA UTIL COMO UNA GUIA AUXILIAR
EN EL CONOCIMIENTO DEL TEMA Y DESPIERTE SU INTERES PARA
PROFUNDIZAR EN EL ESTUDIO DEL MISMO.

Según Marzo 95

INDICE

INTRODUCCION

ANTECEDENTES

**CAPITULO I. IMPACTO DEL ACUERDO LIBRE COMERCIO CANADA-
ESTADOS UNIDOS**

1.1. Impacto Global del ALC	2
1.1.1. Consideraciones Económicas en Canadá y Estados Unidos	6
1.2. Primeros Resultados del Acuerdo	7
1.3. Diferencias de México con respecto al Acuerdo Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos	8
1.4. Medidas adoptadas entre Canadá y Estados Unidos	11
1.4.1. Ventajas del Acuerdo	16
1.4.2. Desventajas del Acuerdo	16
1.5. Consideraciones Generales del Acuerdo para México	18

CAPITULO II. RELACION MEXICO-ESTADOS UNIDOS.

2.1. Elementos de Identidad Común	19
2.1.1. Interdependencia	19
+ 2.1.2. Economía México-Estados Unidos	21
2.1.3. Diferencias Económicas México	
Estados Unidos	27
2.1.4. Modernización del Modelo	
Económico Mexicano hacia los	
Estados Unidos de América	30

**→ CAPITULO III. ASPECTOS RELEVANTES QUE DEBEN TOMARSE EN CUENTA
DENTRO DE LA NEGOCIACION**

3.1. Salvaguardas, Derechos Antidumping e	
Impuestos Compensatorios	39
3.1.1. Ubicación del Problema	39
3.1.2. Elementos y Principios Básicos	
de Negociación	40
3.2. Los Subsidios, Instrumentos de Política	
Económica	45
3.2.1. Consideraciones Fundamentales en	
Relación a los Subsidios	45
3.2.2. Consideraciones Finales	47

**CAPITULO IV. ESTRUCTURA BASE DE SECTORES PARA LA NEGOCIACION
DEL ALC**

4.1. Sector Energético	49
4.1.1. El Mercado Petrolero en Transición	50
4.1.2. Situación de Pemex en la Negociación del Acuerdo Libre Comercio	52
4.2. Sector Agrícola	56
4.2.1. La Agricultura en el ALC	56
4.2.2. Implicaciones de la Modernización en la Agricultura	58
4.3. Industria Textil	61
4.3.1. Principales Problemas de la Industria Textil	62
4.3.2. Objetivos que México debe plantearse para su Industria Textil, frente al posible Acuerdo Libre Comercio	64
4.4. La Industria Electrónica, Informática y de Comunicaciones Eléctricas	66
4.4.1. Convergencia con Objetivos Nacionales	67
4.4.2. Mercados Interno y Externo de Importación	69
4.4.3. Política Industrial	71

CAPITULO V. ASPECTOS POLITICOS INTERNOS DE MEXICO

5.1. Ideología del Partido de la Revolución Democrática ante el Acuerdo de Libre Comercio	81
5.2. El PRD Y su Posición a un Acuerdo de Libre Comercio	84
5.3. Mecanismos de la Política Comercial	85
CONCLUSIONES	94
BIBLIOGRAFIA	98

INTRODUCCION

Las nuevas condiciones económicas en el país y a nivel internacional han conformado la idea de crear zonas de libre comercio o, como muchos le llaman, mercados comunes entre los países. Existe una gran confusión en cuanto a términos, ya que no es lo mismo hablar de mercomún que hablar de zonas de libre comercio o acuerdos sectoriales. El mercado común abre fronteras a todo, incluido el tránsito libre de personas; las zonas de libre comercio no plantean eso y los acuerdos sectoriales incluyen sólo a determinados sectores de la economía.

La Comunidad Económica Europea (CEE) hasta épocas recientes está tomando verdadero impulso en el ámbito internacional; esta apertura de fronteras a la libre circulación de mercancías, inversiones, servicios, etcétera, está tomando nuevos bríos en los Estados Unidos.

Así, (argumentos a favor y en contra de la apertura han ido y venido. Algunos piensan que abrir mercados en el exterior aliviaría la carga de ciertas industrias sin tener que sobreprotegerlas; otros piensan que por la vía de devaluar el dólar mejoraría la balanza comercial; unos más afirman que Estados Unidos ya no puede seguir ejerciendo acciones unilaterales.)

Es así, que esta tendencia a la concentración de capitales, a la especialización de la industria a gran escala; basada en las ventajas comparativas, recobra especial interés cuando el primer cliente y proveedor comercial y financiero que es México, se insertaría en ésta tendencia librecambista de la economía a través del Acuerdo Trilateral con los dos países más poderosos del continente americano.

(No cabe lugar a duda, que el ya proyectado Acuerdo Trilateral entre México, Estados Unidos y Canadá, producirá grandes repercusiones económicas, tanto internas en México y Estados Unidos, como en Canadá, y en manera especial en México que tiene un alto grado de dependencia económica con los dos países.)

A pesar de los arraigados sentimientos nacionalistas en todos los países, el propio devenir de la economía mundial se orienta a la regionalización económica. Evolución basada en la interdependencia, la cual se genera en gran parte a través del comercio internacional, tecnologías modernas aplicadas a los medios de comunicación y a las inversiones directas e indirectas en todo el planeta.

(Es un hecho incontrovertible el incremento de la interdependencia económica que experimentan todos los países, especialmente los que son vecinos, por lo que ningún país puede sobrevivir aislado,) quedando marginado y fuera de las

nuevas estructuras económicas mundiales y México no es la excepción.

La presente tesis, Acuerdo Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá, pretende contribuir con México a lograr uno de sus objetivos fundamentales: el bienestar económico, analizando una de las alternativas que tienen para impulsar el necesario crecimiento económico.

México necesita analizar y actuar sobre las opciones viables y las oportunidades que se le presentan, asegurando así, que sus exportaciones tengan acceso a los mercados extranjeros y poder atraer los flujos de capital de inversión y de crédito.

Entender y conocer lo que es el Acuerdo Libre Comercio entre Estados Unidos-Canada, nos permite ver su alcance y ubicarlo dentro de la realidad, alejándonos de posibles mitos y falacias que logran distorsionar sensiblemente al análisis. Esto nos resultará como una medida que constituya un antecedente útil para comprender y analizar mejor el Acuerdo Libre Comercio entre México-Estados Unidos.

Esta tesis se compone de cinco capítulos. El primer capítulo se titula, "Impacto del Acuerdo Libre Comercio Canadá-Estados Unidos"; su propósito es lograr resaltar los elementos y las repercusiones que ha tenido Canadá en el

Acuerdo Libre Comercio con Estados Unidos, que le dará a México perspectivas para la integración económica. El segundo capítulo, "Relación México-Estados Unidos", resalta los elementos que caracterizan a ambos países que ha generado un largo proceso de integración política y económica. El tercer capítulo, "Aspectos Relevantes Que Deben Tomarse en Cuenta Dentro de la Negociación", señala los pasos previos que se están realizando para lograr el camino de una liberalización comercial, así como la estructura del Acuerdo. El cuarto capítulo, "Estructura base de sectores para la negociación del Acuerdo Libre Comercio", resalta las perspectivas y consideraciones que deben tomarse en cuenta en todos los sectores, haciendo únicamente mención los considerados los más importantes para su negociación. El quinto capítulo, "Aspectos Político. Internos de México", se analizan los partidos más sobresalientes en nuestro país y los mecanismos de la política comercial que ha realizado México hacia el exterior referidos al Tratado de Libre Comercio.

ANTECEDENTES

Desde la década de los cuarenta se observa en México una estrategia de desarrollo basada en un proceso de sustitución de importaciones. Como parte importante de tal estrategia se protegía a la producción de bienes de consumo, contra la competencia de los bienes del mismo tipo producidos en el exterior; pero al mismo tiempo, se permitió la libre importación de bienes intermediarios y de capital necesarios para la producción de los bienes de consumo.

A partir de 1970, el crecimiento económico tuvo que descansar en el endeudamiento externo, ante la insuficiente generación de divisas del sector agropecuario y el turismo para financiar el crecimiento industrial.

El monto de deuda externa contraída por nuestro país y el fin del período de bonanza petrolera en 1981, agravó el desequilibrio de la balanza comercial y condicionó la aparición de muy severos problemas para la economía mexicana a partir de 1982. En este último año las posibilidades de crecimiento de la economía del país estaban materialmente bloqueadas por las dificultades del frente externo, como consecuencia de la escasez de divisas el peso se devaluaba frente al dólar; las inversiones productivas declinaban; los capitales se ubicaban en la esfera especulativa, y se dolarizaba la economía. La inflación se acercaba

angustiosamente a los tres dígitos en el año en cuestión y los altos niveles de la tasa de interés contribuían a limitar aún más las posibilidades de inversión.

Ante esta situación, México inicia una nueva política de comercio exterior, tendiente a la liberalización, buscando combatir la inflación, aumentar la competitividad de la planta productiva y diversificar las exportaciones. La liberalización comercial que se inicia en 1983 y que se acelera a partir de 1987, consistió fundamentalmente en la reducción de aranceles a la importación (a niveles inferiores a los exigidos por el GATT, al que México pertenece desde 1986), y en la eliminación del sistema de permisos Previos a la Importación para un gran cantidad de productos protegidos.

La política de liberalización de México, aumentó la proporción, de por sí alta, del comercio exterior mexicano con Estados Unidos. Además, tal política no se vio correspondida con una mayor liberalización del mercado estadounidense. Estados Unidos es una de las economías más protegidas del mundo porque, a pesar de tener un arancel a sus importaciones promedio relativamente bajo, la dispersión respecto al arancel promedio para una gran cantidad de productos es muy amplia, y porque cuenta con barreras no arancelarias, contenidas en su legislación, que impiden el ingreso de productos extranjeros a su mercado. México se ha visto especialmente afectado por la protección norteamericana

en productos tales como: acero, textiles, ropa y productos pesqueros y agropecuarios, a pesar de que liberalizó su propio mercado.

En el período de apertura comercial externa mexicana se da un cambio importante en la estructura de sus exportaciones, las de petróleo que representaban el 74 por ciento del valor exportado en 1982, participan sólo con el 33 por ciento en 1990, cediendo su lugar a las exportaciones de manufacturas que en esos mismos años elevan su contribución del 16 al 55 por ciento. A cambio del patrón exportador de México contribuyó por un lado, la caída de los precios del petróleo en el mercado internacional, y por el otro, el gran dinamismo mostrado por las empresas transnacionales ubicadas en el sector industrial de nuestro país: sólo la industria automotriz contribuyó a la cuarta parte de valor de las exportaciones de manufacturas de mayorías transnacionales, y era responsable de un poco más de la cuarta parte de las exportaciones totales de México.

Entre 1982 y 1987 se observa una disminución de las importaciones de manufacturas, que se explica porque durante dicho período la economía mexicana no crece y, por lo tanto disminuye la demanda de productos del exterior. Como resultado del incremento de las exportaciones y del decremento de las importaciones, la balanza comercial de México entre 1982 y 1987 resultó superavitaria. Sin embargo,

el estancamiento económico, se agregaban la presencia de muy altos índices inflacionarios y mayores niveles de concentración del ingreso.

Buscando combatir la crisis económica, a finales de 1987 se firma el Pacto de Solidaridad Económica y se profundiza la política de liberalización del comercio exterior. Para 1988, la inflación se había reducido a la tercera parte de la que había sido un año antes, y la balanza comercial era en ese año todavía superavitaria. Se pensaba que estaban dándose las condiciones que permitirían el crecimiento con estabilidad.

En 1989, el crecimiento del PIB superó al de la población pero por primera vez desde 1982 la balanza comercial resultó deficitaria, ello se debió a que las importaciones de ese año resultaron del doble de las de 1987, mientras que las exportaciones se habían incrementado sólo 10 por ciento entre esos años. Para 1990 el crecimiento del PIB fue mayor y se amplió el déficit de la balanza comercial.

A pesar de la política de liberalización comercial, la disyuntiva en México sigue siendo entre el crecimiento económico o equilibrio externo; es decir, a pesar del importante incremento de la exportación de productos manufacturados que se ha observado en el país, tan pronto como se da el crecimiento económico surge la necesidad de financiar de algún modo el déficit en cuenta corriente para

seguir creciendo. Agotado el recurso del endeudamiento con el exterior, la continuidad del crecimiento depende en gran medida del ingreso al país de inversión extranjera que permita el financiamiento de dicho déficit y ello implica que tanto el ritmo como la orientación del crecimiento estén supeditados a los intereses de los inversionistas del exterior.

La lógica del modelo económico en 1991, determina que para preservar el crecimiento, la política económica debe orientarse en lo fundamental a proteger y estimular al sector exportador y a promover el ingreso de la inversión extranjera de nuestro país.

CAPITULO I. IMPACTO DEL ACUERDO LIBRE COMERCIO CANADA- ESTADOS UNIDOS

La formación de una área de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, es sin duda uno de los proyectos más estudiados que se ha concebido en materia comercial. Se ha iniciado no solamente un prometedor comercio libre entre dos grandes naciones, sino también una radical reestructuración de las relaciones económicas internacionales.

El acuerdo es muy importante, tanto por su contenido manifiesto como por su carácter esencial, el cual significa que la interrelación comercial entre ambos países ha creado nuevos intercambios comerciales en los países latinoamericanos y sobre todo en la adhesión de México para así formar un tratado trilateral y llegar a convertirse en el mercado más grande del mundo. Para mayor claridad se puede decir que en él se encuentran vaciados los principios que animan la expansión económica de dos de los países más industrializados del mundo, con Estados Unidos a la cabeza.

Basándonos en lo anterior, no es aventurado afirmar que sea cual fuere el resultado final del Acuerdo del Libre Comercio, éste podría llegar a repercutir significativamente en las políticas comerciales de muchas naciones, especialmente de Japón, de la Comunidad Económica Europea, etc.

1.1. Impacto Global del ALC

Cuando Canadá y Estados Unidos entablaron las negociaciones que les llevarían a la firma del Acuerdo Libre Comercio, tenían objetivos específicos que consideraron esenciales para que políticamente el ALC fuera aceptado, estos fueron:

- a) Mayor capacidad para ampliar los acuerdos comerciales dentro del GATT.
- b) El establecimiento de nuevas reglas gubernamentales en servicios e inversión.
- c) La resolución de problemas comerciales y de inversión, principalmente en los sectores: energético, automotriz y de servicios.
- d) La creación de las bases para un bloque económico en América del Norte, que corresponda a la conformación de la economía mundial.
- e) Asegurar la obtención permanente de un mercado abierto, particularmente después de las reformas a las leyes comerciales norteamericanas de 1982 y a políticas proteccionistas de Canadá.
- f) Fortalecer sus soberanías por medio de los beneficios económicos que generaría el ALC.

Estos objetivos fueron replanteados varias ocasiones y al final de las negociaciones se plantearon siete objetivos básicos: (1)

- a) Promover la liberalización del comercio bilateral.
- b) Mejorar el clima para inversiones bilaterales.
- c) Resolver los problemas surgidos por disputas sobre el uso de los subsidios y de impuestos compensatorios.
- d) Resolver los problemas bilaterales en el comercio automotriz. (2)
- e) La creación de nuevas normas que rigieran el comercio en el sector servicios y que liberalizaran los servicios financieros del mercado.
- f) La creación de una estructura encargada de conducir las relaciones bilaterales en comercio e inversión.
- g) Promover la cooperación multilateral en comercio e inversión dentro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Algunas medidas proteccionistas permanecen en ciertas areas, pero el Acuerdo otorga una política de cambio balanceada.

(1) Schott, Jeffrey J. FREE TRADE AGREEMENT: A US ASSESMENT, INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS, WASHINGTON, D.C. 1989 pag. 2.

(2) El 90 por ciento de la producción automotriz canadiense se exporta a Estados Unidos.

El impacto que tendrá el Acuerdo Libre Comercio en el GATT será definitivo, si bien es cierto que el ALC no provee un modelo completo para las negociaciones dentro del GATT en las áreas de servicios y de inversión, éste contiene elementos importantes, particularmente la elaboración de derechos y obligaciones específicos para el tratamiento nacional, los cuales pueden ayudar a impulsar las negociaciones de posibles acuerdos multilaterales.

Como en cualquier negociación, existieron desacuerdos que necesitaron ser evaluados con los beneficios que se podían obtener. En muchos aspectos, el Acuerdo no contiene una situación deseada, y en algunos casos no cambia en nada la relación anterior, ya que prevalece sobre él otro Tratado previo, sin embargo, este resulta ser una situación más favorable a la que existía anteriormente.

El Acuerdo, incrementó el comercio entre Canadá y Estados Unidos, esto se basó principalmente en los siguientes puntos:

- a) Como resultado de la reducción de barreras arancelarias, no arancelarias, eliminación de los subsidios, y la liberación en servicios e inversiones previstas en el ALC;
- b) Debido al mejoramiento en la productividad, basado en una fuerte competitividad de las compañías de ambos países;

- c) Como resultado de la substitución de las importaciones de terceros países al recapturar sus mercados domésticos;
- d) Por el efecto que ejerce el Acuerdo en las negociaciones multilaterales dentro del GATT.

El Acuerdo Libre Comercio genera la ampliación de una economía de producción a gran escala, promoviéndose una especialización industrial interna en ambos países. No obstante, algunos ajustes se han realizado en ambas economías, pero esos ajustes tienen un mínimo de efecto negativo y temporal, como lo es una especie de reestructuración industrial.

Por otro lado, el aumento de la concentración de capitales, por medio de las reformas a la inversión, permiten revivir y generar un gran impulso a la industria canadiense y norteamericana. Ya que dispone de los medios económicos para la implantación de innovaciones tecnológicas y científicas, que repercuten positivamente en la industria de los dos países.

El Acuerdo Libre Comercio no es la panacea a todos los problemas económicos de Estados Unidos y de Canadá. Sin embargo, las reformas comerciales y de inversión que sustenta el Acuerdo, son acciones muy importantes que han llegado a contribuir a la resolución de esos problemas a nivel interno

y a nivel externo fortaleciendo su posición frente a una competencia comercial caracterizada por la conformación de bloques económicos, especialmente frente a la Comunidad Económica Europea, donde los intercambios comerciales entre países pasan a realizarse entre bloques.

(El Acuerdo Libre Comercio suscrito por Canadá y por Estados Unidos, se inserta claramente en la actual tendencia neoliberal del comercio internacional, con las ventajas y también desventajas relativas a esa corriente.)

(El Acuerdo Libre Comercio suscrito por Canadá y por Estados Unidos, es un claro ejemplo del giro de la política comercial multilateral dentro del GATT, por una preferencia a los Acuerdos Bilaterales. Así se explica, el Acuerdo Libre Comercio de Estados Unidos con Israel, y el posible Acuerdo de Libre Comercio con México.)

1.1.1. Consideraciones Económicas en Canadá y Estados Unidos

Canadá y Estados Unidos, constituyen en el mundo los conductores más grandes en comercio de mercancías y servicios entre dos países. En la relación comercial entre ambos países encontramos que el 1989, la balanza comercial de Estados Unidos con respecto a Canadá muestra un ligero déficit de 2.6 billones de dólares norteamericanos, debido a que en ese año,

las exportaciones norteamericanas ascendieron a 30.3 billones mientras que las importaciones norteamericanas sumaron 82.9 billones norteamericanos.(3) Así, las mercancías y servicios comerciados fueron de 133 mil dólares norteamericanos.(4) De los cuales, las exportaciones norteamericanas fueron por casi 60 billones norteamericanos, mientras que las importaciones a Estados Unidos fueron cerca de 73 billones. Y cerca de una tercera parte de este comercio fue de productos automotrices, los cuales ya estaban libres de restricciones comerciales. Asimismo, el comercio bilateral en servicios en el mismo año de 1989 fue de 31 billones; con exportaciones norteamericanas en servicios por 20.5 billones, contra importaciones hechas por los norteamericanos de 10.2 billones.

1.2. Primeros Resultados del Acuerdo

El Acuerdo Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, inició su liberalización hace apenas dos años, el primero de enero de 1989, la cual deberá concluir totalmente dentro de diez años a partir de su fecha de inicio, en 1999.

Debido al corto tiempo que el ALC entró en vigor, es todavía muy pronto para emitir juicios definitivos; sin embargo podemos asegurar que los beneficios económicos para

(3) Cuando se habla de este apartado de billones, es como la cuentan los norteamericanos, por miles.

(4) El intercambio comercial en 1988, nos muestra un significativo aumento, la cifra registrada asciende a 161,252 dólares americanos.

Canadá y Estados Unidos están respaldados por las cifras de estudios recientes. Así encontramos que para Canadá ha significado ya la creación de 250 mil nuevos empleos la reducción de la tasa de desempleo a los niveles más bajos desde 1980.(5) y para Estados Unidos ha significado una importante reducción de su déficit en balanza de pagos. (6)

El acceso de Estados Unidos al sector energético de Canadá, como el gas natural, el petróleo, la electricidad, y el uranio, entre otros, tendrán un importante impacto en la economía norteamericana, por la reducción de sus precios, favoreciendo al consumidor norteamericano.

1.3. Diferencias de México con respecto al Acuerdo del Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos.

Un acuerdo comercial entre México y los Estados Unidos es sustancialmente diferente del acuerdo entre Canadá y los Estados Unidos. Asimismo, es posible que este tratado sea más controvertido en ambos lados de la frontera.

Aunque existió una fuerte oposición entre diferentes sectores de la población canadiense, los E.U. no se preocupó mayormente sobre el libre comercio con Canadá, porque este

(5) Ponencia del Ing. Juan B. Morales Doria, Presidente del CEMAI, en el II FORO INTERNACIONAL DE COMERCIO Y TURISMO CANACO 90, abril, 1990.

(6) La mejoría del déficit de la balanza comercial de Estados Unidos-Canadá, no ha sido a expensas de los productos canadienses sino de terceros países.

último es una economía pequeña para los E.U.(7) Empero, a la vez muy similar en términos del desarrollo económico y de cultura. Además, varias décadas de un comercio e inversión relativamente sin barreras entre ambos países, los habían inducido al camino de la complementariedad económica.

Casi dos años después de la instrumentación del ALC entre Canadá y los Estados Unidos, y a pesar del elevado valor externo del dólar canadiense, los ajustes a la estructura económica de Canadá se están llevando a cabo sin problemas. Esto se debe a la similitud en las estructuras industriales y a que tres cuartas partes del comercio bilateral ya se realizaba libre de tarifas.

Los Estados Unidos encontrará bastante controversia en cuanto a un acuerdo con México en virtud de que la población mexicana es grande y está creciendo rápidamente; la cultura es diferente y México se encuentra en un nivel menor de desarrollo económico.

Las grandes diferencias entre los salarios y la productividad en las plantas manufactureras estadounidenses y de Canadá y aquellas en México, sugieren que existen beneficios de eficiencia muy importantes que pueden obtenerse al liberar el comercio y la inversión. Empero, estas

(7) CANADA-UNITED STATES FREE TRADE AGREEMENT: IMPLEMENTATION. Tuesday, January 16, 1991. pag. 9

diferencias también significan que los acuerdos de transición para integrar a México aún más con la economía de los Estados Unidos probablemente tendrán que ser contemplados en períodos más largos que los del Acuerdo Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.

Un Tratado Libre Comercio que elimine rápidamente las tarifas sobre la mayor parte del comercio entre los Estados Unidos y México haría que fuera difícil para diversos productores estadounidenses y canadienses competir con los bienes mexicanos más baratos.

Como Canadá, México tiene diferentes sectores sensibles (energía y transporte ferroviario, entre otros), y puede buscar un acuerdo que solamente cubra ciertos sectores de la producción. La búsqueda de alguna forma del Libre Comercio, se vincula con la preocupación de México de que fuera marginado dentro de un mundo que parece estarse orientando en la dirección de grandes mercados regionales. Finalmente, y tal vez lo más importante, es que México desea obtener un acceso seguro al mercado estadounidense en vista de las tendencias proteccionistas existentes. Muchos de estos objetivos fueron los mismos que motivaron a Canadá a buscar un Acuerdo Libre Comercio con los Estados Unidos.

1.4. Medidas adoptadas entre Canadá y Estados Unidos.

El Acuerdo de referencia es único en su tipo; su enfoque es amplio y comprehensivo, incluye a casi todos los sectores de la economía. Ningún otro Acuerdo había incluido a los servicios, ni a la inversión extranjera, ni a las reglas para el tratamiento de subsidios, ni al dumping, ni a las medidas no arancelarias.

En términos generales los objetivos del Acuerdo Canadá-E.U., como se ha venido planteando, son: eliminar barreras al comercio de bienes y servicios entre los dos países; facilitar las condiciones de la competencia justa y equitativa dentro de la zona del Libre Comercio; expandir significativamente la liberalización de las condiciones para la inversión de cada uno de los dos países en el otro; establecer procedimientos conjuntos para la resolución de disputas comerciales, y establecer los fundamentos para la futura cooperación bilateral y multilateral que permita ampliar los beneficios del Acuerdo. (8)

El intercambio de mercancías entre Canadá y Estados Unidos es contemplado en el marco del Acuerdo, sobre la base de la eliminación gradual de las tarifas o aranceles existentes y demás obstáculos al libre comercio. A partir de

(8) CANADA-UNITED STATES FREE TRADE NEGOTIATION: The Rationale and the Investment Dimension, News, Royal Bank of Canadá, January 1991, pag.21

enero de 1989, fecha en la que entró en vigor el Acuerdo se eliminaron los aranceles para un conjunto de productos canadienses; pero para otros la eliminación total del arancel se dará en un lapso de 5, 10 y en algunos hasta de 20 años. Dado el carácter bilateral del Acuerdo, la eliminación de aranceles y tarifas no es extensiva a terceros países, de ahí que el establecimiento de las "Reglas de Origen" resultan fundamentales. Tales reglas establecen que se considera mercancías canadienses o estadounidenses si por lo menos el 50 por ciento de su costo de producción fué realizado al interior de cada uno de los dos países.

Otra medida importante del Acuerdo en cuestión es la del "Tratamiento Nacional", que significa que cualquier mercancía haya sido importada de cualquiera de los dos países no será objeto de discriminación, es decir, el tratamiento deberá ser equitativo o igual. Ello no implica que los respectivos gobiernos renuncien a sus respectivas políticas de regulación y estímulos, pero en los sectores o ramas en los que no existan dentro de cada país tales políticas, los productos extranjeros deberán ser tratados sin discriminación, respecto de las mercancías producidas internamente.

Las políticas de regulación, protección y estímulos de cada país, contenidas en las respectivas legislaciones comerciales, resultan, dentro del Acuerdo, cruciales porque si uno de los países no las tiene o las tiene en menor medida

que el otro, habrá para el menor protegido, mayores barreras no arancelarias para sus productos en el mercado del otro. Los casos de excepción al comercio libre de mercancías que son admitidos por el Acuerdo se expresan en la Cláusula del Abuelo. (9)

Sólo revisando sector por sector pueden detectarse las medidas de control sobre importaciones y exportaciones contenidas en el Acuerdo, pero en todos los casos dichas medidas surgen de las políticas de fomento de desarrollo global y sectorial de cada país. Entre otros, el caso de la agricultura canadiense ilustra la situación. En este sector, Canadá no sólo acordó con E.U. periodos de 10 y hasta 20 años para la eliminación completa del arancel para determinados productos, se establecieron cuotas de importación tendientes a mantener los programas para la protección y la estabilización de los ingresos de los agricultores.

Dentro del comercio de mercancías, el tratamiento a los energéticos, contenido en el Acuerdo, resulta muy ilustrativo. Por ejemplo, se acordó la obligación de no aplicar impuestos, a menos que los mismos impuestos sean aplicados a la energía consumida internamente. Adicionalmente, no está permitida la restricción de exportaciones de cada uno de los países, a menos que se

(9) Significa que ambos países se atenderán a las normas emanadas de su legislación comercial que estaban vigentes antes de la firma del Acuerdo.

restrinjan o se reduzca la oferta interna; en este último caso, la restricción a la exportación no podrá reducir la proporción que las exportaciones representaban de la oferta interna.

Un aspecto novedoso del Acuerdo es el relativo a los servicios, considerados como insumos para la producción de bienes (ingeniería de diseño, cómputo, etc.), o como complemento necesario en la organización del comercio (financiamiento, mantenimiento, etc.). Nunca antes se había reglamentado sobre la materia en el plano internacional. A este respecto se adoptó el principio de Tratamiento Nacional para el aprovechamiento de una lista amplia de servicios, de la que se excluyeron sólo algunos como: transporte, telecomunicaciones básicas y servicios gubernamentales de salud, educación y servicios sociales.

Respecto a los flujos migratorios Canadá y E.U. acordarán libre entrada temporal para hombres de negocios dedicados a actividades específicamente definidas en el Acuerdo. Para el resto de casos continúan vigentes las legislaciones migratorias de ambos países. Un tema de fundamental importancia es el relativo a la inversión extranjera; el compromiso asumido por los gobiernos respectivos, fue el establecimiento de reglas más liberales en la materia que permitiera un mayor flujo de inversiones extranjeras y que los inversionistas fueran tratados de la misma forma,

independientemente de su nacionalidad, para favorecer un clima de certidumbre y confianza. Los servicios financieros también fueron incluidos en el Acuerdo, quedando sujetos al principio de Tratamiento Nacional, lo cual significa que se liberalizaron las reglas que norman la participación de los extranjeros en la propiedad y la actividad de instituciones financieras en cada país.

Las disputas comerciales entre E.U. y Canadá tienen, a partir de la firma del Acuerdo, un mecanismo específico para su resolución. En lugar de ser tratadas unilateralmente, se acordó la constitución de una comisión integrada por un número igual de representantes de cada país para supervisar el funcionamiento de Paneles integrados por cinco miembros, dos de cada país y el quinto elegido por la comisión, que tendrá por objeto procesar los argumentos de las partes en conflicto y posteriormente hacer las recomendaciones a la comisión para resolver el problema.

Canadá y E.U. se dieron un plazo de entre 5 y 7 años para desarrollar reglas para el otorgamiento de subsidios y el tratamiento de los casos de dumping. Por último, en el Acuerdo Canadá- E.U., no pudieron resolverse las diferencias entre las partes acerca de como debería tratarse el aspecto relativo a los derechos de propiedad intelectual. Tanto Canadá como los E.U. protegieron contra la competencia externa aquello que consideraron importante en el marco de su

política de desarrollo.

1.4.1. Ventajas del Acuerdo

Entre las principales ventajas del Acuerdo señalaremos las siguientes: la constitución de un tribunal imparcial para la resolución de disputas; la cláusula de salvaguardia que permite a Canadá enfrentar a cualquier problema; la posibilidad de dar por terminado el Acuerdo en cualquier momento; la facilidad de negociar bilateralmente respecto al carácter multilateral del GATT; el aumento de las exportaciones canadienses a Estados Unidos en algunos productos; la perspectiva de beneficios para los consumidores al contar con productos más baratos; la perspectiva de una industria canadiense más eficiente y competitiva.

1.4.2. Desventajas del Acuerdo

Dentro de las desventajas del Acuerdo señalaremos las siguientes: la permanencia de barreras no arancelarias de Estados Unidos para los productos canadienses; las tendencias al desmantelamiento del seguro de empleo y el abandono de programas de cuidado a la salud, por razones de competitividad internacional; el desestímulo a la nueva inversión; el impedimento a la reducción cuantitativa de exportaciones e importaciones de energéticos y la imposibilidad de aplicar gravámenes sobre los mismos; el

perjuicio que sufrieron los fabricantes y trabajadores de las ramas industriales anteriormente protegidas contra la competencia externa; la reducción del componente nacional para la fabricación de algunos productos; el perjuicio que sufrieron los prestadores de servicios canadienses, frente a sus competidores estadounidenses.

Por último, el comportamiento de la economía canadiense durante 1989, primer año de aplicación del Acuerdo, no resultó satisfactorio. Tal comportamiento no necesariamente corresponde sólo a los efectos del Acuerdo, tanto por la incidencia de la política económica más general de Canadá, como por el corto período de observación.

En ese año las estadísticas oficiales registran: una desaceleración de la tasa de crecimiento de la Producción Interna; una reducción de la tasa de crecimiento del empleo de la mano de obra; una elevación del índice de precios al consumidor, y la transformación del superávit de la balanza de mercancías y servicios de déficit para 1989, como resultado del saldo negativo en los servicios que más que compensó el saldo positivo de mercancías.

1.5. Consideraciones Generales del Acuerdo para México.

Para México es de gran necesidad conocer a fondo el Acuerdo de Libre Comercio, en virtud que tenemos una importante interdependencia con Estados Unidos.

(No es factible firmar el mismo Acuerdo de Libre Comercio que firmaron Estados Unidos-Canadá, debido principalmente que ese Acuerdo se elaboró en base a las necesidades económicas de ambos países.)

Más pertinente que precipitarse a tomar una postura favorable o crítica respecto del Acuerdo Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, es considerar las cifras, los hechos y las tendencias del problemas. Es decir, antes de que se firme el Acuerdo Trilateral, debemos considerar o analizar las situaciones de los tres países, que se ampliará en los capítulos siguientes, con la finalidad de evaluar las ventajas reales de México en las diversas ramas productivas y comerciales, así como el sector petrolero que no se debería negociar ni un ápice por considerarlo un sector clave de nuestra seguridad nacional.

CAPITULO II. RELACION MEXICO-ESTADOS UNIDOS

2.1 Elementos de Identidad Común.

Es importante conocer un poco más a cada país para poder entender la importante relación que da origen a la marcada interdependencia que ambos experimentan. La relación México-Estados Unidos, ha sido muy estrecha a lo largo de su historia, por lo que ha abarcado diversos ámbitos que los identifican como países similares, teniendo como factor primordial el estar entrelazados por sus fronteras.

2.1.1 Interdependencia.

Entendemos por dependencia económica la situación en la cual la economía de algún país está condicionada por el desarrollo y crecimiento de la economía del otro. Por otra parte, la llamada interdependencia es cuando existen vínculos tan estrechos entre los dos países, que sus respectivos gobiernos encuentran grandes dificultades para ejercer un control absoluto en cuanto a su política interna y externa. En ambos casos, tanto la dependencia como la interdependencia, se incrementa la sensibilidad de la economía a los cambios que se producen en su entorno y mientras mayor sea el grado de dependencia o interdependencia, más rápida y vigorosa será la transmisión de los impulsos del exterior. Pero la diferencia esencial de

los dos fenómenos se encuentra en que la interdependencia existe entre iguales y la dependencia entre países desiguales.(1)

México, en el ámbito geopolítico y económico está íntimamente ligado con América del Norte, sirviendo de eslabón entre los países del norte, del centro y del sur del continente, pues se encuentra situado en su mayor extensión dentro del área septentrional, desde la frontera del Rio Bravo hasta el Istmo de Tehuantepec.

No obstante, aún siendo menor que Canadá y los Estados Unidos, México tiene una diversidad geográfica mucho mayor, debido a que en su territorio se mezclan características muy diversas en divisiones naturales, sociales y culturales muy notables.

La línea fronteriza del norte alcanza una longitud de 2,947 Km. que acentúa la interrelación cultural y económica. México es la quinta fuente de abasto de petróleo a Estados Unidos (2) y a su vez éste tiene el mayor capital invertido en México y ser esencial fuente de captación de divisas en materia de turismo en México (3) .Estados Unidos de América surge como el país hegemónico del "bloque capitalista" a

(1) Ver Revista Foro Internacional No. 114, Forjando una Política No-Dependencia. El Colegio de México, Octubre-Diciembre, 1988, México, D.F., pag. 205.

(2) Review of Trade and Investment. "Liberalization measures by México and prospects for future United States- Mexican, Relation". Investigation No. 282, p. 11.

(3) Ibidem

partir de la Segunda Guerra Mundial. Además de la fuerza propia de un país hegemónico, los Estados Unidos adquieren un papel de influencia significativa en la economía mundial a través de los organismos internacionales creados al término del segundo conflicto bélico.

Al norte de Estados Unidos se encuentra su vecino país Canadá, y al sur su vecino país México, con una vecindad de 3,000 Km., lo que significa una sensible ventaja para Estados Unidos. El tener una ubicación geográfica dentro de la misma región es un elemento fundamental de identidad natural que ayuda a inciar un acercamiento en varios ámbitos, que dá paso al inicio de una interdependencia, o de una dependencia, en donde todo depende del tipo de relación que se establezca y de los factores que constituyen las relaciones de los países.

2.1.2 Economía México - Estados Unidos.

Ahora pasemos a analizar en las épocas más recientes las características esenciales de la economía mexicana.

México es considerado por los norteamericanos como un significativo miembro de el grupo de los países en desarrollo de "ingresos medios". Recientemente México entró en un proceso de una nueva estrategia económica de estabilización e internacionalización, después de un largo período proteccionista, conocido como "sustitución de importaciones." En 1982, la economía mexicana declinó drásticamente su

crecimiento unilateralmente al crecimiento del débito externo y a una inflación acelerada que contribuyó a la contracción del mercado interno, el ingreso per capita se contrajo, así como el empleo y el nivel de vida estandar.

En 1985, durante la gestión presidencial de Miguel de la Madrid se introdujo una nueva política económica liberal a la que consideraron los analistas que el primer objetivo de los mexicanos es liberar el comercio de la competitividad, de tener la inflación mediante una acción concertada entre el sector empresarial, laboral y de gobierno e implementar reformas comerciales.

A la fecha la gestión presidencial salinista ha continuado con esa política liberal de apertura económica para las inversiones extranjeras, promoviendo las exportaciones no petroleras y reformando las políticas de importación así como reducir el grueso de paraestatales vía reprivatización reducción de subsidios.

Según los resultados de ésta política económica, en la que se calculaba que el crecimiento de 1990 sería de entre 2.5 y 3%, el Producto Interno Bruto (PIB), creció 3.9% respecto de 1989 en 1990 (10) y para el año en curso se prevee un crecimiento entre 2.5 y 3%; "la inversión fija bruta en alrededor de 12%, el déficit financiero del sector público

(10) Cifras consultadas en INEGI de febrero de 1990.

alcanzó 0.5% del PIB"(11) , lo que disminuyó en 3.5% del producto y en términos reales.

Todo esto ha dado que los ingresos públicos aumentaron en un 4% y se redujo el gasto en un 5% en lo referente al gasto neto del sector público, y un superávit financiero de más de medio billón de pesos, sin embargo México posee una deuda externa de 90 mil millones de dólares que ha sido negociada por medio de intercambio de deuda por inversiones.

Observemos otro puntos importantes en la economía mexicana que ampliaré en uno de los capítulos siguientes; el petróleo, columna vertebral de México y sin duda alguna ofrece una posición más fuerte en las negociaciones. México es actualmente la octava potencia mundial en reservas probada de petróleo y séptima en producción de petróleo crudo, (12) a los cuales exporta 725 mil barriles diarios a Estados Unidos de América.

Las manufacturas que hoy por hoy son la segunda generadora de divisas, abarca el 67% de las exportaciones totales de nuestro país. Mucho se ha dicho que nuestro país está en el riesgo de ser la mayor parte maquilador ya que tendencialmente las inversiones giran más en este sector productivo. De las trescientas mil industrias que hay en el

(11) Conferencia de Prensa por Ernesto Zedillo Ponce (SPP), jueves febrero 21 de 1991, en el Congreso anual de la ANIERM.

(12) Estadísticas tomadas de la SEMIP y la OLADE.

país, la micro, pequeña y mediana industria dan empleo a cerca de la mitad del empleo industrial, (13) y de las cuales corren más el riesgo de desaparecer.

La mano de obra mexicana es una de las más baratas del mundo de las cuales en términos promedio ganan un dólar sobre hora, inferior a la norteamericana y canadiense, lo que resultaría contraproducente homologar salarios. Este factor ha dificultado relativamente las negociaciones por el gran desequilibrio que existe; añadamos ahora el ingreso per capita de México, notoriamente inferior a la de los vecinos del norte, en tan sólo dos mil dólares anuales.

Por último, claro está que no son los únicos si aunamos el lento crecimiento agrícola, y del cual está orientado al exterior y de las que son consideradas exportaciones no petroleras. En 1991, se consideran en un 11.5% del total de las exportaciones entre otros muchos productos, nos colocan en general en una situación sensible en virtud, de que se han logrado avances en algunos sectores pero han quedado retrasados otros a los que no se pueden olvidar.

Por otra parte, haciendo un breve análisis económico con respecto a Estados Unidos, tendremos que es uno de los países más ricos de la tierra, no obstante, los retos que presentarán en los próximos años seran: reequilibrar su

(13) la jornada, lunes 4 de mayo de 1991.

economía y redefinir su papel en el sistema económico mundial.

Estados Unidos dejó de ser el país acreedor más importante en 1981, para convertirse en el mayor país deudor en 1985, la deuda externa neta podría alcanzar la cifra de 900 mil millones de dólares para fines de 1991. (14)

Por otra parte, Estado Unidos no sólo necesita financiar el continuo déficit de su cuenta corriente (que en 1988 implicó que el pasivo neto externo creciera alrededor de 130 mil millones de dólares), sino además, retener el capital que está en el país por medio de altas tasas de interés.(15)

Su debilitamiento, patente desde el principio de 1989, se recrudeció en el último trimestre de 1990 y se tradujo en una recesión a principios de 1991. Persiste la inflación, que impide instrumentar una política monetaria menos restrictiva, y menor gasto del consumidor. Además, el efecto del conflicto en el Medio Oriente precipitó la caída.

(14) Informe de la Comisión sobre el Futuro de las Relaciones México-Estados Unidos; El desafío de la Interdependencia: México y Estados Unidos, FCE., México, D.F. 1988, pag. 46.

(15) A principios de 1989, la Reserva Federal decidió restringir más la liquidez, empujando las tasas de corto y largo plazo a la alza. De esta manera, el bono de treinta años alcanzó un rendimiento superior a 9.2 por ciento, mientras que la tasa de eurodólares a tres meses se situó cerca de 11 por ciento.

El producto nacional, llegó a crecer a 1 por ciento en 1991; en la primera mitad de este año se espera descenso y recuperación en la segunda, aunque paulatinamente.

Con esto podemos ver, lo anterior afecta sensiblemente en diversas maneras: Primero, Estados Unidos no sólo ha dejado de ser una fuente de capital sino que también se ha convertido en un gran usuario de capital. Segundo, este fenómeno eleva el costo del capital para todos los prestadores. Tercero, la condición de deudor de Estados Unidos inevitablemente deteriora su liderazgo internacional, por lo que el sistema económico global está más expuesto a la crisis. Cuarto, la necesidad de dar servicio a la deuda impone a Estados Unidos mejorar su cuenta corriente, lo que podría limitar los esfuerzos de exportación de los países que dependen del mercado norteamericano. La creciente dependencia con respecto a las fuentes extranjeras de capital y la opinión generalizada de que ha disminuido la posición de Estados Unidos en la economía global, desataron en el país fuertes tendencias nacionalistas y proteccionistas.

Prueba de ello es la nueva legislación comercial que potencialmente impone nuevas cargas a los socios comerciales de Estados Unidos, así como el aumento constante de las importaciones norteamericanas sujetas a restricción, lo cual pone en tela de juicio viejos compromisos de Estados Unidos con los mercados abiertos.

Un ejemplo, podría ser; el 1o. de Mayo de 1991 entraría en vigor en EE.UU. una ley que declara el embargo de las importaciones de camarones de todos aquellos países que no pongan en marcha un sistema de protección de tortugas marinas. Tal medida puede calificarse de un proteccionismo disfrazado de ecología.

Por otra parte, con barreras para inversiones y comercio removidos en México, la economía de Estados Unidos recibiría un impulso inmediato en sus industrias exportadoras. México necesita comprar billones de dólares en la construcción de equipo para su sistema de transporte, productos de cómputo y telecomunicaciones y un equipo capital para sus sector industrial. Por cada billón de dólares adicionales en exportaciones, el Departamento de Comercio estima que son creados 22,000 empleos americanos. Debido a que casi dos tercios de las importaciones de México vienen ya de los Estados Unidos, las industrias Americanas que producen estos servicios y productos serán los primeros beneficiarios del comercio libre.

2.1.3 Diferencias económicas México - Estados Unidos.

Como podemos ver existe una gran diferencia entre la economía No.1 del mundo Estados Unidos de América, con México país subdesarrollado.

Analicemos sólo algunos casos para poder argumentar y tener bases a la afirmación anterior. El caso del ingreso per capita, para Estados Unidos se calcula en 20 mil dólares, diez veces superior al calculado en México de tan sólo dos mil dólares, ahora bien si se estima una proporción de 3 a 1 en cuestión poblacional, 240 millones de habitantes de Estados Unidos aproximadamente a 82 millones en México, resultaría una economía treinta veces mayor a la mexicana, lo que nos colocaría en una enorme desventaja y efectivamente en una desproporcionada asimetría entre ambos países.

Si abordamos ahora el tema de los salarios, observaremos que la mano de obra mexicana es inferior a la de las plantas estadounidenses entre un 8 y un 24 por ciento, (16) por ejemplo: en la industria maquiladora, el costo de la mano de obra promedio por hora en México es de 1.63 dólares, mientras que en Estados Unidos es de 14.32 dólares, (17). La misma disparidad de salarios se registra en la industria del vestido; en promedio el salario de las costureras es de tan solo 7.50 dólares por día opuesto a los 6 dólares que se paga en los Estados Unidos, pero sobre cada hora de trabajo, haciendo un total de 48 horas por 8 horas de jornada, asimismo está la diferencia en cuestión de productividad, inferior la del país con respecto a Norteamérica, que posee

(16) Publicación mensual de Banamex "Exámen de situación económica de México", febrero de 1991.

(17) Cifras consultadas de la revista "Casa de Bolsa Proburza", Asesoría, Dirección de Estudios Económicos, enero 7, 1991.

una industria ampliamente mecanizada y por ende productiva.

Estas diferencias en relación de salarios ha preocupado a algunos sectores norteamericanos, pues consideran que en este caso tendríamos la ventaja de atracción de inversiones por los bajos salarios, puesto que Estados Unidos perdería fuentes de empleo, afectando su estabilidad laboral, preocupado específicamente a los sindicatos de los trabajadores, particularmente a la poderosa federación de trabajadores AFL-CIO, Unión de Familias Granjeras y el Instituto de Defensa de los Recursos Naturales, que se opone abiertamente al Acuerdo, pues consideran que los bajos salarios mexicanos serán un factor que amenazaría la estabilidad laboral de Estados Unidos, claro está que la tendencia de inversión de empresarios se orientaría en donde las ganancias podrían ser mayores por el atractivo salarial, por lo que el peso de estas organizaciones sindicales han puesto en tela de juicio temas con derechos laborales standards sanitarios y calidad de aire, respecto a las negociaciones del Acuerdo Libre Comercio.

Analícemos ahora la balanza comercial de México; en 1990 importamos 29,775 millones de dólares y exportamos 26,774 millones de dólares(18) y que del total del comercio mexicano se realiza por vía marítima de los cuales sólo el 5% de los barcos son mexicanos y el resto son de mayoría

(18) Cifras dadas por el Banco de México, lunes marzo 11, 1990.

norteamericana.

Estas circunstancias han obligado a tomar una postura del gobierno de México para que se reconozcan diferencias entre ambos países y se reduzcan aranceles y no aranceles para las exportaciones de México al mercado norteamericano y establecer políticas antidumping.

2.1.4. Modernización del modelo económico mexicano hacia los Estados Unidos de América.

El proceso mexicano de apertura y modernización económica iniciada en la década de los ochentas, ha continuado y profundizado en sus objetivos y alcances, lo que ha permitido obtener estabilidad en las principales variables macroeconómicas, confianza para los inversionistas y el recobro del ánimo nacional en el potencial futuro del país, a la vez que la atención internacional por las estrategias de vanguardia instrumentadas.

Si bien persisten una serie de problemas propios de un proceso complejo, como ha sido el cambiar estructuralmente una economía cerrada al mundo, basada fuertemente en la rectoría y participación del Estado y que en el primer lustro de la década de los ochentas enfrentó una de sus peores crisis.

La realidad hoy, muestra una de las economías más abiertas al comercio y las inversiones del exterior, con un arancel tope promedio del 20 por ciento y el 98 por ciento de las actividades económicas sin restricciones a la inversión extranjera, como se estableció en el Reglamento de la Ley de Inversiones Extranjeras, publicado en mayo de 1989.

La reforma del Estado y su relación con la sociedad civil o la iniciativa privada ha generado mayores espacios de participación para el individuo, motivando el ingenio y la creatividad, que aplicadas al ámbito económico están haciendo de México, un país más productivo.

En este contexto, la reforma económica de la presente administración, se ha desarrollado para lograr tres objetivos básicos: 1) estabilización económica, para el mejoramiento del nivel de vida de la población; 2) desregulación y privatización, para crear un ambiente favorable a la inversión de capital y el crecimiento económico; 3) apertura comercial, para estimular el desarrollo del mercado y la competitividad mexicana.

Los alcances del programa se reflejan, primeramente en una reducción sustancial de la inflación del 160 por ciento en diciembre de 1987 al 29.9 por ciento en diciembre de 1990, estimando alcanzar una tasa menor al 19 por ciento para finales de 1991, gracias al mecanismo de concertación

sectorial entre los representantes obreros, campesinos, empresariales y gubernamentales conocido como Pacto de Estabilidad para el Crecimiento Económico (PECE).

A pesar de la reducción beneficiosa de la inflación, el crecimiento no se ha detenido y sostiene ritmos adecuados para evitar crear una nueva espiral inflacionaria o el sobrecalentamiento de la economía, como se muestra en el siguiente cuadro:

PRODUCTO NACIONAL	1989	1990	1991e
PNB (Miles de mill.US ls)	201	226	260
PNB per cápita US dls.	2,529	2,270	3,150
Crecimiento del PND (%)	2.9	3.2	3.0

e: Estimado

Fuente: BANCO DE MEXICO, Secretaría de Programación y
Presupuesto

Estos incrementos en el producto están basados en la expansión del sector manufacturero, que han sostenido una tasa promedio de crecimiento anual, de alrededor del 7.5 por ciento y el de la construcción con un 6.3 por ciento para el mismo periodo de tiempo, como dos de los sectores más dinámicos de la economía nacional.

El arreglo de la deuda externa con la banca comercial internacional en marzo de 1990 permitió la reducción de la deuda, lo que garantiza un mayor monto de recursos que pueden ser utilizados para la inversión y las importaciones de bienes de capital e insumos que aseguren la expansión del aparato productivo nacional.

Ligado a ello por ejemplo, la tasa de inversión promedio de 1989 a 1991 ha ido creciendo en un 8 por ciento anual y se estima que alcance el 9.2 por ciento promedio para el lapso de 1992 a 1994, siendo superior a la del consumo que crecerá en este año 1991 alrededor del 3 por ciento; (19) esto es, poco más de un punto porcentual de lo estimado por el Plan Nacional de Desarrollo para el lapso de 1989 a 1991, lo que refleja la evolución del empleo y las remuneraciones reales por sueldos y salarios, que como ejemplo, en el sector manufacturero crecieron a una tasa del 4 por ciento promedio como ejemplo, en el sector manufacturero crecieron a una tasa del 4 por ciento promedio en término como ejemplo, en el sector manufacturero crecieron a una tasa del 4 por ciento promedio en términos reales para 1990.

En los campos en que se han hecho las desregulaciones más significativas destacan, el sector automotriz, petroquímicos, de inversión extranjera y transferencia de tecnología,

(19) Banamex, Examen de la situación económica de México, vol. LXVII, No. 784, marzo 1991. pag.107.

patentes y marcas, telecomunicaciones y transportes, aduanas, acuacultura y pesca, exportaciones de frutas y hortalizas, industrialización y comercialización de productos agrícolas, sectores como el textil, minero y del envasado y empaque.

En cuanto a a la apertura comercial, México se adhirió al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1985 y por ello, a la fecha sólo el 2 por ciento de las importaciones nacionales están sujetas a permisos o licencias de importación, realizandq la demás parte del comercio exterior, a través de aranceles en un rango establecido de cinco niveles que van del 0 al 20 por ciento, teniendo un arancel promedio del 10 por ciento.

La apertura comercial a partir del año de 1986 contribuyó a inducir la eficiencia microeconómica y consolidar la estabilidad macroeconómica; el esfuerzo exportador de las empresas mexicanas fue incrementándose y las ventas al exterior han logrado crecer en un promedio del 3 por ciento anual.

Un dato importante radica en la estabilización de las exportaciones de petróleo que han ido haciendo a la economía mexicana menos dependiente de uno de sus bienes primarios más abundante y al mismo tiempo, ha logrado generar mayores exportaciones no petroleras, principalmente manufacturas, lo que se refleja en ser uno de los sectores más dinámicos de la

economía.

Así, siendo compatible con el esfuerzo productivo nacional, la política del gobierno se ha dirigido en las finanzas públicas a buscar un reordenamiento que se refleje en la economía.

Por ejemplo: con respecto al déficit financiero del gobierno, éste pasó de equivaler al 16 por ciento del producto en 1987 a un 1.9 por ciento estimado para 1991, es decir, el déficit más bajo desde hace 20 años. De completarse la privatización del grupo acerero SIDERMEX y los bancos propiedad del Estado, éste déficit llegará a ser nulo. Operaciones que se realizan con total certidumbre al haber iniciado en la primavera de 1991, la oferta de tres de los primeros bancos.

La eliminación de subsidios y la obtención de ingresos petroleros extras por 2 mil millones de dólares durante 1990 y principios de 1991 debidos al aumento del precio del hidrocarburo, además de realizar una nueva política fiscal progresiva que ha logrado ampliar la base gravable, en vez de aumentar los impuestos para hacerlos compatibles a los de niveles internacionales; a permitido al erario público tener mayores ingresos para utilizarlos en gastos públicos selectivos, como en la construcción de infraestructura que permita una comunicación, transporte y manejo de los bienes y

servicios más eficiente.

Con respecto al segundo objetivo, que también va encaminado al mejoramiento de las finanzas públicas y a incrementar la eficiencia económica; el programa de privatizaciones de las empresas mexicanas ha sido considerado uno de los más exitosos, pues acompaña la privatización gradual para ir mejorando la eficiencia económica sin menoscabo de generar adecuados ingresos para el erario.

La estrategia básica se inició con la venta o liquidación de las empresas que no se consideraban viables, después con empresas pequeñas y medianas que permitieron ganar experiencia en el proceso, reduciendo el número de 1,115 entidades públicas a las que se había llegado en 1982 a 224, es decir 891 entidades declaradas como vendidas, liquidadas o en proceso para febrero de 1990. En ese año se continuaron los procesos de desincorporación con grandes empresas como la aerolínea MEXICANA DE AVIACION y la telefónica TELMEX.

En materia de desregulación, que se enfoca al marco normativo de las actividades económicas, el gobierno mexicano ha adecuado tales regulaciones para eliminar reglas que protegían monopolios y oligopolios; ha eliminado también facultades discrecionales en algunas áreas del sector público y en general para evitar que el exceso de regulaciones empuje a las empresas a la economía informal.

Por otro lado, aunque las importaciones se han ido incrementando sustancialmente desde 1988, a un ritmo del 5.2 por ciento anual promedio; aproximadamente el 75 por ciento de las mismas corresponden a bienes de capital, lo que es un buen indicador, en términos de que se están haciendo importaciones para la expansión de la planta industrial y al mismo tiempo, se está captando maquinaria y equipo con avanzada tecnología para hacer al aparato productivo nacional lo suficientemente competitivo para entrar a los mercados internacionales.

Este déficit coyuntural en la cuenta corriente, se pretende equilibrar con el reingreso de capitales e inversión extranjera, en flujos estimados de 5 mil millones de dólares anuales, que logren expandir la industria de exportación y por lo tanto el empleo, para el crecimiento y bienestar de México. Flujos que se han ido logrando con éxito y que hacen crecer la confianza de los inversionistas en la capacidad de desarrollo del país.

INVERSION EXTRANJERA ACUMULADA (MILL.dls.)		%
1987	20,930.3	22.7
1988	24,087.4	15.1
1989	26,587.1	10.4
1990	30,986.1	16.5
1991p	32,718.0	

p: Preeliminar

Fuente: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

Dado que con tales países se realiza la mayor parte del comercio mexicano como se muestra abajo y los marcos regulatorios existentes no son suficientes, la negociación para el Tratado del Libre Comercio se presenta como un paso estratégico en la consolidación de la apertura comercial que contribuiría a mejorar los niveles de empleo, eficiencia y estabilidad de precios, al tiempo que permitirá al consumidor mexicano beneficiarse de la calidad de los productos intercambiados.

El mercado de Norteamérica representará más consumidores potenciales que el propio mercado de la comunidad Europea, pues simplemente los habitantes de Norteamérica en 1989 sumamos 365 millones en comparación con la comunidad donde eran 323, además de que el producto generado en la zona norteamericana llegó a los 5,032 billones de dólares, cuando el mercado europeo sólo alcanzó 4,290 billones de dólares según datos de la Secretaria de Comercio de México.

CAPITULO III. ASPECTOS RELEVANTES QUE DEBEN TOMARSE EN CUENTA DENTRO DE LA NEGOCIACION

3.1. Salvaguardas, Derechos Antidumping e Impuestos Compensatorios.

3.1.1. Ubicación del Problema.

En materia de prácticas desleales de comercio no se ha desarrollado todavía una infraestructura jurídica internacional sistematizada, comprensiva y eficaz. A partir de los principios generales señalados por el GATT,⁽¹⁾ cada país desarrolla unilateralmente su propio sistema de reglas conforme sus tradiciones y procesos jurídicos.

No siempre ésta instrumentación nacional ha sido compatible o respetuosa de los principios básicos del GATT y su aplicación nacional se ha prestado a su utilización como una medida proteccionista para imponer barreras a las importaciones. Más aún, algunos países desarrollados han instrumentado reglas muy complejas para pretendidamente enfrentar fenómenos de simulación. Sin embargo, el resultado ha sido altamente debatible y en muchas ocasiones ha terminado siendo una fiel muestra del mismo fenómeno que pretende combatirse.

(1) El artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduanero y Comercio define y regula la celebración de acuerdos de integración económica, y los hace posible al disponer que constituyen una excepción a la cláusula de la nación más favorecida. Estados Unidos como los países de la región que son parte contrastante del GATT han tenido una posición persistente y coherente respecto de la necesidad de que este tipo de acuerdos se cifa a las disciplinas del Artículo XXIV, y han sido particularmente críticos y nunca han aceptado las interpretaciones de esa disposición que unilateralmente ha hecho la CE para justificar convenios que ha suscrito con otros países.

A diferencia de México, los Estados Unidos y el Canadá han tenido por muchos años cuerpos jurídicos nacionales que se ocupan de estas materias, sus productores tienen una tradición y cultura para hacer uso de los instrumentos jurídicos a su alcance. En el caso de México, con el esquema administrado anteriormente, lo hacían irrelevante, no fue sino hasta el inicio del proceso de apertura comercial unilateral y la adhesión al GATT, cuando surgió la necesidad de desarrollar una legislación nacional en la materia.

3.1.2. Elementos y Principios Básicos de Negociación

Para diseñar la posición negociadora de México en la materia, es necesario definir si se le otorga una mayor prioridad a la protección del aparato productivo nacional frente a prácticas desleales del exterior, o a la protección de las exportaciones mexicanas de la aplicación discrecional y aún caprichosa de la legislación de los Estados Unidos y Canadá. Una consideración u otra puede señalar estrategias de negociación considerablemente diferentes

Este es un punto que tenemos que analizar cuidadosamente y en el que el Sector Privado debe adoptar una postura expresa.

Para efecto de estas prerrogativas y sus planteamientos,

se parte de la base de que se asigna una mayor prioridad a la protección de las exportaciones mexicanas contra las prácticas proteccionistas en los EE. UU., al tiempo que no toma en cuenta lo mucho que puede hacerse en materia de protección del aparato productivo nacional mediante la utilización adecuada de los instrumentos jurídicos vigentes.

En vista de los resultados de la negociación Canadá-Estados Unidos, y el mecanismo convenido entre las partes, parece muy remota la posibilidad de que en la negociación trilateral, se llegue a que las leyes nacionales en materia de antidumping no se apliquen y por consecuencia convenir a una serie de reglas de protección y promoción de la competencia.

A efecto, sería deseable establecer en el Acuerdo trilateral los siguientes puntos:

- a) La definición precisa de los subsidios prohibidos y los permitidos. Con ello, acotar la aplicación de las leyes nacionales vigentes en la materia. El listado de subsidios permitidos favorece en general los intereses de México ya que casi todos reúnen las condiciones señaladas, en contra de la mayoría de los que imperan en Estados Unidos que son otorgados por estados y municipios, específicos por naturaleza.

- b) La incorporación de principios básicos que eliminen las acciones antidumping. El favorecimiento a la introducción del concepto de costo de producción con el mismo peso que las consideraciones de precio doméstico para el caso exclusivo de coproductos agropecuarios.
- c) La incorporación del principio que las leyes nacionales se aplicarán sólo hasta el extremo en que sean compatibles y consistentes con las disposiciones del GATT sobre estas materias, salvo lo que expresamente se convenga en el propio Acuerdo Trilateral. Además, en relación con la experiencia derivada del ALC vigente entre EUA y Canadá, debemos considerar: La incorporación activa de México a las consultas y negociaciones formales entre esos países en materia de reglas comunes; el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias similar al que opera conforme al Acuerdo entre Estados Unidos y Canadá.

Por lo que respecta a nuestra Legislación Nacional en la materia, destaca su plena compatibilidad con el GATT. Sin embargo, debemos considerar que la Ley Nacional y su reglamento presentan problemas de generalidad y de limitación en su eficacia por el extraordinario margen de discrecionalidad que tiene la autoridad administrativa encargada de su aplicación; tampoco tienen toda la precisión y el alcance que podrían tener conforme al GATT. Ello es

claro en materia de subsidios, ya que sólo parece referirse a subsidios a la exportación. También lo que es materia de iniciación de investigaciones y medidas de protección por la autoridad sin mediar denuncia, actuando ésta de oficio conforme a sus atribuciones.

Considero, para que esto no ocurra, hacer una revisión cuidadosa del Reglamento de la Ley, y conforme a los usos internacionales en la materia, los avances y precisiones que se obtengan de el posible Acuerdo de la Ronda de Uruguay del GATT, reexpresarlo de manera que se fortalezca su eficacia. Si resultara necesario modificar la Ley, revisarla y actualizarla. Sin embargo, conviene que la misma tenga una expresión más general y que sea el Reglamento el que operacionalice los principios. Ello permitirá contar con una flexibilidad importante.

En materia de aplicación administrativa de la Ley, comparto el planteamiento de que no deben ser utilizados como instrumentos proteccionistas. Sin embargo, tampoco debe de hacerse nulatoria su eficacia jurídica bajo el mismo argumento. Su adecuada operatividad constituye una responsabilidad jurídica y política de la autoridad. Podría sugerir que es importante establecer un órgano desconcentrado de la SECOFI, cuya responsabilidad sea la de aplicar imparcialmente nuestra legislación. Resulta poco sano que esta aplicación esté en manos de las mismas autoridades que

determinan la política comercial. Ello dará transparencia jurídica y permitirá el establecimiento de criterios claros e imparciales en su aplicación. Establecer una oficina o programa de asistencia al Sector Privado en la formulación de denuncias o peticiones para estos casos antidumping o de impuestos compensatorios.

No se trata de sustituir al sector productivo ni de patrocinar sus causas, sino de hacerse cargo del fenómeno de ausencia de cultura y tradiciones en la materia. En razón de la falta de dominio de las prácticas en esta materia, que las leyes de otros países son técnicamente muy complejas y que por ello la calificación de prácticas desleales no tienen consideraciones de justicia o equidad sino de técnicas de reglas, indispensable el establecimiento de un programa comprensivo de capacitación y asesoría sobre como estructurar las operaciones de comercio exterior.

En materia de subsidios y apoyos a la producción, conforme a los límites que se llegasen a negociar en el GATT y las limitaciones económicas del país, establecer un esquema de apoyos, estímulos fiscales y subsidios a las empresas.

3.2. Los Subsidios, Instrumentos de Política Económica

Es usual identificar los subsidios con cualquier disposición gubernamental que origina un beneficio adicional al productor o consumidor, en cuanto obtienen un ahorro o un sobreprecio, en los satisfactores o servicios que consumen, producen o usan. La trascendencia de los mismos, su costo, implicaciones presupuestarias y efectos económicos de los mismos, son de ordinario poco conocidos y divulgados.

3.2.1. Consideraciones fundamentales en relación a los subsidios.

La sofisticación alcanzada en las diversas formas de subsidios, hace sumamente difícil el identificarlos en su totalidad y evaluarlos, razón por la cual me permito hacer las siguientes consideraciones: La fijación de medidas de apoyo conocidas como subsidios, es facultad de los Gobiernos Federales y Estatales de los diferentes países con los cuales pretendemos negociar un Acuerdo o Tratado de Libre Comercio. En los Estados Unidos la partida de apoyos a la agricultura (farm bill), la aprueba el Congreso de los Estados Unidos.

Los Estados Unidos, Canadá e Israel, se han reservado el derecho de establecer sus apoyos o subsidios, ya que es materia de soberanía interna. La amplitud de los subsidios internos y sus alcances, son consecuencia de la situación

política y económica del país en un momento determinado. Así nos encontramos con apoyos al incremento de la producción, cuando existe desabasto o posibilidades de exportación en otro momento y circunstancia, se dan apoyos al productor que deja de producir dicho satisfactor, cuando se han generado excedentes.

Esta situación es especialmente importante, ya que establece una condición de incertidumbre en la proyección de cualquier planeación futura.

La política de apoyos y subsidios está también condicionada por el déficit o superávit fiscal de un gobierno y por la política impositiva a los particulares. Cuando un gobierno enfrenta un déficit fiscal importante, trata de reducir los subsidios a fin de reducir dicho déficit, situación que le permitirá también el reducir o no incrementar la carga impositiva a los contribuyentes.

El monto de los subsidios y apoyos otorgados en los países desarrollados son enormes, hecho que tenemos que tomar en consideración, por los efectos que tienen en los costos de las mercancías directamente beneficiadas y por los productos que se elaboran a partir de los mismos. Para ejemplificar esta situación de mejor manera, me permito transcribir los apoyos otorgados a los productores de los sectores más importantes del agro norteamericano, en el año de 1987.

3.2.2. Consideraciones finales.

Debido a la enorme disparidad existente entre las economías de los Estados Unidos de América y la de México, es necesario reconocer el aprovechamiento de algunos apoyos otorgados por el gobierno de los Estados Unidos a la exportación de determinado tipo de bienes, ha sido benéfico para la industria o el comercio nacional, en especial cuando los bienes importados no son producidos en el país, como es el caso de maquinaria y equipo especializado, ganado, etc., hecho que no se debe eliminar.

En las últimas fases de las negociaciones dentro de la Ronda Uruguay de las partes contrastantes del GATT, (2) el tema de subsidios ha sido obstáculo fundamental para llegar a un acuerdo general, especialmente en el área agrícola. Siendo en esta área de actividades donde las diferencias entre ambos países son mayores, sobre todo en aquellas actividades genéricas o específicas, que han sido excluidas o restringidas en el Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos de América y el Canadá y que pueden tener una grave repercusión en la economía mexicana, que nos acojamos a la exclusión ya acordada por estos dos países como medida de protección al productor nacional.

(2) Hernández Z, Ma. Cristina. El concepto de desarrollo en la Ronda de Uruguay, Comercio Exterior, vol. 40, num. 8, México, agosto de 1990. pp. 762.

CAPITULO IV. ESTRUCTURA BASE DE SECTORES PARA LA NEGOCIACION DEL ALC.

Las negociaciones en Estados Unidos para la aprobación del Acuerdo Libre Comercio con México involucran una serie de aspectos técnicos (como implicaciones políticas) y aspectos políticos propiamente dichos. Ambos tipos de consideraciones motivarán a los participantes del debate, por lo que algunos sectores que considero los más importantes serán analizados cuidadosamente.

A las cuestiones técnicas se suman argumentos más difíciles de enfrentar, complicando el proceso de negociaciones, dificultando los avances y retardando la fecha de aprobación del acuerdo. Entre otras, existirán complicaciones importantes cuando se analicen los temas como el flujo de mano de obra y la relación con Canadá (debido a su vínculo comercial especial con los Estados Unidos y por la participación de Canadá que le permitirá obtener mayores oportunidades para comerciar con un nuevo mercado en expansión de 360 millones de consumidores).

En el primero se da un amplio debate en el que se observan posiciones encontradas de diversos grupos interesados y difíciles de conciliar. En el caso de Canadá deberá tenerse en cuenta la posible influencia de éste país en la determinación de la política de Estados Unidos, y por

ende, su importancia en el proceso de negociaciones. Sin embargo, el gobierno canadiense representa a una diversidad de intereses económicos, la cual podría ser utilizada a favor de México.

Asimismo, deberá tomarse en cuenta el peso específico y el grado de influencia de ciertos grupos que ejercen una gran influencia sobre la opinión pública de Estados Unidos (tales como centros de investigación y medios de comunicación). Estos grupos asumirán su posición en torno al debate en función de consideraciones analíticas, y es de éste modo que se puede influir en sus opiniones.

4.1. Sector Energético.

Dado que México necesita incrementar la producción y la exportación de petróleo y de gas natural para ayudar al financiamiento de su desarrollo industrial, es razonable pensar que en los próximos años el monopolio Pemex se privatizará gradualmente debido a los grandes cambios de política que se irán dando. La mejor manera de hacerlo sería permitiendo que algunas compañías extranjeras contribuyeran en una parte minoritaria en los desarrollos y operaciones de los campos petrolíferos mexicanos pero, sin ninguna participación directa en la exploración y explotación del petróleo mexicano.

4.1.1. El Mercado Petrolero en Transición.

Podemos, un tanto arbitrariamente y con propósitos ilustrativos, distinguir tres etapas por las que pasa la función de comercio internacional. Existen empresas donde el comercio internacional desempeñan un papel meramente marginal dentro del sistema total en el sentido de que su función es una de balance de excedentes y faltantes. Hasta hace poco tiempo, Pemex funcionaba bajo este esquema: la compañía turnaba a la división de comercio internacional los excedentes de algunos productos o los requerimientos de otros; luego, esta tenía que llevar a cabo la venta de los excedentes, y la compra de los faltantes. La función de comercio internacional desempeña dentro de estos lineamientos un papel pasivo.

Un segundo estadio, más avanzado, que podríamos llamar "reactivo", es aquel en que el trading contribuye a la optimización del sistema en todos sus aspectos de producción, refinación y distribución. Con la creación de PMI, (1) se busca imprimir este carácter optimizador a la función de comercio internacional de Pemex. Las operaciones de importación-exportación de petróleo proporciona un ejemplo

(1) En mayo de 1989, Petróleos Mexicanos dió a conocer la creación de una empresa subsidiaria, P.M.I. Comercio Internacional S.A. de C.V. La Memoria de labores de Pemex consigna que el objetivo de la nueva entidad sería "Establecer un marco organizacional moderno y eficiente para la realización de las actividades comerciales de Pemex y derivar de éstas el mayor beneficio económico posible".

claro de optimización. Hasta hace apenas unos años, Pemex abastecía a la zona del Pacífico mexicano con petróleo producido en la región del Golfo de México, que se transportaba a su destino a través del canal de Panamá. Al determinarse que era más importante realizar la operación con un beneficio económico que buscar la autosuficiencia física, Pemex comenzó a exportar petróleo desde el Golfo y a importar petróleo por el Pacífico. La implementación de éstas y otras operaciones similares es de una importancia trascendental en el desarrollo de la empresa, no sólo por el beneficio económico sino porque supone un cambio en la dirección estratégica y la mentalidad de Pemex.

Existe una tercera forma en que una compañía puede llevar a cabo sus operaciones de comercio internacional, que consiste en orientar ésta función hacia el aprovechamiento de oportunidades comerciales en mercado internacional. Asumiendo un papel más activo; la empresa no reacciona simplemente ante los acontecimientos sino que trata de anticiparse a ellos o incluso influir sobre el medio con objeto de obtener beneficios.

4.1.2. Situación de Pemex en la negociación del Acuerdo Libre Comercio

Sin duda alguna entre los temas más discutidos y espinosos con respecto a las negociaciones trilaterales de libre comercio es el petróleo, para esto consideramos pertinente previamente hacer ciertas observaciones para ubicar y precisar el ¿por qué? de éstas afirmaciones.

Durante 1990, las reservas probadas de hidrocarburos se ubicaron en los 67,400 millones de barriles de los cuales 46,200 millones de barriles son petróleo crudo, (2) lo que significó un incremento de 950 millones más de barriles con respecto a 1989 después de una tendencia a la baja de aproximadamente cinco años.

La Sonda de Campeche, es la zona petrolífera más rica del país, se extrae más del 70 por ciento de la plataforma petrolera de producción de la nación, de las cuales de 2,051 millones de barriles que diariamente se extraen; de la Sonda de Campeche se bombean 1,741 millones de barriles diarios, y se calcula que tiene un potencial aún no descubierto de alrededor de los 26,000 millones de barriles, lo que haría un total de 93,400 millones de barriles, cifra considerable y respetable que nos ubica entre los primeros en el mundo.

(2) Organó oficial de Pemex "nosotros los Petroleros" mes de febrero 1991.

En adición a lo anterior, Petróleos Mexicanos ha invertido ya cerca de 1,200 millones de dólares en el llamado "Proyecto Cantarell", los cuales provinieron de la colocación del papel en los mercados externos, así como de los recursos adicionales provenientes de la venta del petróleo durante el conflicto del Golfo Pérsico.

Sin embargo, no han sido suficientes estos recursos económicos, lo que se ha visto en la necesidad la paraestatal de pedir nuevos créditos a la banca exterior para intensificar la exploración y explotación de yacimientos en la Sonda de Campeche caracterizada geográficamente de difícil acceso y por tal hecho resulta ser más costosa y obliga el uso de tecnologías más sofisticadas de la cual nuestro país carece.

Por tal motivo, no es de extrañarnos que el director de Pemex haya manifestado que los requerimientos, tan sólo para este sexenio, será alrededor de los diez mil a los quince mil millones de dólares, para esta industria que tiene una deuda externa total de 6,500 millones de dólares.(3)

Por otro lado, según consideraciones recientes, la producción de campos petroleros que se encuentran en explotación declina un ritmo que la haría insuficiente para el abasto exterior (Estados Unidos compra 725,000 barriles

(3) La Jornada, jueves 14 de marzo de 1991, pág. 23

diarios aproximadamente) y para el consumo interno en la década corriente, por lo que no es gratuita ni incongruente la necesidad de estimar las perspectivas de descubrimiento de otros campos que refuercen la capacidad de reproducción de hidrocarburos mediante el apoyo e inversiones extranjeras.

En Estados Unidos existe el interés de que el petróleo sea incluido en el tratado libre comercio por la importancia energética que éste recurso vital representa al país más industrializado y por lo tanto consumidor del mismo, asegurándose el acceso de este. Lo controvertible del tema es la posición que el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari ha tomado al respecto, "el petróleo no forma parte de las negociaciones del tratado libre comercio".

Sin embargo, consideramos que lo que no está dentro de la mesa de negociaciones es la propiedad del petróleo y de la libertad de México para venderlo en los mercados que convengan a los intereses del país, independientemente del tratado de libre comercio, aún cuando haya Petróleos Mexicanos contratado, ahora y antes, compañías extranjeras para servicios de exploración y explotación están limitadas únicamente a ese servicio sin obtener ganancias por la obtención de éste petróleo. "Eso quiere decir que si se encuentra petróleo en ese ejercicio de exploración no tiene la posibilidad de compartir la renta que se derivaría de

obtener ese petróleo".(4)

Así pues, este punto es de extrema delicadeza en las conversaciones y debates del Tratado Libre Comercio a lo que resulta ser la columna vertebral de vida de un país que depende centralmente de este recurso natural, pues de las exportaciones totales que México hace en un total de 24,272.7 millones de dólares, casi nueve mil millones son por venta de petróleo, lo que deja mucho que desear y pensar al respecto.

Si bien es cierto, no obstante a lo anterior en cierto modo el estado ha abierto las puertas a las inversiones a la Iniciativa Privada Nacional y foránea en lo que se refiere a la industria petroquímica, dejando en exclusividad para el estado por Constitución únicamente 16 productos, conocida como petroquímica básica (P.Q.B) restringiendo la participación privada en ésta área, sin que esto quiera decir que en un futuro prosiga de tal manera, y mucho menos que el estado intervenga en la producción de petroquímica secundaria y tal vez a la viceversa.

En términos generales, observamos que se encuentran estrechamente vinculado la iniciativa privada con el estado en cuanto a inversiones se refiere y dejamos a consideración las perspectivas que se puedan dar en el Tratado Trilateral

(4) Según el documento Estadísticas energéticas de México (1970-1989), elaborado por la Secretaría de Energía e Industrias Paraestatales SEMIP y la Organización Latinoamericana de Energéticos, Olade.

del Libre Comercio con respecto a este preciado recurso natural no renovable.

4.2. Sector Agrícola

Con el proceso de Apertura Comercial, el sector agrícola mexicano se encuentra cada vez más ligado al comportamiento de los mercados mundiales. Por eso la importancia de observar y analizar la correlación dentro del Acuerdo Libre Comercio.

4.2.1. La agricultura en el ALC

Grandes desventajas y diferencias presenta México frente a sus posibles potenciales socios canadienses y estadounidenses, en áreas que presentan atraso y problemas de tenencia de la tierra, así como la producción de granos básicos esencialmente el maíz, no obstante a lo anterior, también es cierto que México es altamente competitivo en productos hortícolas y frutícolas de cierto tipo que colocan en ventaja comparativa a ambos países de Norteamérica frente a su vecino país del sur, en el que a primera vista podría, relativamente, equilibrar la balanza comercial. Sin embargo, para tal efecto México enfrenta y tendría que enfrentar grandes obstáculos comerciales agropecuarios con Estados Unidos y Canadá.

Entre los principales obstáculos que enfrenta nuestro país son: las enormes diferencias en subsidios, los altos aranceles, cuotas y permisos de importación, falta de transparencia y armonización en los controles fitosanitarios, problemas de calidad, abasto regular, mercadotecnia, tecnología, y dentro de los problemas internos la tenencia de la tierra (ejidos) que a consideración de empresarios y algunos representantes de gobierno y corporaciones empresariales merman la producción y la competitividad del campo mexicano.

Analícemos brevemente los subsidios, los niveles de subsidios que reciben los productores de Estados Unidos y Canadá para la exportación de sus productos, son hasta de un 40% en su precio real, que distorsionan seriamente al comercio y los precios afectando a los productores de nuestro país y a la economía misma (exportó el sector primario en 1990 1939.9 m.d.d. de un total de 24.272 m.d.d. del país), (5) los niveles de subsidios que reciben los productores de estos países son difíciles de igualar y mucho menos de superar, que nos ubican en una situación riesgosa en el que las negociaciones no pueden ni deben ignorarse.

Mucho se ha discutido sobre los objetivos teóricos frente a la apertura de fronteras (respecto a la agricultura) en la necesidad de aplicar mecanismos de subsidios al campo

(5) Fuente: Banco de México Indicadores Económicos Carpeta.

mexicano para recapitalizarlo y hacerlo productivo, por lo menos virtualmente, mediante medidas crediticias, apoyos fiscales, etc., que compense los altos niveles de subsidios que los productores agrícolas tienen en los países desarrollados, sin embargo, lo esencial para la recapitalización del campo y la competitividad, no tan sólo en la producción frutícola y hortícola, sino también para alentar la producción de granos básicos, considerado así por algunos grupos, será una reestructuración a la Ley de la Reforma Agraria, pues de seguir así enfrentaría el sector agrícola problemas inmediatos como la no autosuficiencia en la producción agropecuaria, la ausencia de inversiones y por lo tanto una productividad limitada e importaciones crecientes aunado a prácticas proteccionistas desleales de los norteamericanos, donde México no sería capaz de competir frente a estos países.

4.2.2. Implicaciones de la modernización en la agricultura.

Lo referido a la reestructuración o modernización a la Ley de la Reforma Agraria y por ende al campo, no está manifestando tendencia a la modificación del marco jurídico que aliente la inversión permitiendo específicamente la participación de particulares en asociación con los ejidos para una posible compensación ante la posibilidad de la apertura de las fronteras.

Para tal efecto se tiene contemplado que el ejido prosiga, pero ya no como propiedad social, sino como propiedad individual y de esta manera tenga la oportunidad y libertad, ya sea de asociación con particulares, que obviamente aportaría lo necesario para la producción como es el capital y la tecnología, y el ejidatario la tierra y hasta la mano de obra o la opción de rentar la tierra, pero restringiendo el derecho a venderla a particulares pero si a otros ejidatarios.

Desde esta perspectiva se podría observar la inclinación hacia la privatización del ejido (a los campesinos) y el derecho de estos a elegir un arrendador o asociarse con empresarios, como la vía más congruente y factible para que lleguen inversiones para capitalizar y ampliar la producción agrícola, aunque claro está, podría orientarse más hacia donde se captan mayores ganancias por concepto de exportación, para hacer frente al Tratado de Libre Comercio.

La "modernización" del campo mexicano es un punto extremadamente sensible que podría causar efectos positivos ideales si existe una participación real de los involucrados, el problema de la tenencia de la tierra en adición a la baja productividad, a consecuencias propias, es debido no unicamente del bajo apoyo crediticio, técnico, etc., hacia los ejidatarios, sino también por el mal uso y aprovechamiento de estos recursos por parte de los

ejidatarios; por lo que entre otra serie de cuestiones más, ha obligado al Estado a tomar como opción considerablemente viable la privatización del ejido a campesinos y optar por el arrendamiento o la asociación con la empresa privada para el aprovechamiento productivo de la tierra, por lo que no es gratuito que se estén realizando pláticas y consultas entre líderes de centrales campesinas, empresarios interesados en la materia y autoridades de la Secretaría de la Reforma Agraria, de Agricultura y Recursos Hidráulico, de Hacienda y Programación y Presupuesto, en lo que unilateralmente se llevan a cabo mecanismos de concientización, sondeos y experimentos.

Este último, ha registrado resultados positivos, en Yucatán, por ejemplo, la empresa "Univasa" en asociación con ejidatarios henequeneros conjuntamente se lanzaron a la producción de alimentos para sus propias aves, teniendo un éxito tal que se apropió de un 20% del mercado nacional, suficiente para que otros grupos lo tomaran como ejemplo en Estados aledaños.(6)

Sin embargo, también es necesario resaltar que algunas corporaciones se han negado substancialmente a este planteamiento de asociación, pero la inclinación del Estado está dirigido precisamente a esta nueva forma de producción para hacer frente y no quedar al rezago frente al posible

(6) La Jornada, lunes 15 de abril de 1991. pág. 27.

tratado trilateral.

147521

De llevarse a cabo la reforma y el libre comercio, podría ser que el impacto no fuese de proporciones que dañen al interior del país, sobre todo en productos básicos donde presentamos serias desventajas comparativas (que al parecer están fuera de las negociaciones formales, principalmente el maíz y el frijol) y por lo menos dentro de los objetivos teóricos se cumplan el mayor y mejor acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá particularmente a los productores hortofrutícolas, claridad y un uso no proteccionista de las medidas fitosanitarias, libre de barreras arancelarias y no arancelarias.

4.3. Industria Textil.

La industria textil es una rama industrial de gran diversidad. Abarca varias cadenas de producción, con diferentes grados de integración; conviven empresas de todas dimensiones, grandes, medianas, pequeñas y micro.

La actividad textil existe desde que el hombre se vió precisado a protegerse de su entorno. La industria textil como tal es una actividad productiva que se desarrolló en todos los países donde la industrialización hizo su presencia. Por su universalidad de las más competidas a nivel mundial y prácticamente todos los países del mundo tienen una

actividad proteccionista para con ella por su importancia social.

4.3.1. Principales problemas de la industria textil.

La falta de integración vertical en las empresas del sector representa uno de los obstáculos más graves que actualmente enfrenta la industria textil mexicana.

El dominio del mercado por un reducido número de productores de fibras artificiales y sintéticas, aunado a la problemática *sui generis* del campo mexicano, dificultan la disponibilidad de las materias primas para la industria textil , reduciendo la posibilidad de vincular los procesos de hilados y tejido al de la producción de la fibras básicas. Los costos de producción es otro de los problemas internos que atañen a la industria textil. Las tasas y plazos del financiamiento se revelan como obstáculos para la reducción de los costos de los productos textiles, con la consecuente pérdida de competitividad ante los productores externos.

Por lo que respecta a los problemas estructurales que experimentan las empresas del sector textil, pueden señalarse los aspectos jurídicos y fiscales como factores que frenen el desarrollo industrial de esta rama.

La regulación jurídica a la que está sujeta la industria

textil, se centra en lo relativo a las condiciones laborales expresadas a través de seis Contratos Ley que rigen las diferentes ramas de este sector. Por su carácter generalizador, no consideran las condiciones laborales particulares entre las empresas de cada sección de la rama, impidiendo tomar en cuenta las dimensiones.

En el ámbito fiscal, la falta de apoyos gubernamentales ha inhibido la canalización de nuevas inversiones para la ampliación de la capacidad instalada de las empresas del sector. La enorme cantidad de trámites burocráticos para el cumplimiento de las obligaciones fiscales, pese a los programas de simplificación administrativa conducen a la formación extra de áreas específicas dentro de las empresas, ajenas a la naturaleza del proceso productivo, elevando de forma indirecta los costos de su funcionamiento, restando competitividad a los artículos textiles mexicanos.

Considero importante mencionar la existencia de cuotas a la exportación de textiles mexicanos, impuestas por los Estados Unidos, en el marco del Acuerdo Multifibras, restando terreno al libre flujo comercial de los productos textiles nacionales en los que es evidente el esfuerzo competitivo realizado por los industriales nacionales.

Los aranceles a la importación de maquinaria e insumos para la producción de textiles, se han convertido en el

obstáculo generalizado para la modernización y ampliación de la competitividad de las empresas del sector. La carencia de estos bienes en el mercado nacional cuestiona la pertinencia de tales impuestos, que en opinión de los representantes de la industria textil (7), tendrían que anularse para alcanzar las condiciones de igualdad productiva existente en los países desarrollados.

4.3.2. Objetivos que México debe plantearse para su Industria Textil, frente al posible Acuerdo Libre Comercio.

Para que en el futuro la industria textil mexicana desempeñe el papel social que le corresponde, tanto en la producción de satisfactores, como en el aprovechamiento de los recursos del país es conveniente que se aprovechen las ventajas competitividad de éste y de la actividad industrial: los recursos naturales; el que México, como muy pocos otros países, cuenta con amplios recursos a lo largo de toda la cadena, desde la abundancia de materias primas naturales, artificiales y sintéticas, hasta la variedad de los productos determinados; el costo de la mano de obra; y la distancia de los Estados Unidos.

La negociación de Libre Comercio entre México y los

(7) Zaidenweber C. Jacobo. Coordinador de la Comisión Negociadora del Acuerdo de Libre Comercio de la Industria Textil. enero 14, 1991. (El Economista)

Estados Unidos en materia textil será exitosa para nuestro país, sólo si se hace tomando en consideración simultáneamente a todos los eslabones de todas las cadenas de producción involucradas, conciliando sus intereses particulares, es decir, a cada uno de los eslabones de la cadena de producción, ponerlo en igualdad de condiciones de competitividad con sus contrapartes de los Estados Unidos. Esto para poder eliminar los factores estructurales nacionales que encarecen los productos o, en su caso compensarlos por la vía arancelaria en forma temporal durante el lapso que el acuerdo establezca para el ajuste de la industria y el establecimiento del arancel cero. Eliminar las cuotas de los intercambios y las demás restricciones no arancelarias; acordar tiempos diferentes en los ajustes de aranceles para cada uno de los eslabones de la industria textil, en razón de sus características particulares; lograr que los Estados Unidos confirmen la prueba del daño.

Debemos considerar que para la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio en materia textil, la posición mexicana está en franca desventaja frente a la norteamericana en todos sus aspectos.(8) Los norteamericanos actualmente no quieren ceder nada ni tampoco quieren renunciar al Acuerdo Multifibras. Independientemente de su productividad, la industria textil mexicana estaría en franco peligro si las

(8) Publicación Mensual de Banamex "Exámen de la Situación Económica de México", Mayo 1991. pag. 218

desventajosas condiciones actuales se mantuvieran.

El gobierno mexicano debe corregir aquellos factores estructurales internos que obstaculizan la competitividad de los productores, especialmente en los aspectos relativos a la infraestructura, las relaciones laborales, las cargas fiscales, los costos financieros, el funcionamiento aduanal y el costo de las materias primas.

4.4. La Industria Electrónica, Informática y de Comunicaciones Eléctricas.

La industria electrónica reviste para nuestro país una importancia fundamental. Su carácter estratégico se pone de manifiesto en su capacidad para conducir y acelerar la dinámica de modernización industrial, coadyuvando a que la industria en su conjunto logre estadios más elevados de progreso.

Es justamente en el escenario internacional, donde se perciben movimientos que de una u otra forma en nuestro país, de ahí la conveniencia de analizarlos y generar políticas adecuadas para responder a ellos. Las prácticas desleales para disputar los mercados electrónicos del mundo (dumping, apoyos financieros gubernamentales, liquidación de saldos orientando chatarra hacia mercados grises, argumentaciones ecológicas o de derechos humanos, etc.), hacen prioritario

desarrollar una estrategia global que incluyan tanto los objetivos industriales referidos al fortalecimiento económico nacional, como al conjunto de políticas gubernamentales orientadas al interior y al exterior.

4.4.1. Convergencia con objetivos Nacionales.

La Industria Electrónica Mexicana, que ha pesar de sólidos empeños en su desarrollo, ha debido afrontar en los últimos años la nueva realidad económica, su circunstancia tecnológica y las cambiantes acciones gubernamentales que en ella han incidido, se sitúa más en una perspectiva de supervivencia que de sano desarrollo.

Este rubro industrial fundamenta su actividad en la plena convergencia con los grandes objetivos nacionales y busca orientar sus esfuerzos en el mismo sentido en que evoluciona el país. Esa misma dinámica tecnológica que en el contexto económico mundial, representa la equidad en los procesos productivos y distributivos; es la que permite establecer óptimos mecanismos para garantizar el acceso de la población en nuevos estadios de desarrollo.

Comprende su papel estratégico en la reactivación económica como elemento propulsor del desarrollo. Considero urgente corregir desviaciones de los objetivos nacionales en que se ha incurrido, las cuales, al parecer, enfatizan un

supuesto progreso fundado en la mano de obra barata, la ignorancia tecnológica, la especulación o el simple fomento a las importaciones en vez de pugnar por introducir nuevos elementos que, aceptados corresponsablemente por los sectores involucrados, permita un mayor desarrollo industrial y un clima de progreso para nuestro país; creo que si no se mantiene éste principio básico de equidad y desarrollo será difícil tratar de sostenerlo en lo futuro.

Este sector productivo, dimensiona la equidad como la piedra angular sobre la cual erigir un sólido aparato industrial, así se clarifica por sí mismo el mejoramiento económico de la colectividad y de los individuos. A mi juicio, solo existen cuatro actividades que pueden producir, a nivel país, un balance neto positivo de divisas, es decir aquellas auténticas generadoras de riqueza y progreso y que son, a saber: La explotación de recursos no renovables, la explotación de recursos renovables, las actividades de desarrollo de servicios y comercio internacionalizados, y la actividad industrial en general que añade valor agregado. Encuentro verdaderamente urgente el replantear aquellas medidas nacionales que directa o indirectamente, inciden en la estructura del rubro industrial, ya que por su valor táctico, resulta prioritario desarrollarlo y fomentarlo a efecto de paliar el resago tecnológico y la adversidad económica que enfrenta el país.

4.4.2. Mercados Interno y Externo de Importación.

En el artículo 25 de nuestra Carta Magna encontramos que: "La Ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y provera las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, en los términos que establece ésta Constitución", dichos términos a los que se aluden, son los referidos a la salvaguarda de los intereses comunitarios bajo criterios de equidad social y productividad.

Este desarrollo del mercado es pues, una actividad en la concluyen todos los sectores productivos, enmarcados bajo la línea promotora del estado que debe vigilar la ecología del mercado, cuidando la lealtad en las prácticas comerciales y en consecuencia evitando los abusos.

El mercado interno en electrónica de nuestro país, figura entre los más grandes del tercer mundo y ocupa el segundo lugar en Latinoamérica. Es responsabilidad del Gobierno Mexicano definir reglas de comportamiento en nuestro mercado interno, dimensionándolo como base de desarrollo y plataforma de competitividad al exterior, reservándose con precisión las "salvaguardas" indispensable contra amenazas de daño potencial que proceda, los cuales es una revaloración de nuestra realidad que no puede comprometerse a la ligera o

abandonarse al arbitrio de terceros.

Es claro que al analizar el punto anterior, aparezca el vínculo entre mercado interno y mercados externos. Uno implica al otro como las dos caras de una moneda. Esto significa que ningún país puede cimentar ciertas áreas de desarrollo que precisa, sin apuntalarse en un adecuado mercado interno como escenario para actuar en el exterior.

Por lo anterior se deduce que las medidas y políticas de comercio exterior deben estar estrechamente instrumentadas con su contraparte de medidas y políticas industriales que fomenten el desarrollo del aparato productivo nacional. Para ello, las instancias encargadas de desarrollar ambas políticas, han de contemplar con similar óptica, las características de nuestra realidad económica, laboral, productiva y tecnológica y elaborar sus acciones de manera coherente.

La industria electrónica nacional entiende que para aumentar su participación en el exterior, debe potenciar sus ventajas comparativas en el corto plazo, y tomar las medidas para crear otras nuevas conforme la dinámica de interrelación que los mercados lo requieran.

Ante la inminencia del Acuerdo de Libre Comercio, es urgente establecer nuevos y más creativos mecanismos de

compensación con el exterior, y otorgar medios que propicien equidad en costos a las industrias domésticas, a través de negociaciones oportunas de barreras arancelarias y no arancelarias, salvaguardias (explicado en el capítulo III), en ambos sentidos y financiamiento oportuno que iguale o supere nuestra realidad con la externa.

4.4.3. Política Industrial.

Debido a la trascendente importancia que para el sector industrial revisten las políticas industriales que fomenten su desarrollo, en éste documento, considero éste apartado como un gran rubro en el que confluyen mis observaciones y requerimientos de otras políticas del estado.

De hecho el desarrollo industrial del país representa un factor de primer orden en la consecución de metas más elevadas para la sociedad. Su incidencia en todas las esferas productivas de México, le asignan la responsabilidad de aumentar su dinamismo a efecto de multiplicar la integración del aparato productivo nacional.

Las líneas estratégicas del pasado, no pudieron verse consolidadas, a pesar de los excelentes esfuerzos que las áreas del gobierno realizaron, debido a que la atomización de las variables concurrentes en el proceso productivo fue muy acentuada: a) a que los esfuerzos de reordenación y

reactivación económica se desvinculado, en la práctica, con los referidos al fomento y desarrollo, comercio exterior y desarrollo tecnológico.

Este sector requiere de un conjunto de políticas y acuerdos corresponsables orientados a la consecución de resultados prácticos a corto y mediano plazos, sentando sólidas bases para el largo plazo. A la fecha encuentro que ya existen mecanismos orientados al fin que se persive, pero están desvinculados entre sí y entorpecen el progreso del desarrollo industrial y tecnológico.

La misma fragmentación que se observa en las áreas gubernamentales referidas a este sector, se percibe también al interior de la propia industria, que si bien posee infraestructura y experiencia técnica aún, no logra conformarse como un verdadero sistema, básicamente por su deficiente control tecnológico. Paradójicamente nuestros centros de ciencia y tecnología, trabajan en una tercera dirección, arrojando resultados desvinculado de la realidad industrial, lo cual ensancha la brecha de frustración y al parecer, excluye la posibilidad de entendimiento.

Los requerimientos de la industria electrónica mexicana, están íntimamente relacionados con varias políticas gubernamentales, de las cuales me permitiré externar los siguientes comentarios:

a) Tecnología.- La tecnología se conceptúa como la manera reproducible y comunicable de hacer las cosas, y la capacidad para resolver problemas con recursos propios. Actualmente el promedio de pagos por concepto de tecnología, es de un 46 por ciento sobre el costo de fabricación de una empresa Mexicana. En el país se invierte apenas el 0.6 por ciento del P.I.B. en este renglón; mientras que los países desarrollados le destinan un 5 por ciento. El 75 por ciento de las industrias manufactureras nacionales pagan, en la actualidad, regalías por este concepto. Es importante tener acceso al margen económico de maniobra utilizado en asuntos tecnológicos, de tal suerte que la Electrónica Nacional posea control sobre ellos en sus productos. Para ello considero dos caminos: Desarrollar la tecnología o hacerla desarrollar para nosotros. No importa donde o como, lo importante es el control.

La tendencia actual manifiesta una progresiva disminución de la importancia de la mano de obra no calificada. La tecnología se convierte en el factor central de penetración y dominio de mercados.

b) Inversiones Extranjeras.- Si bien la legislación que las regula es impecable, en la práctica es urgente un marco de apertura democrática y mayor efficientización en la Comisión encargada, que permita una mayor injerencia del Sector Privado en los asuntos que ahí se ventilan. Bajo la

regulación legal que México posee, es factible establecer mejores fórmulas que contribuyan a la inversión externa como factor de saneamiento en la balanza de pagos y coadyuven a la generación de un clima tecnológico más equitativo, donde se potencien esquemas de intercambio comercial y de conocimiento, así como de un efectivo desarrollo de proveedores.

147521

c) Adquisiciones del Sector Público.- Sin caer en un proteccionismo franco, la industria electrónica profesional proveedora del gobierno y sus entidades paraestatales, requiere de un tratamiento diferencial, exactamente similar al que reciben las industrias locales en otros países, particularmente en Estados Unidos y Canadá, para poder conservar esta rama industrial, pujante y activa.

En estas condiciones considero que en la negociación del Acuerdo de Libre Comercio, debe otorgarse la "reciprocidad" entre compras de gobierno, definiendo muy bien el "gobierno" a fin de que la negociación sea efectivamente recíproca. Deberá quedarse fuera de éste apartado las Entidades Paraestatales que por ser consideradas como estratégicas quedarán fuera del acuerdo.

Así, las reglamentaciones de compras de las paraestatales no estratégicas, se revisarán a la luz de cláusulas a negociarse bajo un principio de compensación

sectorial, es decir por cada dependencia de la contraparte que quede incorporada al Acuerdo, se incorporaría al equivalente en México, tal como lo hicieron los negociadores canadienses y americanos.

En lo que respecta a la industria informática y de comunicaciones eléctricas representa un importante rubro, puesto que cada vez más las economías mundiales se inclinan hacia el fortalecimiento de estos nuevos factores de comercio.

Nadie puede dudar que las condiciones mundiales están promovidas por la tecnología, que rige hoy el manejo de herramientas y máquinas aplicadas a prácticamente todas las necesidades sociales, y da sustento a la enorme variedad de servicios que se pueden ofrecer hoy en los mercados. Los servicios presentan ya un papel muy importante en los productos brutos de los países que dominan los mercados mundiales, y representan ya no un complemento de sus flujos comerciales de bienes, sino en algunos casos los principales sustentos de sus economías.

En México, éste llamado subsector de servicios de la industria electrónica está cobrando una importancia cada vez mayor y según estimaciones muestran un crecimiento muy por encima del crecimiento de las manufacturas, llegando ya a representar el más del 60 por ciento del facturado global de la industria, cuando hace una década no superaba el 18 por

la industria, cuando hace una década no superaba el 18 por
ciento.

CAPITULO V. ASPECTOS POLITICOS INTERNOS DE MEXICO

El 11 de junio de 1990 en un comunicado conjunto, los presidentes de Estados Unidos y México acordaron iniciar formalmente las conversaciones entre ambos gobiernos para la posible firma de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC), conversaciones a las que se sumaría oficialmente el gobierno canadiense el 5 de febrero de 1991.(1)

La iniciativa fue propuesta por el gobierno mexicano, no obstante que al inicio de la presente administración un acuerdo de esta naturaleza no había sido contemplado como inmediato pero, la propia situación económica y política interna hacía prácticamente imposible seguir emitiendo deuda pública, contratar más deuda externa o aumentar la cantidad de circulante, so pena de romper el "pacto para la estabilidad y el crecimiento económico" (PECE), y dado que, las medidas adoptadas para captar inversión extranjera, o repatriar capitales no tuvieron el resultado esperado, el gobierno mexicano optó por negociar un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos (y posteriormente con Canadá), la opción más viable desde su perspectiva, para iniciar un crecimiento económico sostenido, apoyado fundamentalmente en la inversión extranjera y el aumento de las exportaciones.

Un Acuerdo de Libre Comercio implicaría "una integración

(1). El Nacional, 6 de febrero de 1991.

económica de territorios impulsada por el mercado, intercambio de mercancías y servicios (exportaciones e importaciones), el movimiento de capital y -eventualmente- la migración de la fuerza de trabajo".(2)

Un acuerdo de estas características cuenta, como es obvio, con defensores y opositores. Dentro de los primeros se encuentran los gobiernos de los tres países, los grandes empresarios y algunos organismos políticos. Dentro de los segundos se encuentran la AFL-CIO, la más grande federación de sindicatos estadounidenses que representa a 14 millones de trabajadores de 90 sindicatos industriales (3) , grandes empresarios norteamericanos de las ramas acereras, textileras, cementeras y automotrices, fundamentalmente; así como algunos congresistas norteamericanos estrechamente ligados a estos industriales.(4)

Del lado mexicano, la oposición proviene de sindicatos independientes, pequeños empresarios y algunos agricultores, particularmente del Norte del país, así como también partidos políticos de oposición, entre ellos el Partido de la Revolución Democrática (PRD).

Pocos días después de conocerse el inicio de

(2) Nigel Harris, "Relaciones Económicas México-Estados Unidos dentro del contexto mundial", La Modernización en México, p.1.

(3). La Jornada, 11 de junio de 1990.

(4). El Nacional, 26 de marzo de 1991.

conversaciones en torno a un Acuerdo de Libre Comercio, el dirigente nacional del PRD, Cuauhtémoc Cárdenas, declaró que de concretarse tal acuerdo con Estados Unidos, tendría repercusiones muy graves en lo económico y en lo político, "se subordinaría más al país" a los designios del gobierno estadounidense, y el único resultado sería que "México seguirá aportando mano de obra barata, maquiladoras, braceros, materias primas y, así mismo, continuará exportando capital".(5)

De las tres fuerzas políticas más importantes en nuestro país, sólo el PRD se opone rotundamente a la firma de un Acuerdo Libre Comercio, el PRI en cambio lo apoya por ser el mismo sistema de gobierno mediante el cual se encuentra inmiscuido; el PAN por su parte apoya cautelosamente analizando y apoyando la seguridad de sus empresas formando organismos (COECE, CEMAI, CESSP), para beneficio de los mismos.

Centraremos nuestro análisis en la oposición del PRD a este acuerdo, analizando, no las implicaciones económicas, (6) sino políticas que tendría un tratado como el Acuerdo de Libre Comercio, igualmente ubicaremos en este contexto las acciones y planteamientos del PRD.

(5). La Jornada, 13 de junio de 1990.

(6). Para tener un panorama general de las implicaciones económicas que ocasionaría a México un ALC, vease el artículo de Székely y Vera: "Integración: la hora de los sectores", en Nexos, no. 152, agosto de 1990.

Al oponerse el proyecto neoliberal, el PRD no sólo difiere de sus oponentes políticos PRI y PAN y de la élite buroempresarial, sino que va en contra de las concepciones económicas que se han impuesto universalmente - ya Francis Fukuyama- ha desatado un candente debate en torno a este tema.

Esta posición, ocasiona al PRD un gran desprestigio internacional; mientras en Estados Unidos se le exige al gobierno mexicano que sus reformas económicas no sean discrecionales, sino constitucionales para que existan las garantías necesarias para las inversiones de capitales estadounidenses, el PRD "se propone revestir radicalmente estas tendencias cada vez más peligrosas". Lo que hace aparecer a este partido como peligroso e intransigente. Esta imagen pareció fortalecerse aún más con la reciente reforma electoral, siendo el PRD el único partido que no aprobó el código electoral. Este mismo desprestigio se trasladó al ámbito nacional, ante empresarios y algunos sectores del clero y clases medias.

De mantener su oposición y, por consiguiente, sus acciones, esto es, de no entrar en negociaciones con la actual administración, sólo es esperable que se siga aplicando por parte del gobierno una "democracia selectiva", tal como ocurrió en las elecciones de 1989. Mientras se reconocía el triunfo del PAN en Baja California Norte, al PRD

sólo se le reconocía parcialmente en Guerrero y Michoacán.

5.1. Ideología del Partido de la Revolución Democrática ante el Acuerdo de Libre Comercio.

Sus planteamientos respecto a la economía, son más en contra de las acciones que implementa la actual administración, que alternativas o soluciones para resolver los problemas económicos. De ahí que su posición respecto de un Acuerdo Libre Comercio sea de rechazo.

Algunos de las causas de esta oposición, aunque no las más importantes, las encontramos en su Declaración de Principios, donde se hayan postulados que indican cuál debe ser el carácter de la economía, "independencia" y "soberanía" son conceptos indisolubles; veamos:

"La historia de los mexicanos es la de nuestra lucha por constituirnos y consolidarnos como nación independiente y soberana. México nace y crece en combate contra los intentos de someternos a la dominación extranjera. El principio de independencia y soberanía de la nación es prioritaria con relación a cualquier otro objetivo o empresa que los mexicanos nos proponamos llevar a cabo".

"La soberanía nacional reside en el pueblo y se instituye

para su beneficio. Este conserva la potestad de modificar en todo tiempo la forma de su gobierno y decidir, por lo tanto, su plena libertad, el proyecto de sociedad al que aspira, las normas que han de regirlo y los medios para lograrlo".

"La soberanía se sustenta en la independencia económica, en la autonomía política y en la participación democrática. Preservar nuestras libertades exige el ejercicio consecuente de los derechos soberanos en toda acción política o programa económico".

"La autonomía política descansa en la independencia económica y en la participación democrática. El desarrollo de las facultades creadoras y de las fuerzas productivas internas, así como la cohesión social acrecentada por la justa distribución de los frutos del progreso, son la base perdurable de la soberanía".

"Cualquier medida que restrinja la capacidad del pueblo para determinar libremente su futuro, atenta contra la soberanía. Cualquier decisión que menoscabe la dignidad de los mexicanos frente al extranjero, comprometa nuestros derechos fundamentales, diluya nuestra identidad nacional o enajene nuestras fuerzas, es violatoria al pacto constitucional".

"La independencia nacional se ha visto gravemente

comprometida por los gobiernos recientes, tanto en el aspecto económico y financiero, a través de la integración subordinada de nuestra economía, principalmente a la de Estados Unidos y de la enorme deuda externa, como en el aspecto político a través de la inconfesada aceptación de imposiciones y compromisos contrarios al interés nacional y a la Independencia de nuestra política exterior".

"El PRD se propone revertir radicalmente estas tendencias cada vez más peligrosas y reestablecer los principios de soberanía, independencia y autodeterminación que han asegurado la existencia, la identidad y la dignidad de nuestra nación".(7)

No estamos interesados en hacer un análisis del discurso como tal, terreno para lingüistas o semiólogos, sino desprender de estos párrafos ilustrativos, los fundamentos en que se basa el PRD para rechazar el proyecto del gobierno para consolidar la firma de un acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá.

(7). PRD, Documentos Básicos (Anteproyectos), p.7

5.2. El PRD y su posición a un Acuerdo de Libre Comercio

Como vimos en el apartado anterior, el que el PRD aceptara la eventual firma de un Acuerdo de Libre Comercio, sería algo totalmente contradictorio con sus principios de "independencia y soberanía".

Sin embargo, sería demasiado superficial, por no decir ingenuo, el considerar que por razones de carácter estrictamente valorativo, el PRD se opone al Acuerdo de Libre Comercio. Hay razones de mayor peso: De concretarse el Acuerdo de Libre Comercio, la posición del gobierno y su partido se vería fortalecido al no estar ya tan agobiados por el peso de las presiones económicas. Esta fortaleza, significará para el PRI seguir comodamente en el poder para tener un mayor margen de acción para preparar las elecciones de 1994.

Los resultados que generaría un Acuerdo de Libre Comercio no serán observables de inmediato, pero en el ámbito político, la concreción del acuerdo es presentada por la élite gobernante como la solución más adecuada y eficiente para corregir el rumbo de la economía y aumentar el nivel de la vida de los mexicanos. Además, con esto se trataría de demostrar la inoperancia de las propuestas perredistas, que por otra parte perderían toda opción de ser aplicadas.

Este escenario será posible para el proyecto económico de Salinas y su equipo, sobre todo por la mayoría de votos obtenidos que estableció a los senadores en el Congreso en las elecciones del 18 de agosto del presente año. El presidente Salinas necesita un congreso a su favor para poder realizar los cambios constitucionales que seguramente requerirán de firmarse el Acuerdo de Libre Comercio. Lo que se hacía suponer que de no obtener el PRI la votación requerida, el gobierno no dudaría en recurrir al fraude electoral.

Finalmente, considero que un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, generará en el mediano y largo plazo una homogenización estatal, esto significa, entre otras cosas, que los mecanismos democráticos para elegir gobernantes que existen en aquellos países le sean exigidos al gobierno mexicano. Esto se traduciría en una competencia política, donde las pugnas no serían tanto ideológicas como de una oferta de propuestas técnicas para cómo mejorar el nivel de vida de los habitantes.

5.3. Mecanismos de la política comercial.

Haciendo un recuento de las Leyes Constitucionales de nuestro país, podemos decir que desde la Constitución de Cádiz, hasta la Constitución de Querétaro de 1917, se le otorga la facultad de regir el comercio internacional al

Congreso.

Durante toda la historia Constitucional de la República Mexicana y hasta la Constitución de 1917, el establecimiento de los aranceles al comercio exterior consecuentemente la definición de la política aplicable a esta actividad, siempre fue una facultad a cargo de la representación popular y no del gobierno, entendiéndose por éste último al que ejerce el titular del Poder Ejecutivo.

Sin embargo, esta continuidad histórica sufrió un cambio radical en 1951, fecha en que se publicó el Decreto por el que se modificó la Constitución, al adicionar el artículo 131 un segundo párrafo por el que autoriza al Congreso de la Unión para que faculte al Ejecutivo a incrementar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de importación y exportación, las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país.

Así, a partir de 1955, la representación popular perdió en favor del Presidente de la República, una de las

facultades más importantes que en materia económica le fue reservada por el constituyente de 1917.(8) El ejercicio de estas facultades extraordinarias, a permitido que durante las últimas cuatro décadas, el Presidente de la República haya definido unilateralmente y sin la intervención del Poder Legislativo, la política de desarrollo industrial y comercio exterior.

Ahora que el Presidente Carlos Salinas de Gortari tomó la decisión de iniciar negociaciones para la firma de un acuerdo libre comercio e inversión con Estados Unidos y Canadá, sería conveniente reformar el Artículo 131 Constitucional para devolverle al Poder Legislativo la facultad, que ahora tiene el Ejecutivo, de definir la política de comercio exterior del país.

El objetivo de ésta Reforma es que los actos del Poder Legislativo, a diferencia del Ejecutivo, podrían tener sin duda mayor permanencia, se realizarían en forma más transparente, se ventilarían públicamente obligando a gobernantes y gobernados y por ello, generará mayor seguridad jurídica entre los inversionistas nacionales y extranjeros, sobre todo, colocaría al gobierno en una posición negociadora más sólida frente al exterior y más favorable frente a los socios comerciales.

(8). Córdova Arnaldo. La Formación del Poder Político en México. Ed. Era, México, D.F., Pag. 16.

No hay que esperar la firma del Acuerdo Libre Comercio para eliminar las barreras que impone Estados Unidos a los productos mexicanos, pues México dispone de leyes, reglamentos, acuerdos y códigos, entre otros que puede utilizar para la defensa de sus derechos independientemente de cualquier tratado bilateral o trilateral.

México puede ampararse en el Sistema Multilateral de Comercio, que incluye disciplinas, derechos, obligaciones y compromisos, diseñados para garantizar a todos los participantes un comercio abierto, en donde las prácticas desleales puedan ser adecuadamente controladas y eventualmente neutralizadas, independientemente de que exista un acuerdo trilateral.

Entre los mecanismos de defensa del comercio exterior mexicano, se encuentran el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), los Códigos Internacional de Conducta, la Ley (mexicana) de Comercio Exterior, la cual específicamente incluye un apartado sobre Prácticas Desleales de Comercio Internacional; la Ley Federal de Metrología y Normalización y la Ley de Inversiones y Marcas.

En materia de compromisos internacionales asumidos por el gobierno mexicano, sobresalen, además del GATT, los códigos sobre obstáculos técnicos al comercio o normas, valoración aduanera antidumping y procedimientos para el

trámite de licencias de importación.

Los objetivos de las disposiciones jurídicas mencionadas, nacionales e internacionales fueron concebidas y diseñadas para garantizar, además de la apertura, expansión y diversificación del mercado mundial, para que el intercambio de mercancías llegue a efectuarse en un contexto de competencia leal.

Por otra parte, Estados Unidos de América es una República Federal, la Constitución actual se aprobó en Filadelfia en 1787 y contiene 26 enmiendas. En ella consagra el Poder Público y lo ejerce a través de tres órganos: Ejecutivo, Legislativo y Judicial.

Uno de los elementos que condicionan la política exterior de Estados Unidos es el hecho de que los poderes Ejecutivos y Legislativos son separados e iguales según la Constitución, razón por la cual el Congreso ejercita con independencia sus poderes en la formulación de la política exterior.

La política económica internacional (PEI) de Estados Unidos está condicionada por los puntos de vistas y prioridades del Congreso de Estados Unidos y los gobiernos extranjeros deben tener siempre en cuenta el papel independiente del Congreso en sus relaciones diplomáticas en

Washington.

México, con el ya proyectado Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos al igual como lo hizo Canadá, tiene razones de mayor peso para estar al tanto de este hecho.

La influencia del Congreso en la formulación de la política económica internacional difiere a Estados Unidos de otros países industrializados, no participan de manera tan amplia creando, revisando y criticando la política económica internacional de la nación que el Congreso de Estados Unidos.

La división entre el poder ejecutivo y el legislativo asegura que el Congreso estadounidense participe en asunto concernientes a la política económica internacional. Todos los Tratados internacionales celebrados por los Estados Unidos deben ser aprobados por sus Senado (por el voto de las dos terceras partes). Igualmente, las contribuciones a los organismos financieros internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial deben ser aprobadas tanto por la Cámara de Representantes como por el Senado.

En años recientes, el Ejecutivo ha encontrado dificultades para obtener la aprobación del Congreso para financiar esos organismos. Pero en el área de política de comercio exterior , explícitamente se concede al Congreso la

prerrogativa de "imponer y recabar impuestos y de regular el comercio entre los Estados de la Unión y con otros países"; en otras palabras, la Constitución le concede la prerrogativa de formular las leyes comerciales, y concede al ejecutivo la facultad de celebrar negociaciones comerciales internacionales bajo las directrices establecidos periódicamente por el Congreso en las leyes respectivas.

Por otra parte, uno de los grandes obstáculos para el Poder Ejecutivo para lograr el tratado por la vía del fast track, es la participación del Congreso que andan continuamente a la caza de distintas fuentes de información con el objeto de sopesar las opiniones de los expertos del Ejecutivo.(9)

El Congreso autorizó la primera autoridad "fast trak" en 1974. Desde entonces el presidente la ha utilizado para negociar la ronda del GATT de Tokio, los Acuerdos de Libre Comercio E.U.-Israel y E.U.-Canadá y hasta ahora, la ronda de negociaciones Uruguay del GATT. El primero de marzo de este año, el Presidente Bush solicitó al Congreso extender la autoridad del "fast track" otros dos años, del primero de junio de 1991 al primero de junio de 1993. La autoridad es general. Cubre ambas negociaciones multilaterales como el GATT y negociaciones bilaterales como el ALC E.U.-México.

(9) Charles Doran y Joel Sokolsky Canada and Congress: Lobbying in Washington, D.C., Center for Candian Studies.

Bajo la Constitución de los Estados Unidos, el Presidente tiene el papel primario de conducir la política extranjera. En contraste, el Congreso tiene el último poder para regular el comercio a través de la Legislación. El Congreso y el Presidente propusieron lo que ha venido a ser conocido como procedimiento del "fast track": dando al Presidente el poder que necesita para negociar los acuerdos de comercio cada vez más complicados mientras le permite al Congreso mantener el último control sobre la política de comercio.

Una vez que el Congreso dé al Presidente la autoridad del "fast track", el Congreso: 1) tiene prohibido reconocer el acuerdo final y 2) debe aprobar o desaprobar el acuerdo en los noventa días posteriores a que el Presidente someta esto al Congreso.

Los argumentos del Congreso consisten básicamente en señalar la gran repercusión que tendría al aprobarse el Acuerdo Libre Comercio. Desafortunadamente, el toque proteccionista referente a un ALC con México, está aumentando ruidosamente en el Capitolio Hill. Si el congreso desaprueba la autoridad "fast track", podría socavar el comercio mundial y exacerbar la recesión. afirman que los americanos pueden perder cientos de miles de empleos cuando las firmas de E.U. se muevan hacia México en búsqueda de trabajadores a bajo costo. El diputado de la Cámara de Representantes,

LaFalce (D-NY) predijo el nivel de salario diferencial para labores inexpertas y semi-inexpertas (1.90/hora en México-14.50/hora en los Estados Unidos), podría dislocar "Las industrias Americanas y a los trabajadores en una escala masiva". (10)

Las grandes barreras establecidas por el Congreso son un factor primordial para que México preste atención sistemática al Congreso de Estados Unidos y buscar influir en sus deliberaciones en el área de la política comercial. Sin embargo, en ningún momento queremos que se interprete que esta atención es más importante que la que debe prestársele al Ejecutivo.

(10) Vega Cánovas, Guztavo. México ante el libre comercio con América del Norte. El Colegio de México y el Unitec, 1991, pag.237.

CONCLUSIONES.

Para México, los factores positivos en la negociación de un área de libre comercio en América del Norte son fundamentalmente económicos: un acuerdo con Estados Unidos, y Canadá, aseguraría la transformación de la economía mexicana según los lineamientos de las grandes reformas que se iniciaron en 1985. Esto se traduce en algunos objetivos muy específicos, tales como la eliminación de los aranceles de Estados Unidos y otras barreras que ya he explicado en los capítulos anteriores, y un mecanismo de resolución de disputas que restringiría los excesos del proteccionismo contingente estadounidense.

Los posibles impactos negativos de un acuerdo de libre comercio traería consigo mayores presiones sobre los sectores más débiles de la economía mexicana y ocasionaría una oposición nacionalista intransigente. Así como algunos analistas piensan que la reforma económica probablemente estimulará la reforma política y fortalecerá la democracia en México, los nacionalistas no comparten esta manera de ver las cosas. Para ellos, estrechar los lazos con Estados Unidos y privatizar la economía consolidará el dominio del PRI y debilitará la reforma política. El gobierno mexicano dispondrá, pues, de un campo muy pequeño para operar en cualquier negociación.

Para los Estados Unidos, los beneficios de un acuerdo con México son fundamentalmente político: fortalecer la democracia mexicana apoyando la reforma económica, contener la inmigración y facilitar la cooperación en otras áreas, como por ejemplo en el tráfico ilegal de estupefacientes. Estos factores geopolíticos están sustentados por el comercio y los intereses económicos: el gobierno de Bush quiere a su vez lograr resolver algunos de los irritantes problemas comerciales y económicos, en particular se quieren lograr condiciones más abiertas y seguras para la inversión estadounidense; asimismo se busca comprometer al gobierno mexicano a un suministro y precio seguros de los energéticos.

Los inconvenientes del acuerdo para Estados Unidos son también políticos: oposición material del Congreso y de la comunidad empresarial y laboral a abrir el mercado estadounidense a los bienes mexicanos intensivos en mano de obra barata, a cambio de obtener únicamente beneficios económicos muy modesto. Esto representa una dura negociación sobre los detalles en un contexto político que generalmente es favorable, y que, a fin de cuentas, garantizará el éxito de esta negociación.

Para Canadá, los beneficios y los inconvenientes son mucho más vagos. Un acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos podría traerles implicaciones indirectas económicas y políticas, puesto que Canadá comparte con Estados Unidos el

deseo de fortalecer la democracia mexicana y apoyar la reforma económica. El factor económico clave sería el impacto que ocasionaría este acuerdo sobre el atractivo de Canadá como lugar de inversión para la producción destinada al mercado de América del Norte.

Los beneficios económicos directos serían a largo plazo y no están todavía muy claros. La integración de las industrias canadienses dentro de una estructura industrial dinámica norteamericana, les ayudaría a ser más competitivas y más capaces de penetrar en los mercados mundiales. La no participación en dicho acuerdo deterioraría la confianza del inversionista y disiparía algunos de los beneficios de nuestro propio acuerdo de libre comercio.

El alcance de un acuerdo de libre comercio entre economías industriales avanzadas, como las de Estados Unidos y Canadá, y una economía en rápido crecimiento como la de México, es difícil de concebir en esta etapa. El escepticismo sobre lo que era posible hace tan sólo un año ha sido sustituido por un optimismo cauteloso frente a los tremendos pasos unilaterales que ha dado México en menos de cinco años.

Los proyectos para un acuerdo, tan amplio como el que se hizo entre Estados Unidos y Canadá, sigue siendo poco prometedores, pero con el tiempo y afinando algunas negociaciones será posible esperar que este acuerdo se

realice antes de finales del siglo.

Los acuerdos firmados recientemente con la Comunidad Económica Europea (Acuerdo Marco) y con el país de Chile que entrará en vigor en 1992, no le quitan el peso tan importante que representa para México el Tratado Trilateral con sus vecinos del norte.

Sobre todo con Estados Unidos es mucho más probable que las empresas mexicanas puedan desarrollar nichos de mercados que sean atractivos y rentables. Desde el inicio de la apertura económica, sorprende el número de empresas que no sólo han podido sobrevivir, sino que han desarrollado un mercado de exportación; y no sólo las maquiladoras que son las empresas más abundantes en nuestro país, sino también muchas otras empresas medianas, por no hablar de las grandes.

Sin bien es verdad que el libre comercio no puede ayudar a los tres países a alcanzar un superavit comercial con los otros dos, sí puede, dado que cada país será más competitivo, ayudar a los tres a desplazarse hacia un superávit comercial con el resto del mundo.

BIBLIOGRAFIA

- Vernon, Raymond. **Soberanía en Peligro**, FCE, México, D.F., 1991.
- Córdova, Arnaldo. **La Formación del Poder Político en México**, Ed. Era, México, D.F.
- Hirschman O., Albert. **De la Economía a la Política y más Alla**, FCE, México, D.F., 1991.
- Bueno, Gerardo M. y Meyer, Lorenzo. **México-Estados Unidos 1987**, El Colegio de México, México, D.F., 1989.
- Castañeda, Jorge G. y Pastor Robert A.. **Límites en la Amistad México-Estados Unidos**, Joaquín Mortiz Planeta, México, D.F., 1989.
- Iturriaga, José E.. **México en el Congreso de Estados Unidos**, FCE y SEP, 1a. Edición, México, D.F., 1988.
- Ortiz Wadgymar, Arturo. **Manual de Comercio Exterior de México**, de los mercantilistas al GATT, Instituto de Investigación, Institutos Económicos-UNAM, ed. Tiempo, México, D.F., 1988.
- Schumpeter, Joseph A. **Teoría del Desarrollo Económico**, FCE, México, D.F., 1978.
- Vega Cánovas, Gustavo. **México ante el Libre Comercio con América del Norte**, El Colegio de México y el Unitec, 1991.
- Vega Cánovas, Gustavo. **El Comercio de México y Estados Unidos y el Congreso Estadunidense**, El Colegio de México, 1989.
- S. Weintrub. **Libre Comercio entre México y Estados Unidos**,

- Edamex, 1991.
- Schott, Jeffrey J.. **Free Trade Agreement: The Global Impact**,
Institute for International Economics, Washington,
D.C., 1988.
- Schott, Jeffrey J.. **Free Trade Agreement: A US ASSESMENT**,
Institute for International Economics, Washington,
D.C., 1989.
- JOHN C. Crosbie. **El Libre Comercio en Norteamérica**, enero
1991.
- Department of Finance. **Canada and Mexico-United States Trade
Agreement**, july, 1990.
- United States Department of Commerce. Mosbacher, **Free Trade
Agreement wiht Mexico**. Febraury, 1991.
- Nort American Free Trade. Report by the House of Commons
Standing Committee on External Affairs and
International Trade. January, 1991.
- Canada-United States Free Trade Agreement: **Implementation**.
january, 1991.
- Review of Trade and Investment. **Liberalization measures by
Mexico and prospects for future United States-
Mexican, Relation**. Investigation NO. 282, 1991.
- Doran Charles and Sokolsky. **Canada and Congress: Lobbying in
Washington, D.C.**, Center for Canadian Studies.
- SELA. **La Iniciativa para las Américas en el contexto de las
relaciones de América Latina y el Caribe con los
Estados Unidos**, Ed. Torino, Caracas, Venezuela, abril
de 1991.

Concamín. La Competitividad Integral de la Economía mexicana,
octubre de 1990.

Banamex. Examen de la Situación Económica de México, 1990-90
Comercio Internacional Banamex. Vol 3, No.1; marzo de
1991.

Revista Nexos 1990-91

Revista Foro Internacional No.114, El Colegio de México,
octubre-diciembre, 1988

Revista Comercio Exterior 1991

Revista Expansión 1991

Periódico El Financiero 1991

Periódico La Jornada 1991

Periódico El Economista 1991

Periódico El Nacional 1991