

00461

2
?ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**CRISIS DEL MULTILATERALISMO CLÁSICO:
POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA ESTADUNIDENSE
Y ZONAS DE LIBRE COMERCIO**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRA EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
LIC. MARIA CRISTINA ROSAS GONZALEZ

México, D. F.

1992



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**CRISIS DEL MULTILATERALISMO CLASICO: POLITICA COMERCIAL EXTERNA
ESTADUNIDENSE Y ZONAS DE LIBRE COMERCIO**

I N D I C E

Indice de cuadros

Prólogo	1
Capítulo 1 El proceso de liberalización comercial en el marco del GATT. Estados Unidos y las relaciones económicas internacionales tras la terminación de la segunda guerra mundial.	16
1. 1. La liberalización comercial. Algunos aspectos históricos.	27
1. 2. La segunda guerra mundial y el orden económico de posguerra.	
1. 3. Desarrollo del GATT y el multilateralismo.	37
1. 4. El declive del liderazgo económico estaduni- dense.	40
1. 5. El impacto de la decadencia estadounidense en el GATT.	47
1. 6. Los objetivos de la política comercial externa estadounidense.	51
Capítulo 2 Del "multilateralismo clásico" al multilateralismo por bloques regionales.	72
2. 1. Estado-nación vs integración.	73
2. 2. Los bloques regionales. Estructura y características principales.	81
2. 3. La Comunidad Europea, la Cuenca del Pacífico, Norteamérica y la liberalización comercial selectiva.	86
2. 4. ¿Bilateralismo vs multilateralismo por bloques?	103
Capítulo 3 La liberalización comercial y la cooperación y la integración económicas internacionales.	112
3. 1. La cooperación e integración económicas.	

Aspectos teóricos fundamentales.	113
3. 2. El artículo XXIV del GATT y las zonas o áreas de libre comercio.	120
3. 3. La Asociación Europea de Libre Comercio y otras perspectivas de liberalización comercial en Europa.	124
3. 4. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y otras perspectivas de liberalización comercial en América Latina.	138
3. 5. ¿Supranacionalidad vs proyección hegemónica? El "experimento" del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos e Israel.	148
Capítulo 4	
El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos.	167
4. 1. Breve historia de las negociaciones con miras a la liberalización comercial entre Canadá y Estados Unidos.	168
4. 2. El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos: ¿zona de libre comercio o mercado común?	176
4. 3. Diversos aspectos del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos.	179
4. 4. Balance de las disposiciones del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos	202
4. 5. Enseñanzas del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.	206
Capítulo 5	
El Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.	213
5. 1. Breve historia de las negociaciones con miras a la liberalización comercial entre México y EEUU.	218
5. 2. Los intereses de Estados Unidos en un acuerdo comercial con México (y Canadá).	229
5. 3. Los intereses de México en un acuerdo comercial con Estados Unidos (y Canadá).	238
5. 4. Los intereses de Canadá en un acuerdo comercial con México (y Estados Unidos).	242

5. 5. Contenido del Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.	248
5. 6. Balance de las disposiciones del Acuerdo de libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.	311
5. 7. La Iniciativa de las Américas.	321
Epílogo	341
Glosario	352
Anexo	361
Bibliografía	368

INDICE DE CUADROS

No. de cuadro	Título
1	Ingreso nacional, población e ingreso per cápita de las potencias en 1914
2	Miembros del GATT
3	Producción y empleo en aceros, automóviles, textiles y vestido de 1960 a 1984 en EEUU
4	Balanzas comerciales de países candidatos a constituir zonas de libre comercio con Estados Unidos
5	Países seleccionados de la Cuenca del Pacífico en 1986
6	Situación de los bloques regionales
7	Comercio mundial total en 1988
8	América Latina: flotas mercantes de algunos países latinoamericanos en 1961
9	Comercio total de América Latina
10	Mercado Común Centroamericano: comercio total
11	Objetivos mutuos de EEUU e Israel en el FTAA
12	Los objetivos de Israel con el FTAA
13	Los objetivos de EEUU con el FTAA
14	Tarifas por sector tras la Ronda Tokyo
15	Exportaciones canadienses de productos agrícolas a Estados Unidos, 1974-1983
15 bis	Exportaciones estadounidenses de productos agrícolas a Canadá 1974-1983
16	Producción de petróleo crudo en Alberta, 1946-50
17	Comparación del costo de la electricidad producida por una sociedad estatal y una empresa privada (tomando como base a Québec con un 100 %)

- 18 Comercio de Canadá con Estados Unidos en servicios
- 19 Inversión real, impulso fiscal y monetario y crecimiento (en porcentajes) del producto nacional bruto de Canadá y Estados Unidos, 1980-88
- 20 Situación laboral en algunos Estados de la Unión Americana
- 21 Exportaciones de Estados Unidos a México por Estados en 1989
- 22 México: exportación-Relación con las exportaciones mundiales y distribución regional, 1960-1988
- 23 La reforma comercial en México
- 24 Distribución regional de las exportaciones mexicanas
- 25 México: importaciones totales y de Estados Unidos, 1960-1988
- 26 Balanza comercial México-Estados Unidos, 1960-1988
- 27 Barreras arancelarias de Estados Unidos a las exportaciones mexicanas en 1987
- 28 México: valor de la producción agrícola
- 29 Transferencias y subsidios a la producción de bienes y servicios agropecuarios en México (1983-1987) y en Estados Unidos (1986)
- 30 Etapas de la biotecnología
- 31 Erogaciones anuales para investigación y desarrollo de tecnologías de punta
- 32 Indicadores de diferencias tecnológicas
- 33 Importaciones estadounidenses de vehículos automotores y autopartes
- 33 bis Exportaciones estadounidenses de vehículos automotores y autopartes

- 34 **Quiebras bancarias en Estados Unidos**
- 35 **Principales compañías farmacéuticas
transnacionales en 1980**
- 36 **Volumen de comercio, producto nacional
bruto y población de México, Canadá y
Estados Unidos en 1989**
- 37 **Ayuda militar y económica que otorgara
Estados Unidos a América Latina y el Caribe
en el año fiscal de 1992**

P R O L O G O

"Estados Unidos se erige ahora como el pináculo del poder mundial. Es un momento solemne para la democracia estadounidense, para la que la primacía en el poder es también disfrutada en los tiempos que puedan surgir en el futuro."

Winston Churchill, 1946

"En una sociedad civilizada, todos dependemos de los demás."

Samuel Johnson, 1791

"But in spite of all temptations,
To belong to other nations,
He remains an Englishman!
He remains an Englishman!"

W. S. Gilbert y
A. Sullivan, 1878

El debate en torno a la decadencia de la posición hegemónica de Estados Unidos en el mundo, tiene algo más de cinco años de desarrollarse en aquel país. La manzana de la discordia parece haber sido colocada por el historiador británico Paul Kennedy, quien con su libro denominado The Rise and Fall of the Great Powers (1) (Auge y caída de las grandes potencias), analiza, desde una perspectiva de cinco siglos, el surgimiento y decadencia de diversas potencias. Kennedy ha escrito poco acerca de Estados Unidos, sin embargo, su análisis ha sido considerado de gran relevancia por su contribución al debate sobre la pérdida de hegemonía experimentada por EEUU en diversos ámbitos, especialmente en el económico-estratégico. Además de Kennedy, existen otros trabajos sobre el declive estadounidense, destacando

el de Robert Gilpin -quien hace un análisis sumamente documentado acerca de la evolución de la política económica internacional- (2); David Calleo -quien enfatiza la incapacidad de EEUU para desenvolverse frente a los límites que le imponen otros países- (3); Steven Schlosstein -quien señala, a partir de una comparación entre Japon y Estados Unidos, que este último debe organizarse a la usanza japonesa a fin de articular correctamente el manejo de los problemas internacionales- (4), etc.

Kennedy, a diferencia de otros autores, considera que Estados Unidos, que ha liderado al sistema internacional de manera hegemónica en los últimos cuarenta años, entró en una fase de franca decadencia, misma que debe ser vista como un hecho natural que con anterioridad se ha producido en todas las grandes potencias. EEUU está cumpliendo un ciclo evolutivo en el que el declive es previsible, y de hecho se está produciendo (5).

El análisis de Kennedy, ha llevado a replantear el papel que Estados Unidos debiera jugar en el futuro, así como los objetivos que en función del desenvolvimiento del sistema capitalista, los estadounidenses habrán de perseguir en un mundo tan cambiante (3). El autor señala que, de la misma manera en que Estados Unidos sustituyó en el liderazgo capitalista al Reino Unido en los años posteriores a la segunda guerra mundial, debe pensarse, a partir de los requerimientos del capitalismo, que en el futuro, los estadounidenses serán relevados, luego de un proceso de transición

hegemónica.

Las respuestas no se han hecho esperar y numerosos analistas y politólogos han desarrollado argumentos a favor o en contra de la propuesta kennediana. Por ejemplo, en un interesante estudio denominado Bound to Lead (7) (Destinado a liderar), Joseph S. Nye difiere de la tesis de Kennedy, al afirmar que Estados Unidos es una potencia con abundantes recursos, tecnología, flexibilidad social, movilidad de clases y apertura económica (8). Estados Unidos cuenta con un poderío militar extraordinario, además de los valores y cultura estadounidenses ampliamente extendidos en el mundo, que son signos inequívocos de liderazgo, según Nye. Sin embargo, en opinión del autor, Estados Unidos a pesar de ser tan rico en estos aspectos, se comporta con gran pobreza en la escena internacional (9), y esa situación debe ser corregida, porque frente a los diversos escenarios probables que se vislumbran, ninguno contribuiría a darle estabilidad al mundo sin que los estadounidenses desempeñaran un papel central. Nye entonces, critica cuatro escenarios en una visión futurista, a saber:

1. La bipolaridad, donde algunos analistas creen que en el futuro debe darse una continuación del bipolarismo, puesto que este ha probado ser una forma de distribuir el poder de manera estable en la era nuclear. Sin embargo, con la reestructuración que experimenta actualmente la ex-Unión Soviética, la bipolaridad no podría ser operativa, ni siquiera en términos estratégico-militares.

2. La multipolaridad. Nixon y Kissinger habian argumentado que era conveniente que existieran diversas potencias tan prósperas y saludables como Estados Unidos, la Union Sovietica, Europa, China, Japon, etc. Nye menciona que, por una parte, la multipolaridad se refiere a la difusion del poder, y, por otra, a un número de potencias militares capaces y dispuestas a llevar a cabo alianzas en aras de mantener ese equilibrio. Solo que no todas las potencias cuentan con las capacidades y recursos para mantener el status, por lo que el balance de poder en un escenario multipolar seria dificil.
3. Los bloques regionales. Al remitir la multipolaridad a la esfera economica, se vislumbran tres enormes bloques regionales: Europa (con Africa como apéndice), el hemisferio Americano y el este de Asia. Con todo, Nye confia en que ni Japon ni Europa contribuirian a la conformacion de un mundo tripolar a menos que el proteccionismo estadounidense no les dejara otra salida.
4. La poliarquia. La poliarquia es descrita como "una situacion donde diversas comunidades, esferas de influencia, imperios hegemonicos, interdependencias y reinos trans-estatales no muestran una afinidad ni alineamiento y que no cuentan con una entidad rectora que domine las decisiones." Sin embargo, como el propio Nye explica, la poliarquia hace a un lado al Estado-nacion, cuya existencia es una realidad en la mayor parte de las naciones del Tercer Mundo, así como tambien resurge con gran fuerza en Europa Oriental y la ex-Unión Sovietica (10).

En resumen, para Nye sólo es posible el liderazgo estadounidense, pero se requiere de actitudes decisivas y de un manejo político adecuado por parte de sus dirigentes.

Paralelamente, existe otro análisis de los argumentos kennedianos. En este caso, se trata de Henry R. Nau, autor de The Myth of America's Decline (11) (El mito de la decadencia americana), en que se revisa el cambio de la posición económica de Estados Unidos a partir de los acuerdos de Bretton Woods de 1944, donde los estadounidenses asumieron un liderazgo económico en el mundo, al implementar una "tríada" de elementos que lograron organizar la economía internacional. Estos elementos fueron:

1. Las políticas fiscales y monetarias keynesianas para asegurar precios internos equilibrados y, por lo tanto, precios internacionales estables y convertibilidad de las monedas;
2. La reducción de las barreras al comercio y de las restricciones a la convertibilidad a fin de promover un comercio libre, ventajas comparativas y, por lo tanto, un uso más eficiente de los recursos internos e internacionales; y
3. Una limitación a la actuación del Estado en esferas no-económicas en los mercados internos de manera que se facilitara el movimiento de la mano de obra, de los capitales, etc., con la finalidad de que la actuación de las empresas privadas fuera más amplia (12).

Segun Nau, esta tríada tuvo vigencia en los terminos anteriormente esbozados de 1947 a 1967 y logró dar orden y prosperidad a los países de Europa Occidental así como a Japon y Estados Unidos. Posteriormente, de 1967 a 1973 los países

industrializaciones, abandonaron los esquemas de Bretton Woods y ello desembocó en inestabilidad, menor apertura y menor eficiencia -o en palabras de Fred L. Block, dio lugar a un desorden económico internacional. El sistema de Bretton Woods se colapsó inicialmente en las áreas monetaria y fiscal (13).

Nau distingue una última fase que va de 1980 a la fecha, donde Estados Unidos ha luchado por desarrollar políticas más eficientes, disminuyendo la inflación, la intervención del Estado en la economía y promoviendo un comercio libre. El autor establece que los objetivos estadounidenses no pudieron cumplirse, mas no en virtud de la decadencia a la que hace alusión Kennedy, sino porque la administración de Ronald Reagan fue incapaz de ejecutar las medidas encaminadas a revitalizar la economía, mientras se manejaban deficientemente los programas de defensa y el liderazgo se rendía frente a la política presupuestaria y comercial de un Congreso muy dividido y renuente a otorgar ventajas comerciales a los socios de Estados Unidos (14).

Henry Nau insiste en que si bien el poderío estadounidense ha disminuido con respecto al que mantenía en 1945, ello no ha minado su liderazgo de manera significativa, sino que, al contrario, porque Estados Unidos ha logrado hacerse del consenso requerido en el mundo para determinadas políticas y acciones (15). Según Nau, en las últimas décadas han nacido a la vida independiente una enorme cantidad de Estados, los cuales se

incorporaron a la dinámica internacional adoptando formas capitalistas de producción, a pesar de haber tenido la posibilidad de elegir libremente el sistema económico, político y social a seguir.

Empero, subsiste en el autor la idea de que Estados Unidos no puede articular adecuadamente sus políticas interna y externa de manera aislada en un mundo tan globalizado e interdependiente, y que, por lo tanto, hay que entender las raíces de este desfase, que amenaza con dejar al mundo sin un "liderazgo organizador", como el que había prevalecido en los pasados cuarenta años.

Sin tratar de entrar en más detalles con el debate en torno al declive de Estados Unidos y con todo lo controvertido que pueda resultar el trabajo de Kennedy, hay una tesis del autor que permite entender la problemática que aqueja a ese país en la actualidad. Kennedy explica la vinculación existente entre la seguridad estratégica -en el corto plazo- y la seguridad económica -en el largo plazo- que deben caracterizar- y de hecho, han caracterizado- a las grandes potencias a lo largo de la historia. Así, para que una gran potencia pueda emprender actividades belicas, debe contar con una base económica floreciente (16), de otra manera se expone a un debilitamiento gradual que pondría en peligro su status. Pero hay algo más. Kennedy insiste en que tanto el poderío económico como el bienestar de una nación, son relativos y deben ser vistos como

tales. Por ejemplo, el autor menciona que el Reino Unido es mucho más rico hoy (en términos del producto nacional bruto, actividades comerciales, ingreso per capita, etc.), que hace doscientos años, y, sin embargo, algunos de sus socios comerciales poseen más riqueza y poder que los británicos en la actualidad (17).

- Kennedy explica que Estados Unidos ha logrado "enmascarar" el deterioro de su posición hegemónica a través de espectaculares esfuerzos militares y en la exportación del "American way of life" al resto del mundo (18).

Fues bien, si la tesis kennediana es acertada, entonces es comprensible que todas aquellas instituciones creadas en los momentos en que Estados Unidos era el líder indiscutible del sistema capitalista, operaran con cierta coherencia hacia ese país con miras a incorporar a las naciones del planeta al orden de posguerra. Ciertamente, los organismos internacionales evolucionan más lentamente que las sociedades, y en una época de cambios vertiginosos como la que se vive hoy en día, estas entidades pierden vigencia porque los tiempos y condiciones en que fueron creadas ya no existen, o bien, han sufrido modificaciones significativas.

De esta manera, instituciones como la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) (19) intentan delinear nuevos

objetivos y estrategias tras la desaparición de la "amenaza comunista", del colapso del Pacto de Varsovia (20) y del fortalecimiento económico de Europa Occidental, condiciones, todas ellas, distintas a las que imperaban en 1949, año en que nació la alianza atlántica (21).

La misma Organización de Naciones Unidas (ONU), ha mostrado una vez más con la crisis del Golfo Pérsico, su incapacidad para lograr la solución pacífica de las controversias en un planeta donde las grandes potencias -léase en especial, Estados Unidos-, actúan en términos del realismo político (22). Si bien la ONU empieza a tener una mayor presencia en el mundo a través de los despliegues de sus fuerzas de paz (peacekeeping forces), las causas que originan los conflictos como la pobreza y la desigual distribución de la riqueza, no son atendidas.

Con un desequilibrio equiparable se encuentra un organismo creado en 1948 con la finalidad de promover la liberalización del comercio internacional en términos multilaterales "clásicos" -es decir, entre Estados-nación-: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

La tesis central del presente ensayo, gira en torno a cómo el GATT estuvo vinculado, desde su nacimiento, al desenvolvimiento de la política comercial externa de Estados Unidos, de manera que, al deteriorarse la posición económica de

los estadounidenses en el mundo, este organismo, cada vez con mayor frecuencia, ha experimentado problemas para alcanzar los objetivos por los que fue creado. Si se piensa en el proteccionismo y la inseguridad que priva en las relaciones internacionales, es comprensible que el GATT vea entorpecida su labor, especialmente cuando su principal patrocinador, Estados Unidos, ha tendido a fortalecer las relaciones comerciales bilaterales con otros países a partir de la conclusión de acuerdos de libre comercio.

El GATT, sin embargo, debe ser entendido como un organismo encargado de garantizar el buen funcionamiento del capitalismo en momentos en que la contracción del comercio internacional, como resultado de la segunda guerra mundial, atentaba contra la reproducción del ciclo de capital a nivel global. Hoy en día, el capitalismo requiere de otras condiciones para operar, ya no a partir de un multilateralismo "clásico" como el sustentado por el GATT, sino a través de un multilateralismo por bloques en que la conotación territorial del Estado-nación ha sido rebasada y plantea una ampliación de mercados donde el capital pueda operar y fluir sin mayores restricciones como las que le imponen los mercados nacionales.

Al deterioro del GATT ha contribuido también, el rápido desenvolvimiento del comercio internacional, que no solo se caracteriza por la exportación e importación de bienes, sino

tambien de servicios y de flujos financieros. además de una participación mas activa de los países del llamado Tercer Mundo y de las empresas transnacionales.

En este marco, México ha desarrollado negociaciones con Estados Unidos y Canadá con miras a la conclusión de un acuerdo (23) trilateral de libre comercio, mismo que, se presume, hará de Norteamérica un extenso bloque comercial que podrá negociar como tal con otros bloques o mercados comunes en el mundo.

La idea de conformar áreas o zonas de libre comercio no corresponde, en la actualidad, a situaciones de excepción o "válvulas de escape" -como parece indicarlo el artículo XXIV de los estatutos del GATT. La política comercial externa de Estados Unidos en fechas recientes apunta a generalizar la opción de zonas de libre comercio -como los acuerdos de libre comercio suscritos anteriormente con Israel y Canadá, además del recientemente signado con México y de la ampliamente publicitada "Iniciativa de las Américas." Esta política comercial no se produjo antes, ya que EEUU constituye en sí el mercado común más grande del orbe, a diferencia de los pequeños Estados nacionales europeos.

Paralelamente, la recuperación económica de los países de Europa Occidental y Japon, plantean, a Estados Unidos, una serie de dificultades para el liderazgo que este último podría ejecutar

en la economía internacional. La inminencia de una guerra comercial y el fracaso de las negociaciones multilaterales en la Ronda Uruguay del GATT, han desencantado a Estados Unidos a tal grado, que se ha alentado el bilateralismo a sabiendas de que ello daña severamente el comercio internacional que se encuentra en una fase transitoria, ya que el Estado-nación no es del todo obsoleto, si bien deberá ajustarse a los requerimientos del capitalismo contemporáneo.

Así, Estados Unidos permite la coexistencia del bilateralismo -a través de áreas o zonas de libre comercio- y del multilateralismo. Esta situación aumenta la incertidumbre de los socios comerciales de los estadounidenses quienes desearían una definición más clara de la política comercial externa de Estados Unidos.

De manera que la opción de zonas de libre comercio debe verse desde dos ópticas. Primeramente, asumiendo que en la actualidad se vive un cambio estructural a largo plazo, las zonas de libre comercio podrían ser mecanismos de transición con miras a liberalizar el comercio sobre bases bilaterales, para, posteriormente, trascender la realización del comercio entre Estados nacionales a favor de los bloques comerciales. En segundo lugar, es conocido el efecto discriminatorio que las zonas de libre comercio ejercen contra Estados o regiones no-miembros, de tal forma que debe buscarse la manera de incorporar a las

naciones menos desarrolladas a diseños de liberalización comercial en el marco de un GATT revitalizado y adecuado a las condiciones actuales. De otra forma, las áreas de libre comercio simplemente aplicarían el principio de "supervivencia del más apto" estrangulando a las naciones de menor desarrollo.

México se enfrenta a una gran disyuntiva: su vinculación a la dinámica de áreas o zonas de libre comercio promovidas por Estados Unidos, o desarrollar políticas comerciales independientes que, a la larga, entrarían en contradicción con la tendencia a que apunta el capitalismo contemporáneo, deteriorando así, las relaciones entre ambas naciones. De manera que los mexicanos deben observar cuidadosamente el desenvolvimiento que experimenta la economía internacional, así como el estudio de la política comercial externa de Estados Unidos.

Para analizar todos estos aspectos, el presente ensayo ha sido dividido en cinco capítulos. En el primero se aborda la política comercial externa de Estados Unidos y el desenvolvimiento del GATT desde su fundación. El segundo capítulo es una revisión de las características del multilateralismo clásico frente a la tendencia a un multilateralismo por bloques y el papel que el Estado-nación desempeña en ambos casos. En el tercer capítulo se describe el significado de las áreas o zonas de libre comercio, ejemplificando los casos europeo, latinoamericano y centroamericano. El cuarto capítulo es una

revisión del acuerdo suscrito entre Estados Unidos y Canadá y el quinto apunta al estudio de las condiciones para conformar una zona trilateral de libre comercio en Norteamérica entre México, Estados Unidos y Canadá.

R E F E R E N C I A S

- (1) Kennedy, Paul, The Rise and Fall of the Great Powers, New York, Vintage Books, 1987, pp. 677.
- (2) Gilpin, Robert, The Political Economy of International Relations, Princeton, Princeton University Press, 1987, pp. 437.
- (3) Calleo, David, The Imperious Economy, Harvard, Harvard University Press, 1982, pp. 315.
- (4) Schlosstein, Steven, The End of the American Century, New York, Congdon and Weed, 1989, pp. 213.
- (5) Kennedy, Paul, op. cit., p. 534.
- (6) Hunt, Michael H., "American Decline and the Great Debate: A Historical Perspective", en SAIS Review, vol. 9, no. 2, 1989, p. 27.
- (7) Nye, Joseph S., Bound to Lead-The Changing Nature of American Power, New York, Basic Books, 1990, pp. 307.
- (8) Nye, Joseph S., op. cit., p. 228.
- (9) Nye, Joseph S., op. cit., p. 229.
- (10) Estos escenarios son una contraposición a la "pentarquía" que Paul Kennedy vislumbra como posibles pilares del sistema internacional en los próximos años, y que son: los países de la Comunidad Económica Europea, China, Japón, Estados Unidos y la ex-Unión Soviética.
- (11) Nau, Henry R., The Myth of America's Decline-Leading the World Economy into the 1990s, New York, Oxford University Press, 1990, pp. 424.
- (12) Nau, Henry R., op. cit., p. 9.
- (13) Ibidem. No hay que olvidar, sin embargo, que en algunos países del llamado Tercer Mundo, las políticas

keynesianas, con algunas variantes, tienen vigencia.

- (14) Nau, Henry R., op. cit., p. 11.
- (15) Nau, Henry R., op. cit., p. 333.
- (16) Kennedy, Paul, op. cit., p. xxii.
- (17) Ibidem.
- (18) Kennedy, Paul, op. cit., p. 533. Una de las críticas más solidas a Kennedy, es la del historiador Samuel Huntington, quien advierte los peligros de hacer analogías históricas, en tanto el capitalismo tiene sus propias especificidades, las cuáles se ven reflejadas en las potencias que liderean al sistema. De ahí se infiere que las particularidades del Imperio Romano, con formas esclavistas de producción, hacen difícil un estudio comparativo con EEUU en el capitalismo del siglo XX.
- (19) Creada en 1949 e integrada por Bélgica, Canadá, Dinamarca, Francia, Alemania Federal, Grecia, Islandia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Turquía, Reino Unido y Estados Unidos.
- (20) Creado en 1955 e integrado por Bulgaria, Hungría, Rumania, Alemania Democrática, Checoslovaquia, Polonia y la Unión Soviética.
- (21) Véase Bandini, Massimiliano, "The CSBM negotiations in Vienna: a commitment to build a new European military system", en NATO Review, no. 5, October 1990, pp. 12-17; Greenwood, David, "Refashioning NATO's defences", en NATO Review, no. 6, December 1990, pp. 2-8; y Eyskens, Mark, "The history of the future", en NATO Review, no. 3, June 1990, pp. 1-8.
- (22) Toro, María Celia, "El control del narcotráfico: ¿podemos cooperar?", en Torres, Blanca (coord.), Interdependencia—Un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos?, México, El Colegio de México, 1990, pp. 251-252.
- (23) Para los fines de la presente investigación se utilizará la palabra acuerdo, tal y como se traduce literalmente del inglés agreement y del francés l'accord, si bien para México en realidad es un tratado pues deberá ser aprobado y ratificado por el poder legislativo.

CAPITULO 1. EL PROCESO DE LIBERALIZACION COMERCIAL EN EL MARCO DEL GATT. ESTADOS UNIDOS Y LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES TRAS LA TERMINACION DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL.

"La prosperidad... el esplendor, y ... la duración del imperio."

Adam Smith, 1754

"No la Constitución, sino la tierra libre y una abundancia de recursos naturales abiertos al pueblo idóneo, llevaron a cabo el tipo democrático de sociedad en Norteamérica por tres centurias."

Frederick Jackson Turner, 1920

El proceso de liberalización comercial desarrollado por el GATT, en realidad no constituye un proceso ajeno al desenvolvimiento de la política comercial externa del Estados Unidos de la posguerra. La finalización de la segunda gran conflagración mundial, implicó que los estadounidenses se encontraron frente a una situación privilegiada, sin competidores que, al menos en términos económicos y comerciales pudiesen cuestionar y desafiar su liderazgo al frente del sistema capitalista internacional.

En un mundo que se movía hacia la izquierda -por el desencanto producido por la guerra devastadora-, Estados Unidos constataba en la década de los cuarenta, que la mejor arma con que contaba para alcanzar sus objetivos hegemónicos no era política, ideológica o militar, sino económica (1). En lo político, la diplomacia estadounidense se enfrentaba a la enorme

tarea de revitalizar el prestigio del capitalismo y encontraba serias dificultades para lograrlo. En lo ideológico, también estaba en desventaja, ya que la izquierda había ganado espacios, inclusive en países con economía de mercado como Francia e Italia.

En lo militar, la Unión Soviética, que había cargado con el mayor peso de la guerra, se erigía como una potencia regional, prestigiada, con un ejército poderoso y experimentado. Pero la muerte y devastación que son inherentes a toda conflagración inclinó la balanza a favor de los estadounidenses, porque, finalmente, el país que contara con los recursos para la reconstrucción podría desplazar paulatinamente los demás aspectos, subordinándolos al nuevo orden económico de la posguerra.

De esta manera, diversas instituciones comerciales, monetarias y crediticias internacionales, fueron diseñadas por Estados Unidos para reglamentar, desde el punto de vista del derecho internacional, el predominio estadounidense en los asuntos mundiales, así como el desenvolvimiento del capitalismo de la posguerra. Entre los organismos citados se encuentran el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y la misma Organización de Naciones Unidas (ONU)- a través del Consejo Económico y Social (ECOSOC), y de las Comisiones Económicas para

determinados continentes o grupos de países.

¿Cómo logró Estados Unidos una preponderancia tan abrumadora en las relaciones económicas internacionales a partir de la segunda mitad de la década del cuarenta? En parte, se debió a la destrucción que la guerra ocasionó a otras economías industriales. Así, Estados Unidos se sintió capaz de asumir diversas obligaciones evitando que sus "aliados" realizaran una contribución apropiada para el mantenimiento del orden económico internacional (2).

Estados Unidos promovió el desarrollo de relaciones económicas multilaterales (3), porque el multilateralismo aparecía como el medio idóneo para proyectar sus intereses hegemónicos. De esta manera, el Plan Marshall (originalmente denominado "Programa para la Reconstrucción Europea") no fue una ayuda altruista y desinteresada hacia los países de Europa Occidental, sino la mejor manera para coordinar el proceso de recuperación europea, evitando que estos países recurrieran al bilateralismo proteccionista, y a la discriminación de bienes y servicios procedentes de la Unión Americana en aras de proteger sus lastimadas economías nacionales (4). La discriminación de Estados Unidos en una reconstrucción propia, de, para y con los europeos mismos, se erigía como una posibilidad que atentaría contra la supervivencia del sistema capitalista al permitirle su reproducción en áreas más restringidas -recuérdese el

significado, en términos de mercado, de la conversión de Europa Oriental en economías de planificación central.

La sola idea de que el multilateralismo no pudiera ser puesto en práctica, inquietaba a los estadounidenses. Por ejemplo, en febrero de 1946, llegó a Washington una delegación francesa solicitando un préstamo de \$ 4 000 millones de dólares para apoyar el desenvolvimiento del país en la posguerra. Esta cantidad jamás le fue entregada a Francia, pero a cambio se logró el acuerdo de otorgarle \$ 650 millones a cambio de la promesa de que los franceses promoverían el multilateralismo, a la vez que harían algunas concesiones arancelarias (5).

Así, la "ayuda económica" se convirtió en el mecanismo de penetración estadounidense que lograría que a finales de la década del cincuenta el abismo económico entre EEUU y Europa Occidental hubiese sido sustituido por una saturación de dólares: todas las monedas europeas eran convertibles y la mayor parte de la estructura del bilateralismo sería desmantelada: Europa había adoptado el liberalismo, tan necesario para la reproducción del capitalismo internacional (6). Ello se logró por la aceleración de la cooperación e integración regional por una parte, y el rearme por la otra.

Estados Unidos logró restaurar la economía internacional multilateral tanto en el Atlántico como en el Pacífico. Al eximir

a los japoneses de sus obligaciones militares en la region. Estados Unidos propició la recuperación del país bajo determinados lineamientos políticos e incluso ideológicos. Eduardo Gitli afirma al respecto: "En Japon se han observado altas tasas de crecimiento económico, pero esto se debe también a que ha partido de una economía destruida, en un marco particular de programación de la actividad gubernamental por parte de las empresas en su beneficio directo. Es muy probable que la escasa desviación de recursos hacia el aparato militar halla tenido no poca importancia en el crecimiento económico japonés" (7).

Cuatro décadas más tarde, es posible ver como este orden económico de posguerra entró en crisis. En vez del multilateralismo, los principales socios comerciales de EEUU y él mismo, han optado por el proteccionismo. Los organismos económicos, financieros y comerciales internacionales ya no son capaces de promover la proyección de la hegemonía estadounidense en el planeta. Por el contrario. Podría incluso afirmarse, luego de los desacuerdos en la reciente Ronda de Uruguay del GATT, que determinados organismos internacionales han dejado de tener operatividad y que deberán sufrir una reestructuración notoria en los próximos años.

Pero esta decadencia relativa y las dificultades que enfrentan los estadounidenses para articular un "nuevo orden mundial" bajo su égida, denotan el carácter perecedero de las

relaciones internacionales, así como la dinámica y los nuevos requerimientos del capitalismo. ¿Quién imaginaria que el principal promotor del multilateralismo en los últimos cuarenta años optaría por el bilateralismo ante la incapacidad de llegar a un acuerdo con los nuevos polos de poder? O dicho en otras palabras, ¿por qué, por ejemplo, se hace necesario que Estados Unidos concluya sendos acuerdos de libre comercio con Israel, Canadá y México - si, se sabe, existe una instancia llamada GATT que tiene como función la promoción de un comercio libre? (8).

El objetivo del presente apartado es revisar los cambios que en la política comercial externa de Estados Unidos han acontecido, así como las implicaciones de estas modificaciones en la capacidad de acción de los organismos económicos internacionales como el GATT. Paralelamente, se prestará especial atención a la evolución del capitalismo y a sus requerimientos específicos en los umbrales del siglo XXI.

1. 1. LA LIBERALIZACION COMERCIAL. ALGUNOS ASPECTOS HISTORICOS.

"La causa fundamental de todos los desórdenes, esta en los diferentes gobiernos estatales y en la tenacidad de ese gobierno que quiere imponerse a todos los sistemas existentes."

George Washington

Antes de la primera guerra mundial, el Reino Unido era la potencia capitalista hegemónica, si bien el almirante Mahan ya vislumbraba su decadencia y menor preponderancia en los asuntos económicos del planeta. Lo anterior significa que las relaciones

económicas internacionales eran regidas por la llamada "zona de la libra esterlina", y la estabilidad monetaria y la libertad de circulación de los factores de la producción se daban sólo en el ámbito del Reino Unido y de su extenso imperio colonial. Es decir, había una libertad comercial de parte de los ingleses vis-à-vis sus colonias, pero ninguna otra potencia podía penetrar a la zona de la libra esterlina so pena de exponerse a severas represalias de parte de los británicos.

La hegemonía británica comenzó a decaer porque el capitalismo mundial requería expandirse y no era tolerable la existencia de "zonas aisladas" reservadas a una sola de las potencias. Si a esto se añade el surgimiento de nuevos polos de poder, como Estados Unidos, y la existencia de un mundo repartido en el que ya no había más territorios por descubrir, se comprenderá la magnitud del problema.

El capitalismo requería de nuevos mercados para reproducirse y expandirse, y países como Alemania, que tan sólo a finales del siglo XIX había logrado la concreción de un proyecto capitalista homogéneo en su mercado interno, y que poseía pocas colonias con respecto a otras potencias, buscaba la manera de adueñarse de regiones periféricas en función de las necesidades económicas del momento.

Es comprensible que, ante estas circunstancias, la

cooperación e integración económicas encontrarán dificultades muy serias para realizarse de manera total y global, en un mundo dividido y fragmentado, de tal forma que la reproducción del capital en una nueva fase del sistema llevo a que Lenin denominara a la primera guerra mundial como la "guerra de rapia" (9). No hay que olvidar, por otra parte, que el capitalismo para este tiempo, podia operar en los mercados nacionales -si bien con una estructura y coordinación de alcances internacionales, como se vera en el capitulo subsecuente-, y que el auge de Estados Unidos como el "mercado comun" mas grande del mundo, no hacia necesaria la conformación de bloques comerciales, ya que la competencia intercapitalista no lo requería.

La primera guerra mundial puso final al predominio británico en las relaciones internacionales de la época. Estados Unidos obligó a que los ingleses se abrieran a la economía internacional, - o mejor dicho, a los estadounidenses como la potencia hegemónica que emergía- en una época en que el comercio internacional se regía por el control de cambios, de movimientos de capitales y de entrada y salida de mercancías, esto es, un proteccionismo muy severo y que no podría ser entendido sino a partir del desarrollo de la revolución rusa de 1917.

La revolución rusa y su triunfo implicaron dos cosas: primero, la pérdida, para el capitalismo, de un extenso mercado, y, segundo, el surgimiento de un nuevo sistema económico,

político y social que aunque no se consolidó de inmediato, sí representaba una seria amenaza en el supuesto de que continuara expandiéndose hacia otras regiones del planeta.

Con la terminación de la primera guerra mundial, se realizaron esfuerzos que apuntaban a desarrollar la libertad comercial para el beneficio de determinadas naciones. El establecimiento de la endoble Sociedad de Naciones no podía resolver el desorden militar, económico, político e ideológico imperante, si bien en su artículo 23 hacía alusión a que "los miembros de la Sociedad adoptarán las disposiciones necesarias para asegurar la garantía y el mantenimiento de la libertad de las comunicaciones y del tránsito, así como un tratamiento equitativo al comercio de todos los miembros" (10).

En 1920 se reunió en Bruselas del 24 de septiembre al 8 de octubre, una conferencia financiera que bajo el patrocinio de la Sociedad de Naciones logró agrupar a unos treinta países y a un número importante de participantes pertenecientes a medios públicos como diplomáticos, oficiales de gobierno, etc., y en esta reunión se aprobó la lucha contra la inflación, a favor del mantenimiento del equilibrio presupuestal y se mencionó la importancia de que cada país restableciera progresivamente la libertad comercial (11).

El desarrollo del libre comercio implicaba la concesión de

creditos por los paises económicamente poderosos. para echar a andar el proyecto. Sin embargo, esta pretensión era sumamente ambiciosa en un mundo tan inestable como el de esa época. El pueblo estadounidense de la década de los años veinte, rechazaba decididamente un papel preponderante de su país en los asuntos internacionales. Ello se debía al hecho de que, por ejemplo, los intereses comerciales de Estados Unidos no se veían afectados por las acciones de otros Estados, ya que el mercado estadounidense era lo suficientemente grande como para operar con gran independencia en relación al resto del mundo. En el periodo de entre guerras, EEUU no veía afectadas sus variables económicas internas a partir de los acontecimientos internacionales, al menos de manera significativa.

La política comercial estadounidense respondía más a necesidades internas que a las ideas del mercado mundial. Es decir, el mundo exterior no era tan importante para la bonanza estadounidense porque Estados Unidos contaba con los bienes y servicios necesarios para prosperar económicamente de manera autónoma. Y por si esto fuera poco, a lo largo de ese periodo no parecía existir una amenaza externa importante para los intereses del país, porque los europeos reñían entre sí; la naciente Unión Soviética había decidido aislarse del resto del mundo para lograr la construcción del socialismo, mientras que Japón realizaba cuidadosos movimientos con miras a consolidar su zona de influencia. Durante este tiempo, Estados Unidos era un gigante

economico, pero una potencia militar mediana porque se sentia seguro con respecto a sus vecinos (12).

Cuadro 1
INGRESO NACIONAL, POBLACION E INGRESO PER CAPITA DE LAS POTENCIAS
EN 1914

	Ingreso nacional	Poblacion	Ingreso per capita
Estados Unidos	\$ 37 mil millones	98 millones	\$ 377
Reino Unido	11	45	244
Francia	6	39	153
Japon	2	55	36
Alemania	12	65	184
Italia	4	37	108
Rusia	7	171	41
Austria-Hungria	3	52	57

Fuente: Paul Kennedy, The Rise and Fall of the Great Powers, op cit., p. 243.

A pesar de lo dificil que resultaba el pretender constituir un organismo comercial internacional frente a la apatia, el revanchismo y el desinterés de las diversas naciones, en mayo de 1922 se llevo a cabo una conferencia economica a la que asistieron alrededor de cincuenta paises que adoptaron diversas resoluciones. La mas importante fue la de octubre de 1927 donde los signatarios (13) se comprometieron a "suprimir en un plazo de seis meses las prohibiciones y todas las restricciones en contra de la importacion o de la exportación y en no sustituirlas por

medidas equivalentes" (14). Pocos países la ratificaron, ya que el ambiente internacional que prevalecía era de absoluta desconfianza.

De hecho, los acuerdos alcanzados eran poco relevantes, como el de Ginebra de 1923 y 1924 donde se hablaba de un arbitraje internacional en materia comercial; el de La Haya de 1925 relativo a la protección de la propiedad industrial y el de 1929 para simplificar las formalidades aduanales (15).

El 24 de marzo de 1930 se firmó un convenio para no aumentar tarifas aduanales durante un período dado, a menos que se tuviese el acuerdo de los demás Estados interesados. En junio de 1933 se reunió en Londres la Conferencia Monetaria y Económica Internacional donde se proponía la reducción de las tarifas aduaneras, la estabilización de las monedas y la inclusión de la cláusula de la nación más favorecida. Pero con la depresión económica y el auge del nacional-socialismo, todos los intentos de cooperación e integración económica fracasaron, sentando sólo un precedente para experiencias menos desafortunadas en el futuro (16).

1. 2. LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL Y EL ORDEN ECONOMICO DE POSGUERRA

"Los dogmas del tranquilo pasado son inadecuados para el tormentoso presente. Debemos pensar de nuevo y actuar de nuevo."

Abraham Lincoln

Entre 1941 y 1948, Estados Unidos promovió un paquete de acuerdos internacionales a fin de proyectar -con un marco legal- su hegemonía en el planeta. Así por ejemplo, la Carta del Atlántico de 1941 describía los rasgos esenciales de lo que sería el mundo de la posguerra. En julio de 1944, se efectuó la Conferencia de Bretton Woods en la que participaron 44 naciones. De esta reunión surgieron dos organismos económicos: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), también conocido como Banco Mundial (BM) con sus entidades afiliadas. En el acta final de la reunión se afirmaba que se procuraría que los Estados buscaran mecanismos que permitieran alcanzar el desarrollo del comercio internacional, la "regularización de los intercambios de mercancías principales, con un precio equitativo para la producción y el consumo"; se preveía también un acuerdo para permitir la armonización de las economías nacionales (17).

Adicionalmente hay que destacar que la Carta de las Naciones Unidas es mucho más explícita al referirse al orden de posguerra y dedica en el capítulo IX los artículos 55 al 61 para referirse a la "Cooperación económica y social internacional", y en el capítulo X en sus artículos 61 al 72 habla del Consejo Económico y Social (ECOSOC) como organismo responsable de aplicar los principios económicos y sociales enunciados en la carta. Sin embargo, los aspectos concretos del comercio internacional serían abordados, a petición de Estados Unidos, por el ECOSOC, en una

reunión que en 1946 intentaría delinear los principios de la liberalización comercial en el mundo.

El capitalismo europeo se debilitó considerablemente en la guerra. Antes de la segunda guerra mundial, Europa Occidental podía financiar un déficit de alrededor de \$ 2 100 millones de dolares anuales a través de ingresos provenientes de la transportación marítima, las transacciones bancarias y el rendimiento de las inversiones hechas en el extranjero.

Hacia 1947 Europa tenía, por este concepto, un déficit de \$ 600 millones de dolares, y la razón de este residía en el hecho de que Europa debía liquidar gran cantidad de inversiones que tenía en el extranjero, así como por la acumulación de deudas externas (18) y los esfuerzos políticos y militares que se hacían en ultramar (19).

Este cambio de finanzas en Europa, destruyó el orden comercial y financiero hasta entonces imperante. Como se recuerda, Europa sostenía un superavit en relación a sus colonias asiáticas que eran exportadoras de materias primas. A través de los ingresos provenientes de transacciones marítimas bancarias e inversiones en el extranjero, Europa obtenía un superavit en su comercio con Asia y sólo así había podido financiar su déficit para con los estadounidenses. Cuando Europa dejó de percibir todos los beneficios enunciados en la posguerra -en virtud del

desmoronamiento de su poder imperial-, vio como su déficit se incrementaba aun más debido a que Estados Unidos sustituyó los productos europeos por los latinoamericanos. Además, Europa dejó de tener un superávit con otras regiones del mundo que le permitirían financiar su déficit para con Estados Unidos.

La situación anterior produjo dos consecuencias. La primera fue que Europa redujo drásticamente sus importaciones provenientes de Estados Unidos hasta niveles que pudieran ser financiados sin problemas. La reducción fue de hasta \$ 1 000 millones de dólares al año. La segunda consecuencia fue que se desarrolló entre Europa y sus colonias, un comercio bilateral, ya que la triangulación con Estados Unidos no operaba. Entonces se discriminaron los productos pagaderos en dólares, lo cual constituía una seria amenaza para Estados Unidos porque ello significaría la reducción y eventual eliminación del superávit comercial, así como la limitación a la expansión de las empresas estadounidenses en un mercado tan importante como el europeo. Y si Estados Unidos no podía garantizar el abasto y consumo de sus bienes en el viejo continente, ¿que haría? ¿No constituía este hecho una amenaza para la hegemonía estadounidense y el orden económico mundial que pretendía imponer bajo su égida? Estados Unidos tendría que romper ese proteccionismo y cerrazón de los europeos al promover el multilateralismo.

Debe entenderse que el bilateralismo era un obstáculo para

la inversión de los estadounidenses en el exterior, ya que no había manera de asegurar la reciprocidad que es inherente a los intercambios comerciales. Es decir, cuando una determinada empresa mantenía inversiones en el extranjero, uno de los resultados esperados de este proceso era la posible repatriación de capitales, contribuyendo de esta manera, a la expansión económica de la hegemonía de Estados Unidos, y a la ya citada reproducción del capitalismo.

Los estadounidenses eligieron determinadas naciones para proyectar sus intereses hegemónicos en los diversos continentes. De esta manera, el Reino Unido fue la punta de lanza de Estados Unidos para Europa occidental, Japón lo fue para Asia, Israel para el Cercano Oriente, etc.

En el caso del Reino Unido, el impacto que recibió como resultado de la segunda guerra mundial fue brutal. Entre 1938 y 1945, las exportaciones inglesas descendieron de \$ 471 millones de libras esterlinas a \$ 250 millones, mientras que en el mismo periodo las importaciones británicas se incrementaron de \$ 850 millones a \$ 1 299 millones de libras esterlinas. La deuda externa aumentó en casi un cincuenta por ciento hasta llegar a los \$ 3 315 millones de libras y el país redujo o finiquitó \$ 1 000 millones de libras en inversiones. Al año siguiente, en 1946, la deuda externa británica era mucho mayor a la del resto de la Europa continental combinada, y excluyendo las deudas con Estados

Unidos, tres veces mayor que, por ejemplo, la deuda externa francesa (20).

Hasta antes del 8 de mayo de 1945, Estados Unidos había proporcionado una ayuda de préstamos y arriendo tanto a la Unión Soviética como al Reino Unido. Pero a partir de la fecha citada, suspendió la ayuda. Como ya se ha mencionado, la estrategia estadounidense consistía en mantener al Reino Unido por debajo de cierto nivel en divisas fuertes que en algún momento pudieran rivalizar con Estados Unidos. Los estadounidenses veían que la ayuda económica sería un instrumento que le permitiría introducir la "estabilidad" y detener las tendencias de izquierda en una región determinada, luego del auge de los partidos comunistas en el mundo (21). Por ello era menester ayudar al Reino Unido, su aliado, pero no a la URSS.

Estados Unidos había decidido hacer préstamos a otros países europeos a través del Banco de Importación y Exportación (EXIMBANK). Pero a medida que las necesidades de financiamiento externo fueron aumentando, se hizo cada vez más necesario el establecimiento de instituciones como el FMI y el BIRF.

Para los creadores del Fondo Monetario Internacional, la finalidad principal del organismo era "el fomento de la cooperación monetaria internacional, con un relativo desarrollo de las economías internas, la estabilidad de los tipos de cambio,

el establecimiento de un sistema multilateral de cambios y la reducción o rectificación de los desequilibrios en la balanza de pagos" (22). Estos rubros son sumamente importantes en momentos en que Europa había decidido optar por el bilateralismo excluyendo, hasta donde fuera posible, la participación de Estados Unidos en las transacciones comerciales que realizaban ambos "socios".

La finalidad del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento era "contribuir a la reconstrucción y al desarrollo de los países miembros, fomentando el mejor aprovechamiento de los recursos; promover las inversiones de capital privado, o cuando no fuera suficiente, mediante los fondos propios del Banco, o los que consiga en diversos medios, ayudar al desarrollo del comercio internacional, fomentando y canalizando las inversiones a los renglones más adecuados, para que se consiga el mayor equilibrio posible en la balanza de pagos, y realizar una labor de coordinación en materia de empréstitos internacionales, con la finalidad de que la prioridad en su otorgamiento sea concedida a los de mayor utilidad o urgencia.

"Todos estos propósitos particulares se orientan a la finalidad general de conseguir, para los países miembros, un mayor grado de desarrollo económico, requisito indispensable para elevar su nivel de vida...

"Los préstamos concedidos directamente por el Banco o con su intervención, pueden dirigirse a organismos oficiales o a instituciones privadas de los países miembros, pero en este último caso, se requiere de la garantía de su gobierno" (23).

Keynes solía reflexionar en torno al peligro de permitir un predominio de Estados Unidos en los organismos financieros y económicos internacionales, tales como el FMI y el BIRF, ya que "el acceso relativamente incondicional a los recursos de estas instituciones sería difícil" (24).

Estados Unidos no mostró freno alguno en el liderazgo económico-político asumido para proyectar sus intereses hegemónicos. Por ejemplo, en 1944 en la Conferencia de Chicago, diversos países ahí reunidos rechazaron la propuesta estadounidense de libertad de los aires ya que era más que evidente que apuntaba hacia un dominio estratégico-comercial de Estados Unidos sobre el espacio aéreo de ciertos Estados nacionales (25).

Después de este y otros intentos, Estados Unidos logró reunir, a través del ECOSOC de Naciones Unidas, a diecisiete naciones en Londres en 1946, en que se establecería el anteproyecto de los organismos de comercio internacional. Este punto continuó siendo discutido en Ginebra en agosto de 1947 y se habló de la necesidad de reducir las tarifas y obstáculos

arancelarios al comercio entre Estados (26).

Luego de las reuniones de Londres y Ginebra, se programó un encuentro en La Habana el 21 de noviembre de 1947 y que se prolongaría hasta el 24 de marzo de 1948 agrupando a cincuenta y seis Estados, donde todos, excepto tres, firmaron el acuerdo elaborado. El documento de La Habana era muy extenso; contenía 106 artículos y debería entrar en vigor después de la ratificación de diecisiete países, es decir, la mayoría de los firmantes, pero solo lo ratificaron dos naciones porque la desconfianza en torno a Estados Unidos y a la naturaleza del organismo propuesto, imperaba en torno a la incondicionalidad de la institución que surgiría (27).

Mientras tanto, en la Conferencia de Ginebra de 1947, se examinaron dos situaciones: primero la de la carta de comercio internacional que se volvió a discutir en la conferencia de La Habana de noviembre de 1947 y, segundo, la de las tarifas aduanales y su reducción. Este problema en particular, fue el tema de una nueva conferencia que tuvo lugar en Ginebra a partir del 20 de octubre de 1947. A esta conferencia asistió un número menor de Estados, sólo 23, que establecieron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio o GATT por sus siglas en inglés (General Agreement on Tariffs and Trade). Este acuerdo entró en vigor el 1º de enero de 1948 (28).

Los 23 países que originalmente firmaron el acuerdo del GATT estaban preparando una carta para lo que debería denominarse Organización Internacional de Comercio (OIC) que se habría convertido en una agencia especializada de las Naciones Unidas. El GATT, basado en algunos apartados de la OIC con referencia al proceso de liberalización comercial, fue instituido rápidamente, por la urgencia de reducir las barreras al comercio, además de que contaba con muy pocos arreglos institucionales ya que se asumía que esas funciones le corresponderían más tarde a la OIC. Sin embargo, los planes para dar forma a la OIC muy pronto fueron abandonados, ya que era más que evidente que no sería llevado a cabo por la situación anteriormente descrita. A la larga, la OIC habría sido un diseño que entorpecería el liderazgo de EEUU, al reglamentar e institucionalizar una serie de arreglos desfavorables al pragmatismo que caracteriza a ese país. De esta manera, el GATT surgió como el único instrumento internacional portador de reglas comerciales generales y aceptadas por las naciones responsables de la mayoría del comercio internacional, siendo, Estados Unidos su portavoz más destacado (29).

El "éxito" del GATT en aquellos años de hegemonía estadounidense, se debió entonces, a la simplicidad de un texto breve, con solo 23 artículos; a la utilización de mecanismos multilaterales, de Estados Unidos para con el resto del mundo, y, sobre todo, al poder económico de Estados Unidos, que al asumir el liderazgo hegemónico del sistema capitalista, vinculó al GATT

decisivamente, con su política comercial externa, determinando, de esta manera, que el futuro del organismo dependiera de los movimientos que se registraran en los planteamientos económicos y comerciales estadounidenses.

1. 3. DESARROLLO DEL GATT Y EL MULTILATERALISMO

"Creo también que es dichoso aquel cuyo modo de proceder se halla en armonía con la calidad de las circunstancias, y que no puede menos que ser desgraciado aquel cuya conducta esté en discordancia con los tiempos."

Nicolas Maquiavelo

Desde su surgimiento, el GATT ha sido testigo de enormes cambios en el escenario internacional. Así, por ejemplo, vió el fortalecimiento económico de ciertas naciones o grupos de Estados; igualmente conoció el movimiento de los países en desarrollo como actores importantes en las transacciones internacionales y en la división internacional del trabajo; las tendencias a conformar grupos o bloques económicos regionales; las dificultades monetarias y de pago, así como el problema del endeudamiento de los países en desarrollo y la participación de naciones con economías de planificación central en su seno (30).

Es importante destacar también, que la membresía en el organismo citado asciende en la actualidad a 101 países, mientras que hay otros 28 en la lista de espera, tal y como se ilustra en el cuadro 2.

Cuadro 2
MIEMBROS DEL GATT
(actualizado a octubre de 1992)

Estados miembros del GATT (101 países)

Alemania RF	Filipinas	Nicaragua
Antigua y Barbuda	Finlandia	Niger
Argentina	Francia	Nigeria
Australia	Gabón	Noruega
Austria	Gambia	Nueva Zelanda
Bangladesh	Ghana	Países Bajos
Barbados	Grecia	Pakistan
Belgica	Guyana	Perú
Bélice	Haití	Polonia
Benin	Hong Kong	Portugal
Bolivia	Hungria	Reino Unido
Botswana	India	Ruanda
Brasil	Indonesia	Rumania
Burkina Faso	Irlanda	Senegal
Burundi	Islandia	Sierra Leona
Camerun	Israel	Singapur
Canadá	Italia	Sri Lanka
Centroafricana Rep.	Jamaica	Suráfrica Rep.
Colombia	Japón	Suecia
Congo	Kenya	Suiza
Corea Rep.	Kuwait	Surinam
Costa de Marfil	Lesotho	Tailandia
Costa Rica	Luxemburgo	Tanzania
Cuba	Macao	Togo
Chad	Madagascar	Trinidad y Tobago
Checoslovaquia	Malawi	Tunez
Chile	Malasia	Turquia
Cipre	Maldivas	Uganda
Dinamarca	Malta	Uruguay
Dominicana Rep.	Marruecos	Venezuela
Egipto	Mauricio	Yugoslavia
España	Mauritania	Zaire
Estados Unidos	México	Zambia
	Myanmar	Zimbabue

Países cuyos territorios han estado sujetos a las disposiciones del GATT y que ahora, como Estados independientes, mantienen una solicitud de facto en el Acuerdo dependiendo de la decisión final en torno a su futura política comercial (28 países)

Angola
Argelia

Granada
Guinea Ecuatorial

Santa Lucía
San Vicente y las

Bahamas	Kiribati	Granadinas
Bahrein	Mali	Sao Tome y Principe
Cabo Verde	Mozambique	Seychelles
Campuchea	Papua Nueva Guinea	Swazilandia
Dominica	Qatar	Tonga
Emiratos Arabes Unidos	Salomon, Islas	Tuvalu
Fiji		Yemen Democrático

Fuente: GATT, GATT Focus, January 1992, pp. 7, 8.

Desde su creacion, el GATT ha tenido en Estados Unidos a su principal lider y organizador. De hecho, las ocho rondas de negociaciones multilaterales de comercio hasta ahora efectuadas, han sido realizadas a iniciativa de Estados Unidos (31). Pero en muchos sentidos, el GATT ha sido una victima de su propio "éxito", como se ha manifestado en lineas anteriores. Las pasadas siete rondas de negociaciones sin duda han logrado una notable reduccion en las barreras arancelarias en terminos cuantitativos. Sin embargo, aun cuando ciertas tarifas han caido a un promedio inferior al 5 por ciento en Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón, los bienes comerciables permanecen vulnerables a una amplia variedad de restricciones y barreras no-arancelarias impuestas por los gobiernos tanto en la frontera (por ejemplo las licencias de importación y regulaciones aduanales), como al interior de los mercados domesticos (por ejemplo, subsidios y niveles de salubridad -como en el caso de la papa mexicana que no puede ser vendida en el mercado estadounidense porque, se dice, que no reune las "condiciones salubres" para ingresar a ese pais). Los intentos para extender la disciplina multilateral a dichas practicas ha encontrado una

enorme resistencia de parte de los países desarrollados y en desarrollo y ha contribuido al malestar en torno a la operatividad del GATT.

Paralelamente, a medida que Japón y Europa se iban recuperando en el terreno económico (y con una responsabilidad militar subsidiada por Estados Unidos a través del sistema de alianzas característico de los años de la guerra fría), la cuota de poder económico y político de los estadounidenses, fue cediendo paulatinamente hacia aquéllos territorios. La competencia que los japoneses y europeos le impusieron a EEUU, denota la fragilidad y débil capacidad de respuesta de un hegemón que pudo expandirse cuando los demás eran débiles. De ahí el por qué los estadounidenses tienen un sentimiento de revanchismo hacia la ingratitud mostrada por los europeos y japoneses, quienes se beneficiaron ampliamente de la era de la llamada pax americana (32).

1. 4. EL DECLIVE DEL LIDERAZGO ECONOMICO ESTADUNIDENSE

"Si tuviera que elegir entre el déficit federal y la Defensa, me pondría del lado de la seguridad nacional."

Ronald Reagan

A principios de la década del cincuenta, Estados Unidos, que contaba con el 6 por ciento de la población mundial, absorbía el 40 por ciento del producto mundial bruto; hacia 1980, sólo representaban el 22 por ciento (33).

En el periodo correspondiente a la terminación de la segunda guerra mundial, Estados Unidos producía el 30 por ciento de las manufacturas del planeta, mientras que para 1986 solo producía el 13 por ciento. El crecimiento de la producción estadounidense, que había sido el más importante con respecto al del resto del mundo en décadas anteriores, declinó dramáticamente de una tasa de crecimiento anual del 3 por ciento al 0. 8 por ciento en los setenta. Como la productividad estadounidense comenzaba a rezagarse con respecto a otras economías avanzadas, particularmente Japón, Alemania y algunos NIC's (34), el resultado fue una economía menos competitiva y un decrecimiento sustancial de los niveles de vida de la población. Mientras en los sesenta el presidente Kennedy proclamaba la erradicación de la pobreza en Estados Unidos, se sabe que, en la actualidad, alrededor del 13 por ciento de la población, esto es, 32 millones de estadounidenses, viven en condiciones de pobreza.

En la formación de capitales, el liderazgo tecnológico y la calidad de la mano de obra, Estados Unidos ha comenzado a quedarse a la zaga de sus competidores industriales. Incluso en las materias primas, que a lo largo de su historia han probado ser fuente de poder competitivo en el mercado mundial, la autosuficiencia de Estados Unidos ha declinado y solo en algunos sectores de la agricultura y de la industria de alta tecnología ha podido retener su fortaleza económica. Ahora bien, hay que destacar que en ciertos rubros del sector agrícola, Estados

Unidos basa su producción en la explotación intensiva de mano de obra, en contraste con la tecnificación que llevan a cabo los países de la Comunidad Europea (CE). Es decir, ya en la primera mitad de la década de los ochenta, prácticamente en todos los sectores de la economía estadounidense se manifestaba un importante declive (35).

¿Cómo se inició esta decadencia? Para autores como Paul Kennedy, Estados Unidos está cumpliendo con un ciclo característico de las grandes potencias, por lo que su decadencia no debería ser vista como algo inesperado (36). Para Joseph Nye, el único problema que aqueja a Estados Unidos es que su liderazgo político es ineficiente; "Estados Unidos es un país rico que se comporta con pobreza" - escribe Nye -, pero cuenta con todos los elementos para ser la potencia rectora en el siglo XXI (37). En opinión de Francis Fukuyama - en lo que numerosos analistas consideran un análisis espurio -, el liberalismo ha triunfado por encima de cualquier otra doctrina político-económica y Estados Unidos, como su más asiduo defensor, dio con la fórmula correcta desde sus orígenes como Estado-nación (38).

Si bien este debate sobre el declinismo de Estados Unidos es muy interesante, no es el objeto del presente análisis recitar las tesis de determinados autores, sino aportar elementos para conocer cómo ha variado la posición de los estadounidenses en el orbe y la forma en que este cambio ha afectado a las instituciones económicas, financieras y comerciales diseñadas de

acuerdo a las condiciones que imperaban hace cuarenta años. En el

Cuadro 3
**PRODUCCION Y EMPLEO EN ACEROS, AUTOMOVILES, TEXTILES Y VESTIDO DE
 1960 A 1984 EN EEUU**
 (miles de empleados)

	Manufacturas de EEUU	Aceros	Automoviles	Textiles	Vestido
1960	16 776. 00	574. 20	724. 10	924. 400	1 233. 200
1961	16 326. 00	524. 90	632. 30	893. 400	1 214. 500
1962	16 853. 00	522. 50	691. 70	902. 300	1 263. 700
1963	16 995. 00	520. 00	741. 30	885. 400	1 282. 800
1964	17 274. 00	554. 00	752. 90	892. 000	1 302. 500
1965	18 062. 00	584. 00	842. 70	925. 600	1 354. 200
1966	19 214. 00	576. 00	861. 60	963. 500	1 401. 900
1967	19 447. 00	555. 00	815. 80	958. 500	1 397. 500
1968	19 781. 00	552. 00	873. 70	993. 900	1 405. 800
1969	20 167. 00	544. 00	911. 40	1 002. 500	1 409. 100
1970	19 367. 00	531. 00	799. 00	974. 800	1 363. 800
1971	18 623. 00	487. 00	846. 50	954. 700	1 342. 600
1972	17 151. 00	478. 00	874. 80	985. 700	1 382. 700
1973	20 154. 00	509. 00	976. 50	1 009. 800	1 438. 100
1974	20 077. 00	512. 00	907. 70	965. 000	1 362. 600
1975	18 323. 00	457. 00	792. 40	867. 900	1 243. 300
1976	18 997. 00	454. 00	881. 00	918. 800	1 318. 100
1977	19 682. 00	452. 00	947. 30	910. 200	1 316. 300
1978	20 505. 00	449. 00	1 004. 90	899. 100	1 332. 300
1979	21 040. 00	453. 00	990. 40	885. 100	1 304. 300
1980	20 285. 00	399. 00	788. 80	847. 700	1 263. 500
1981	20 170. 00	391. 00	788. 70	823. 000	1 244. 400
1982	18 853. 00	289. 00	704. 80	749. 400	1 161. 100
1983	18 678. 00	243. 00	772. 70	743. 500	1 164. 100
1984	19 736. 00	242. 00	864. 00	762. 200	1 209. 700

Fuente: Tomado de William R. Cline, "U. S. Trade and Industrial Policy: The Experience of Textiles, Steel and Automobiles", en Paul R. Krugman, Strategic Trade Policy and The New International Economics, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, 1987, 2a, pp. 212-213.

cuadro 3, por ejemplo, es posible ver, que Estados Unidos no ha logrado en la decada de los ochenta los niveles de empleo mantenidos en decadas pasadas.

Si guiendo con este análisis, algunos de los acontecimientos que manifestaron mas ampliamente el cambio de la posición de Estados Unidos en la economía internacional, tuvieron lugar en 1973. Las acciones efectuadas por terceros países afectaron decisivamente a la política comercial tanto al interior como al exterior de Estados Unidos. Durante ese periodo, las instituciones monetario-crediticias internacionales elaboradas en Bretton Woods se resquebrajaron, y los aliados dejaron de apoyar al fluctuante dólar estadounidense -particularmente Alemania, que decidió desarrollar un papel más activo en el proceso de integración europea. Por otro lado, las políticas de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), vinieron a desestabilizar aun más, la posición de los estadounidenses en la economía internacional (39), a partir del aumento en los precios de hidrocarburos, donde Estados Unidos no pudo impedir que los países miembros del cartel desarrollaran, al menos temporalmente, criterios para el abasto del codiciado "oro negro."

Los intereses comerciales de Estados Unidos se han visto alterados, de manera que, desde 1973 se ha propiciado el desarrollo de lo que Sidney Weintraub llama "liberalización comercial selectiva", esto es, actitudes discriminatorias y proteccionistas en el comercio internacional.

Algunos analistas coinciden en que Estados Unidos está llegando a una etapa ciclica que se ha manifestado ampliamente a

lo largo de su historia. Por ejemplo, cuando Estados Unidos recién nació a la vida independiente, desarrolló una actitud favorable al bilateralismo, así como a la forma convencional del principio de la nación más favorecida (40). Más tarde, cuando Estados Unidos se convirtió en una potencia económica y política mundial, ambas prácticas fueron abandonadas; el principio condicional de la nación más favorecida fue sustituido por el incondicional (41) hacia la década del veinte y el bilateralismo dejó lugar al multilateralismo con la entrada en vigor de los acuerdos del GATT luego de la segunda guerra mundial. Por muchas décadas, como se ha visto, los fundamentos de la política comercial estadounidense fueron el multilateralismo y el principio de no-discriminación (42). Y ahora, se presencia el retorno al bilateralismo, al proteccionismo y a la discriminación.

Empero, como señala Fred L. Block, ningún país en la economía internacional es absolutamente proteccionista ni totalmente libre cambista. Las naciones implantan, históricamente, políticas económicas y comerciales y una tendencia prevalece sobre la otra, si bien la estrategia dominada continúa operando. Esto es visible en todos los países y se acentúa en las grandes potencias, como el Reino Unido o EEUU, que han mantenido políticas comerciales donde coexisten elementos proteccionistas y libre cambistas. Es indiscutible, sin embargo, que actualmente prevalece el proteccionismo en las relaciones

comerciales que mantienen la mayoría de los países altamente desarrollados.

En la década del ochenta, el liderazgo hegemónico estadounidense y el liberalismo económico promovido por este, entraron en crisis. La problemática de la economía mundial en las áreas de comercio, las finanzas y el endeudamiento permanecieron sin resolverse y rebasaron con mucho, la capacidad negociadora y organizadora de los estadounidenses. Estados Unidos disfracó su decadencia, realizando un enorme esfuerzo bélico, explotando su status hegemónico y preocupándose cada vez más por los problemas internos que por los de sus aliados. El que los estadounidenses actuaran de esa manera, provocó que sus socios comerciales no fueran capaces ni quisieran asumir responsabilidades en el equilibrio del sistema internacional y que mantuvieran un seguimiento muy estrecho sobre sus metas nacionales, fortaleciéndose cada vez más al interior (43).

Es por todos conocido el hecho de que los gastos militares alcanzaron, a lo largo del gobierno de Reagan, niveles históricos, y que ello contribuyó decisivamente a deteriorar la posición económica a largo plazo de Estados Unidos. La inseguridad económica que caracteriza a los estadounidenses dio rienda suelta a la explotación del status de potencia a través de proyectos tan ambiciosos como el de la llamada Iniciativa de Defensa Estratégica (IDE) que implicaba enormes erogaciones

presupuestales para su realización inclusive ahora, en que el presidente Bush ha anunciado la disminución de los presupuestos de defensa, se privilegia la continuación de la Guerra de las Galaxias.

En tiempos de Reagan, a medida que se efectuaba un esfuerzo bélico de enormes proporciones, el gobierno estadounidense no generó ingresos al Estado, y en un intento por promover el ahorro interno se descuidó al aparato productivo, incapáz, por sí mismo, de responder a los excesivos gastos de la administración en turno. El ahorro, que se esperaba crecería una vez que se librara a la población de una parte de sus cargas tributarias, no aumentó en los términos esperados y sólo gracias al sector servicios, Estados Unidos logró generar empleos.

1. 5. EL IMPACTO DE LA DECADENCIA ESTADUNIDENSE EN EL GATT

"(Los norteamericanos están) en todo tiempo rondando los beneficios que no les pertenecen... con la cacería inútil de toda esa felicidad que se encuentra siempre adelante."

Alexis de Tocqueville
1835

El GATT ha evolucionado lentamente y no ha logrado ajustarse a los cambios en el comercio internacional. En algunas áreas será necesario elaborar nuevas reglas y disposiciones. Por ejemplo, la liberalización de mercados de capital y los avances en las tecnologías de información han facilitado el comercio en servicios financieros y bancarios, seguros y telecomunicaciones

que aun no son objeto de reglamentacion en el seno del GATT. En otras areas, las reglas existentes deben ser revisadas, por ejemplo, las antidumping que parecen inadecuadas para aplicarse a las practicas de precios de las firmas en sectores de alta tecnologia (44).

En 1982, Estados Unidos solicito una reunion extraordinaria en el GATT con los ministros de comercio de las naciones desarrolladas, para preparar una nueva ronda de negociaciones comerciales. Estados Unidos presento una ambiciosa agenda para reformar el sector agricola (45) y extender la reglamentacion del GATT hacia los servicios, inversiones y nuevas tecnologias, sectores que, como se sabe, son, dentro de sus limites, importantes para la economia estadounidense, pero sobre todo para el desarrollo del capitalismo contemporaneo. Pero el encuentro falló y solo se logro crear mayor desconfianza en los procedimientos del GATT. Numerosos paises se opusieron a una nueva ronda de negociaciones porque no se sentian motivados a liberalizar las barreras comerciales y a abrir sus mercados a bienes y servicios extranjeros. La resistencia a negociar entre 1982 y 1986 por parte de las naciones mas industrializadas hizo que Estados Unidos (abrumado por la perdida de empleos y el déficit comercial), aumentara sus dudas en torno al funcionamiento del GATT.

Los representantes estadounidenses que participaron en la

reunion ministerial de 1982 se mostraron muy escépticos acerca de la eficacia de las reglas y procedimientos del GATT y sugirieron que se buscaran otras alternativas para defender los intereses comerciales de Estados Unidos. Así se recurrió a la par del proceso en el GATT para promover la liberalización comercial, a presiones unilaterales (como el uso de la amenaza de las acciones de represalia esbozadas en la sección 301 del Acta Comercial de 1974 para abrir mercados externos a las exportaciones estadounidenses, así como la realización de negociaciones bilaterales como las que desembocaron en los acuerdos de libre comercio con Israel, Canadá y México).

Después de la experiencia de 1982, las zonas de libre comercio se han convertido en uno de los principales objetivos de la política comercial externa estadounidense, porque posibilitan una negociación bilateral en donde es más fácil llegar a acuerdos que en el seno del GATT, ya que aquí no sólo hay que hacer frente a otras naciones industrializadas con intereses económicos incluso antagónicos a los de Estados Unidos, sino también a los países en desarrollo que utilizan diversos mecanismos para hacerse oír en las negociaciones multilaterales.

Pero la pregunta subsiste. ¿Por qué el GATT no es capaz de promover un comercio libre de restricciones y barreras arancelarias y no-arancelarias? Los especialistas afirman que las negociaciones en el GATT son muy lentas, complejas y con métodos

inadecuados. Hay por lo menos, tres esferas que hacen del GATT un organismo terriblemente vulnerable en la actualidad, a saber:

- 1.- La Ronda Tokyo duro de 1973 a 1979 y en el caso de la Ronda Uruguay, no termino para cuando estaba previsto, sino que las negociaciones continuaron. En cambio, Canada y Estados Unidos firmaron su acuerdo de libre comercio en 18 meses. El GATT, con su estructura actual, no es capaz de responder inmediatamente a las coyunturas en materia comercial y muchos Estados desearian que asi fuera.
- 2.- El número de miembros del GATT no es el mismo que hace cuarenta años, como tampoco lo es la dinámica internacional. De hecho, le ha ocurrido lo mismo que a la Asamblea General de Naciones Unidas, ya que el advenimiento de nuevos Estados soberanos como miembros de pleno derecho le han restado a Estados Unidos, su manipulador original, capacidad de acción. Pues bien, el hecho de que el GATT cuente con más de 100 miembros, implica que su agenda es muy complicada, y por poner sólo un ejemplo, involucra a quince grupos distintos en la actual Ronda Uruguay. La creciente complejidad de las pláticas contribuye a retardar el proceso de negociación (comparado con otras rondas donde las pláticas se centraban en reducciones arancelarias).

Adicionalmente hay que citar la regla de consenso del GATT, según la cual un país determinado puede bloquear las negociaciones en tanto sus demandas no sean tomadas en cuenta. Es comprensible que, ante los desiguales términos de intercambio, los países en desarrollo continuamente hagan uso de este derecho tal y como lo realizó India en 1988. Es inevitable que estas actitudes hieran determinadas susceptibilidades, particularmente de las naciones más industrializadas, que desearian imponer sus criterios sin mayores objeciones.

- 3.- Al GATT se le critican las numerosas excepciones que posibilita en sus estatutos. En este punto, los críticos del GATT se refieren más al acuerdo en sí que a la institu-

ción como foro de negociación. Esto es igualmente entendible a la luz de los acontecimientos recientes, donde los países europeos y Japón reclaman sus cuotas de poder en el comercio internacional y en el organismo citado que originalmente respondió a los intereses de la política comercial de un solo país. Así, por ejemplo, las decisiones pueden ser bloqueadas por las partes en conflicto, y las recientes diferencias entre la Comunidad Europea con sus subsidios y las demandas de Estados Unidos en torno al sector agrícola (ya que, como se ha visto, tiene una notoria ventaja comparativa), llevan a la paralización de las negociaciones y al desencanto en torno a la operatividad del GATT (46).

1. 6. LOS OBJETIVOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA ESTADUNIDENSE

"Si los acontecimientos nos superan, finjamos ser sus organizadores."

Jacques Cocteau

Tomando en cuenta la erosión de la economía estadounidense en fechas recientes, una de las prioridades para el país es la corrección y reducción de su déficit comercial. De ahí que la opción de zonas de libre comercio sea cada vez más atractiva porque posibilita corregir los desajustes en la balanza de pagos. Aquí es necesario apuntar que una serie de países que aparecen como candidatos idóneos para concluir acuerdos de libre comercio con los estadounidenses, mantienen superávits en sus intercambios comerciales con esta nación (véase el cuadro 4).

Puesto que imponerle su criterio a más de 100 países es poco factible, Estados Unidos ve en el bilateralismo y las zonas de libre comercio la posibilidad de realizar transacciones de

bienes, servicios e inversiones con el respaldo de un acuerdo que supone compromisos y obligaciones claramente establecidos. Así,

Cuadro 4
BALANZAS COMERCIALES DE PAISES CANDIDATOS A CONSTITUIR ZONAS DE
LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS*

País/ region	Balanza comercial con Estados Unidos (millones de dólares)	Balanza comercial con el mundo (millones de dólares)
Japón	48 720	70 385
República de Corea	7 076	2 886
Taiwán	13 204	15 064
Australia	- 2 848	- 920
México	3 783	6 628
ANSEA	4 511	4 551
Israel	528	- 4 444
Canadá	12 525	8 723

* Balanza comercial promedio para los años de 1985 a 1987. Las exportaciones son FOB y las importaciones son CIF, salvo Australia, México y Canadá que son FOB.

Fuente: Perspectivas económicas, revista trimestral de la economía mundial, número setenta, p. 12.

parece más promisorio sentarse a negociar con un país determinado, intercambiar opiniones y lograr resultados "satisfactorios", que discutir por varios años, con un centenar de naciones, por qué ciertas cláusulas deben o no ser incluidas en los textos finales de los documentos signados en el seno del GATT.

Cierto es que un acuerdo de libre comercio no lo resuelve todo. En el caso del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, puesto que ambos países son grandes productores agrícolas y compiten en el mercado internacional, la liberalización

comercial requerira de un mayor esfuerzo que el que hasta ahora se ha visto. Sin embargo, el primer paso ya esta dado.

Con todo, es posible afirmar que la politica comercial estadounidense se encuentra en un periodo de transición. Como ya se ha sugerido, la adaptabilidad a las tendencias económicas globales se vió facilitada en Estados Unidos durante los pasados cuarenta años debido a la realizacion de un comercio "abierto". Esta consistencia se mantuvo en parte, debido al ingeniosos diseño institucional de la politica comercial estadounidense. Después de la depresión en la década de los treinta, el Congreso temia convertirse en un rehén de sus propios votos y reconoció la importancia de los votos "externos" al delegar importantes poderes en materia de comercio exterior a un cuerpo ejecutivo. Así, este cuerpo ejecutivo implantó como politica administrativa, un proceso de multi-agencias, de manera que los intereses típicamente comerciales (el Estado, y los vinculados al comercio y la agricultura) balancearan los intereses típicamente internos (laboristas y los relativos al comercio y la agricultura). De ahí se desprende lo caótico que resulta conciliar los intereses de politica externa e interna moderados por la Oficina para el Representante de Comercio de Estados Unidos, que ha fungido como el "broker" (corredor) del sistema desde los primeros años de la década de los sesenta.

Adicionalmente hay que mencionar que la adaptabilidad de la

economía estadounidense al cambio global ha sufrido amargamente de la posición del dólar en los últimos años. El dólar ha destruido el balance tradicional de los intereses comerciales internos y externos de Estados Unidos, al reducir la posición competitiva de hasta los más prósperos sectores de exportación de ese país. Por mucho tiempo se ha argumentado que el progreso del proteccionismo en Estados Unidos refleja este dualismo aparentemente contradictorio entre las necesidades internas y las capacidades externas (47).

Los problemas de adaptación podrían persistir (y hasta acumularse) por algún tiempo, especialmente con respecto a Japón. Este país es un buen ejemplo del alto nivel de ahorro y disponibilidad de instrumentos de liquidez que lo hacen competitivo (por ejemplo, en cuanto a la significativa demanda que se vislumbra en el futuro). Los países que se conviertan en importadores netos de bienes y servicios, tenderán a manifestar superávits en sus balanzas de cuenta corriente y en las monedas que parecen estar crónicamente subvaluadas en el comercio. Estados Unidos parece alejarse cada vez más de esta situación. Tiene bajos niveles de ahorro y disponibilidad de capitales que han retornado, junto con instrumentos de ahorro de bajo riesgo y desregulación financiera, etc. Por ello, se producen déficits continuos en la balanza de cuenta corriente, y lo que parece ser un dólar crónicamente sobre-valorado a la luz del comercio de las naciones desarrolladas (48).

La administración Reagan y el Banco de Reserva Federal siguieron cuatro políticas de gran trascendencia económica y que hasta el día de hoy, se resienten ampliamente en la política comercial estadounidense: en primer lugar, en 1981 se decretó el mayor recorte fiscal en la historia de Estados Unidos; en segundo, el gasto público dejó de orientarse a fines sociales y se destinó a los gastos militares; en tercer lugar, se procuró desregular la economía siempre que fuera posible y, finalmente, al término de la década del setenta y principios del ochenta, la Reserva Federal siguió una política monetaria restrictiva en un esfuerzo por "extirpar la inflación de la economía". Los resultados fueron muy variados. Efectivamente, se redujo la inflación, pero la economía entró en una severa recesión y las tasas de desempleo llegaron al 10.7 por ciento (49).

Las políticas fiscales de principios del ochenta condujeron a una explosión del déficit federal. Entre 1981 y 1986, la deuda federal —la suma de todos los déficits anteriores— se duplicó. El enorme aumento en el endeudamiento público, aunado a un crecimiento lento en la oferta de dinero a principios de la década de 1980, condujo a tasas reales de interés más altas. En 1980 menos de 20 bancos quebraron. El número de quiebras bancarias en 1986 fue de aproximadamente 140 (50).

El dólar fuerte puso trabas y obstáculos a la competitividad a corto plazo de las empresas estadounidenses. La pérdida de

ventas en el extranjero y dentro del país ha llevado a algunas empresas a la bancarrota. El decremento en la rentabilidad ha negado a las empresas que dependen del comercio, los fondos que necesitan a fin de reinvertir para el largo plazo. Muchas compañías soportan una fuerte carga de deuda. Otras se han visto obligadas a cerrar sus instalaciones y trasladar sus operaciones al extranjero (51).

Así, la actitud asumida por EEUU en el encuentro a nivel ministerial del GATT de noviembre de 1982 recibió una amplia publicidad, pero se logró muy poco. De hecho, Estados Unidos demostró que no contaba con los elementos para liderar una nueva ronda de negociaciones que garantizaran sus intereses, y mucho menos los de sus "socios" comerciales. Mientras tanto, EEUU desarrolló otras iniciativas que recibieron menor publicidad y atención, pero que respondían más a sus intereses particulares que a las negociaciones multilaterales para la liberalización del comercio internacional.

Entre 1978 y 1979, cuatro importantes proyectos de ley fueron aprobados a fin de restringir ciertas importaciones totalizando \$ 18 mil millones de dolares. Desde entonces, por lo menos unas seis disposiciones se han convertido en leyes que cubren otras esferas del comercio (52).

La correspondencia de las leyes arriba citadas con respecto

al código de la Ronda Tokyo no parece clara, aunque muy sintomática en el mensaje que es transmitido a los socios comerciales de Estados Unidos. En la agricultura, los estadounidenses montaron todo un aparato proteccionista en respuesta a las exportaciones subsidiadas por los europeos. El crédito para subsidios y las garantías para la exportación de productos agrícolas, se ha expandido ampliamente. El Comité Agrícola del Senado, ha aprobado una legislación que permitiría a Estados Unidos usar, en la promoción de sus exportaciones, todas las herramientas que utilizan los países de la Comunidad Europea, tales como los subsidios, créditos, el "dumping", etc. En el financiamiento a las exportaciones, el Banco de Exportación e Importación de Estados Unidos aprobó en marzo de 1982 los primeros dos casos de créditos mixtos -a manera de respuesta unilateral, en donde el financiamiento para las exportaciones fue vinculado a la concesión de ayuda externa-, para Chipre e Indonesia (53).

Como se ve, Estados Unidos ha asumido un comportamiento muy individual donde se mezclan aspectos económicos, institucionales, políticos, ideológicos y estratégicos, buscando con ello, dar forma a la nueva política comercial.

Como la política comercial estadounidense ha servido a dos años, esto es, a nivel interno y externo, siempre ha existido el riesgo de que haya una discriminación mutua. Lo que es

innegable es que, en los últimos años, los aspectos internos en materia económica, han cobrado especial importancia. La economía interna se ha tornado ampliamente sensible a la política comercial externa y ésta, a su vez, ha debido responder más y más a las demandas domésticas. Las metas nacionales e internacionales de la política comercial de Estados Unidos, se han enfrentado entre sí, y ahora los asuntos comerciales son más domésticos y de difícil manejo (54).

Lo anterior es el resultado predecible de la notoria dependencia de Estados Unidos hacia los mercados internacionales y el declive de la hegemonía estadounidense. La creciente debilidad económica de Estados Unidos aumenta la influencia de la política comercial externa del país en las variables económicas internas. La capacidad de respuesta (o elasticidad) del rendimiento por sectores, del empleo, y los beneficios con respecto a la política comercial externa se incrementan a medida que la participación de las importaciones y exportaciones se eleva. Cuando la participación del comercio era pequeña, inclusive los embargos en importaciones y exportaciones tuvieron pequeños impactos en las industrias domésticas. A medida que la participación del comercio creció, la política comercial fue incapaz de atender las metas internas y de defenderse contra la competencia "desleal" de las prácticas comerciales de firmas extranjeras (55).

De manera análoga, a medida que el resto del mundo ha tenido un crecimiento en relación a Estados Unidos, su dependencia con respecto a este país ha disminuido. Estados Unidos es un "jugador menor" de lo que alguna vez fue (56).

La estructura industrial mundial se está moviendo hacia la racionalización. Las firmas son ahora multinacionales, y los mercados nacionales han adquirido una industria estructurada de manera cada vez más similar. La transnacionalización de las economías y las políticas neoliberales, apuntan a una adecuación de las prioridades en la política comercial interna y externa de las naciones.

Los gobiernos extranjeros están adquiriendo propiedades en las actividades de las corporaciones. Las corporaciones públicas han crecido, las corporaciones privadas han sido nacionalizadas y los gobiernos han adquirido participación equitativa en las viejas y nuevas aventuras empresariales. La política comercial en el exterior se esfuerza inevitablemente en promover el crecimiento y preservar el empleo y el valor del capital monopólico (57).

Las negociaciones en el GATT para una iniciativa política conjunta, se han realizado de una manera muy incómoda. Las políticas comerciales administrativas son inherentemente más complicadas que el monitoreo de tarifas, su armonización o

modificación. Las políticas comerciales relacionadas con la inversión, por ejemplo, son más difíciles de considerar por el GATT dada la ausencia de un código sobre la política en torno a las inversiones.

La política comercial externa y la inoperatividad del GATT, llevan fácilmente a entender que Estados Unidos es víctima de ambos acontecimientos. Esto hace cada vez más difícil para Estados Unidos la defensa de su posición tradicional con referencia a que el comercio debe ser "libre y limpio".

Se ha establecido un sentimiento de injusticia y agravio en la iniciativa de cooperación y adaptabilidad comercial de Estados Unidos. En un lenguaje popular, Estados Unidos estaría "retirándose" y "embistiendo". El "retiro" podría estar ilustrado por la actitud estadounidense hacia el FMI, el BM, y el GATT, o por la negativa de la administración a permitir que tasas reales de interés globales y el valor de intercambio del dólar influyeran su política macroeconómica. La "embestida" podría estar ilustrada por la política comercial estadounidense hacia los créditos europeos de exportación y de la política agrícola, así como por las iniciativas legislativas que demandan un tratamiento recíproco "limpio" de todos sus socios comerciales. Tanto el "retiro" como la "embestida" citados, son la antítesis de la adaptabilidad cooperativa o multilateral (58).

¿Que debe hacer Estados Unidos? Evidentemente sus problemas son graves, y hay muchos otros elementos que podrían ser incluidos para completar este patético cuadro, tales como los gastos militares que, se sabe, significan grandes erogaciones para una economía tan resquebrajada como la estadounidense. Solo por mencionar uno de múltiples aspectos, es menester recordar que Estados Unidos mantiene hoy las mismas obligaciones militares que hace cuarenta años, en que su poderío económico esta severamente dañado. Pero adicionalmente hay que entender que naciones como Japón, no desean aumentar sus gastos militares ni, por lo tanto, compartir responsabilidades estratégicas en el Pacifico. Así, como claramente lo plantea Paul Kennedy, mientras Japón ha optado por una seguridad económica en el largo plazo, Estados Unidos enfrenta el fenómeno inverso, con el peligro potencial de que llegará el momento en que carezca de los recursos necesarios para apoyar ese complejo "militar-industrial" (59).

Pero entonces, el problema subsiste. ¿Que características deberá tener una política comercial para Estados Unidos? Además de ser una política "nueva" y "activa", tendría que reunir otras cualidades, y aquí existe un gran debate entre los diversos analistas e investigadores de la economía estadounidense.

Las iniciativas políticas recientes, especialmente las que provienen del Congreso, revelan una división de opinión

relacionada con la estrategia mas adecuada. Algunas apuntan a exportar la tradicion politica estadounidense al resto del mundo, asumiendo el liderazgo del que habian Joseph. S. Nye y Henry R. Nau. Otros se refieren a la necesidad de importar la tradicion politica externa a Estados Unidos. A manera de ilustracion para lo primero, se tendrían los conceptos de "reciprocidad" en que la politica economica se daría a las firmas estadounidenses las mismas oportunidades mercantiles que las politicas estadounidenses proporcionan a otras firmas. Esto resultaria muy adecuado en las relaciones comerciales norte-sur, porque el deterioro actual de la planta productiva de EEUU, sugiere que una competencia comercial con los paises altamente industrializados, aceleraría aun mas la decadencia económica del país.

Para el segundo caso se asume que la politica comercial debe ser la herramienta para luchar por una estructura industrial óptima, situación que no se contradice con los elementos arriba señalados, sino que sugiere una convergencia de ambos. Y ello permite formular algunas hipótesis acerca del comportamiento que, en materia comercial asumiría Estados Unidos.

En primer lugar, las iniciativas de politica comercial multilaterales, todavía son dignas de atención, incluso desde una perspectiva estratégica. A través de esto se pueden fortalecer las respuestas multilaterales o colectivas de los socios que se han convertido en rivales. De ahí porque el GATT no puede ser

erradicado del sistema de comercio mundial, si bien debe ser revitalizado y esto tendra que ocurrir en un periodo de transición que tomará algún tiempo.

En segundo lugar, hay que destacar que, sin embargo, las iniciativas colectivas o multilaterales no siempre han demostrado ser apropiadas para cada caso, en especial cuando se habla de una potencia con intereses y proyección hegemónica globales. El revanchismo manifestado por Estados Unidos al negarse a cooperar en términos multilaterales, es un poderoso instrumento para forzar la cooperación entre socios comerciales. Pero para ser efectivas, las represalias deben ser transparentes y predecibles, así como medibles y temporales. Estos requisitos para la retaliation reglamentada descartarían las consecuencias desagradables de seguir realizando represalias unilaterales sin ningún marco de referencia, llegándose a la anarquía.

En tercer lugar, las iniciativas de política comercial del exterior, harían que Estados Unidos muy probablemente respondiese en términos multilaterales, aunque este rubro depende, fundamentalmente, de la aplicación de los dos anteriores.

En cuarto lugar, las iniciativas individuales pueden funcionar en beneficio de una nación en determinadas circunstancias, pero ello lleva al debilitamiento del comercio internacional. La principal flaqueza o debilidad económica reside

en saber si la política comercial externa de Estados Unidos debería contribuir o no a restringir el comercio.

¿Hasta que punto puede y está dispuesto Estados Unidos a realizar estas modificaciones en su política comercial externa? Debe entenderse que la política comercial, a pesar de todo lo que se ha citado anteriormente, no es un ente aislado del espectro tan complejo de la proyección hemisférica y la política exterior estadounidenses. Sería deseable que existiera la reciprocidad en los intercambios comerciales de Estados Unidos y sus socios, pero en la práctica, hay muchas otras variables que interactúan en la dinámica de esta gran potencia y que dificultan un tratamiento comercial equitativo entre los diversos Estados.

La crisis del multilateralismo clásico se reproduce en el conjunto de las instituciones económicas internacionales. Sin embargo, la desaparición de estas supondría un caos inimaginable. Estados Unidos es un actor muy importante en las relaciones económicas internacionales, pero tiende a ser el "número uno entre iguales." Para numerosas naciones pequeñas, el GATT es quizá el único foro donde han podido dado a conocer su sentir sobre la evolución del comercio internacional y la manera en que éste los impacta. Desafortunadamente, la historia de hace cinco siglos distingue a poderosas potencias a cuyo perímetro giran los pequeños Estados-nación. Ningún organismo internacional de importancia ha sido diseñado por los países pobres o en

desarrollo. De ahí que las instancias existentes hagan muy poco por favorecer al llamado Tercer Mundo en momentos en que Estados Unidos busca la resolución de sus problemas económicos de manera unilateral.

Como se verá más adelante, el bilateralismo no resuelve todos los problemas de liberalización comercial. En tanto existan terceros Estados no-miembros de una zona de libre comercio y que tengan una importante influencia en el desenvolvimiento del comercio internacional, sólo en foros multilaterales podrán resolverse las controversias. Los problemas de la producción agrícola o de los subsidios, requieren soluciones globales, ya que, por ejemplo, cuando Canadá y Estados Unidos incluyeron la agricultura en su acuerdo de libre comercio de 1989, no se registraron avances sustanciales ya que ambas naciones son altamente eficientes en este rubro y compiten en el mercado internacional (60).

El bilateralismo encarnado en las áreas o zonas de libre comercio perjudica las negociaciones comerciales multilaterales y lo acontecido actualmente en la Ronda Uruguay, es una muestra palpable del problema. Además, retomando nuevamente la actitud estadounidense que pretende ser el país "centro" de una serie de acuerdos de libre comercio, a la larga esta práctica beneficiaría a un sólo país y propiciaría un proteccionismo entre sus diversos socios comerciales en una guerra económica altamente

desestabilizante.

La coexistencia entre bilateralismo y multilateralismo en la política comercial externa de Estados Unidos, puede ser aceptable en tanto no sea fijada como una constante. Es decir, en el transcurso del cambio estructural actual, deberá buscarse la definición más clara de los objetivos de la política comercial externa estadounidense, y por ende, de un GATT revitalizado. Si este organismo no funcionara ni pudiese cumplir con el desenvolvimiento del multilateralismo en las nuevas condiciones que operan en la economía internacional, -es decir, entre bloques económicos, a la vez que favorezca la liberalización comercial en las naciones menos desarrolladas-, deberá pensarse en un proceso multilateral alternativo (61). Dicho en otras palabras, no es posible asumir que con la decadencia de la posición económica de Estados Unidos en el planeta, se arrastre al caos y la guerra comercial al resto del mundo.

REFERENCIAS

- (1) Kolko, Gabriel. Políticas de guerra, Mexico, Grijalbo, 1974, p. 683.
- (2) Gilpin, Robert, op. cit., p. 343.
- (3) Se trata de un sistema en el que un país balancea sus cuentas internacionales, con diversos países. Dentro de un sistema multilateral los superávits ganados con el país A pueden emplearse para pagar un déficit con el país B.
- (4) Se trata de un sistema en el que un país equilibra sus cuentas internacionales frente a cada uno de los otros países. Los superávits ganados con el país A no pueden emplearse para superar un déficit con el

pais B. El bilateralismo implica de ordinario el uso extenso de controles de cambio y de restricciones cuantitativas.

- (5) Block, Fred L., Los orígenes del desorden económico internacional, México, Fondo de Cultura Económica, 1980, pp. 111-167.
- (6) Ibidem.
- (7) Gitli, Eduardo, Producción de armamento y capitalismo desarrollado, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, 1984, p. 121.
- (8) Schott, Jeffrey J., More Free Trade Areas?, Washington, Institute of International Economics, May 1989, p. 5.

Véase Calvillo, R., "Aplazan la Ronda Uruguay, acuerdo agrícola imposible", en Excelsior, 8 de diciembre de 1990, pp. 1, 10.

Véase el discurso del Presidente Bush en el Congreso, el 11 de septiembre de 1990, "Toward a New World Order", en Current Policy, no. 1298, United States Department of State, Bureau of Public Affairs, Washington, DC., pp. 1-4.
- (9) Lenin, V. I., El imperialismo, fase superior del capitalismo, México, Grijalbo, 1975, p. 23.
- (10) Colliard, Claude-Albert, Instituciones de relaciones internacionales, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 1978, p. 655.
- (11) Colliard, Claude-Albert, op. cit., p. 656.
- (12) Kennedy, Paul, op. cit., pp. 328-329.
- (13) Entre ellos, Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Italia y Japon.
- (14) Colliard, Claude-Albert, op. cit., p. 657.
- (15) Ibidem.
- (16) Ibidem.
- (17) Ibidem.
- (18) Seara Vázquez, Modesto, Tratado general sobre la organización internacional, México, Fondo de Cultura Económica, 1980, pp. 576-590.

- (19) Francia luchaba por permanecer en Viet Nam; Países Bajos trataba de conservar su posición en Indonesia y el Reino Unido peleaba en Malasia (además de que los ingleses financiaban a la derecha en la guerra civil que se desarrollaba en Grecia, así como también apoyaban a Turquía y sufragaba una parte de los costos en la ocupación de Alemania). La situación se hacía más crítica en virtud de una serie de transacciones intraeuropeas, dado el hecho de que, por ejemplo, se compraban alimentos para los alemanes en Estados Unidos.
- (20) Kolko, Gabriel, op. cit., pp. 683-707.
- (21) Ibidem.
- (22) Tales como los saldos en libras esterlinas.
- (23) Seara Vázquez, Modesto, op. cit., p. 597.
- (24) Block, Fred L., op. cit., p. 169. El premio Nobel de economía, Gunnar Myrdal, mencionaba que ninguna ayuda puede ser "moralmente neutral".
- (25) Colliard, Claude-Albert, op. cit., p. 658.
- (26) Colliard, Claude-Albert, op. cit., p. 659.
- (27) Ibidem.
- (28) Ibidem.
- (29) General Agreement on Tariffs and Trade-GATT, What it is, what it does, Switzerland, GATT Information and Media Relations Division, 1990, pp. 1-2.
- (30) Ibidem.
- (31) Las rondas efectuadas bajo los auspicios del GATT han sido las siguientes: en Ginebra (1947); en Annecy, Francia (1949); en Torquay, Reino Unido (1951); en Ginebra (1956); la Ronda Dillon, en Ginebra (1960-1961); la Ronda Kennedy (1964-1967) en Ginebra; la Ronda Tokyo, en Ginebra (1973-1979) y la actual Ronda Uruguay, iniciada en 1986 y programada para finalizar en 1990, aunque las negociaciones continúan.
- (32) Gilpin, Robert, op. cit., p. 344.
- (33) Ibidem.
- (34) Newly Industrialized Countries o países de reciente

industrialización; término que se refiere a ciertos países en desarrollo como Taiwán, Hong Kong, Singapur e inclusive Brasil y México, cuyo crecimiento económico ha sido significativo.

(35) Gilpin, Robert, op. cit., p. 345.

(36) Kennedy, Paul, op. cit., p. 540.

(37) Nye, Joseph S., op. cit., p. 259.

(38) Véase Fukuyama, Francis, "Debate sobre 'El fin de la historia?'", en Facetas, número 89, 3/90, pp. 8-13.

(39) Es interesante observar que la influencia anglo-estadunidense había sido decisiva en la política del FMI. De las participaciones iniciales, que corresponde al total de los 44 países que pertenecían a dicha institución monetaria a la fecha de su constitución, la de ambos Estados representa el 46.02 por ciento del total de ellas. En la actualidad, sin embargo, con la vinculación más estrecha del Reino Unido a la Comunidad Europea, Estados Unidos y Japón han integrado una alianza financiera con miras a equilibrar la economía internacional.

Véase Ramírez Gómez, Ramón, La moneda, el crédito y la banca, México, UNAM-Instituto de Investigaciones Económicas, 1988, 5a, pp. 300-301.

(40) El tratamiento de nación más favorecida se refiere al compromiso de que un país extenderá a otro las mejores condiciones para su mercado interno.

(41) El tratamiento de nación más favorecida en términos condicionales, fue fijado inicialmente en acuerdos bilaterales. Estas mismas condiciones para la entrada de bienes en Estados Unidos estaba garantizada a terceros países si estos hacían concesiones recíprocas a Estados Unidos en acuerdos bilaterales. El tratamiento incondicional de nación más favorecida se extiende a todos los demás países con los que Estados Unidos mantiene entendimientos relativos a la nación más favorecida. Block, Fred L., op. cit., pp. 9-67.

(42) Weintraub, Sidney, "Selective Trade Liberalization and Restriction", en Freeg, Ernest H. (ed.), Hard Bargaining Ahead: U. S. Trade Policy and Developing Countries, New Jersey, Overseas Development Council, 1985, p. 167.

(43) Gilpin, Robert, op. cit., p. 355.

(44) Schott, Jeffrey J., op. cit., p. 7.

- (45) En terminos agricolas Estados Unidos es uno de los productores mas importantes del orbe y cuenta con un valle sumamente fertil que supera con mucho, las condiciones de cultivo de la Comunidad Europea. Sin embargo, ambas instancias subsidian sus exportaciones y Estados Unidos ha insistido en alcanzar acuerdos favorables en la agricultura en las negociaciones del GATT en la Ronda de Uruguay.
- (46) Scott, Jeffrey J.. op. cit., pp. 9-10.
- (47) Sewell, John W., "La metamorfosis del Tercer Mundo", en Perspectivas economicas, op. cit., pp. 25-31.
- (48) Vease Richardson, J. D., "The New Political Economy of Trade Policy", en Paul Krugman (ed.), Strategic Trade Policy and the New International Economics, Cambridge, The Massachusetts Institute of Technology, 1982, 2nd, p. 262.
- Vease tambien Ishihara, Shintaro, El Japon que puede decir no, Mexico, Lasser Press, 1991, pp. 194.
- (49) Ibidem. Vease Richardson, J. D.. op. cit., pp. 263.
- (50) Ibidem.
- (51) Ibidem. Vease tambien O'Reilly, Brian, "The Job Drought", en Fortune, August 24, 1992, pp. 82-90.
- (52) Ibidem.
- (53) Ibidem. Consultese "Fear of flying prices", en Business Week, August 17, 1992, pp. 26-27. "Carbonated growth", en The Economist, August 8th-14th 1992, p. 59.
- (54) Ibidem.
- (55) Ibidem.
- (56) Ibidem.
- (57) Ibidem.
- (58) Ibidem.
- (59) Vease Kennedy, Paul, op. cit., pp. 557-565. En su texto más reciente titulado Grand Strategies in War and Peace (New Haven, Yale University Press, 1991), Kennedy responde a sus

criticos delineando los principios de una nueva "gran estrategia" para Estados Unidos a la que divide en importantes apartados. En primer lugar, considera que EEUU debe evitar una guerra nuclear, abandonando la doctrina de la OTAN consistente en emplear armas atómicas en el caso de que se produjera una incursión armada del ex-Ejército Rojo a Europa Central durante una guerra convencional (p. 179). Su segunda recomendación es que EEUU debe crear fuerzas armadas lo suficientemente flexibles como para atender una serie de posibles contingencias belicas. Este es un aspecto vital, en tanto EEUU tiende a perpetuar la carrera armamentista con sistemas de armamento sumamente costosos y que, en virtud de la revolucion científico-tecnológica serán obsoletos en poco tiempo. Kennedy explica que los helicopteros son más útiles que los proyectiles de tipo AEGIS (p. 170). Como tercer sugerencia es incluida la necesidad de redefinir el sistema de alianzas que EEUU ha edificado a lo largo y ancho del planeta, ya que no es coherente que una economía de \$ 5 millones de millones de dólares (como la estadounidense), contribuya decisivamente a la defensa y la seguridad de economías de \$ 6 y \$ 3 millones de millones de dólares (como la de la Comunidad Europea y Japón, respectivamente), para protegerlos de la amenaza de una economía que escasamente asciende a \$ 2 millones de millones de dólares (como la de la ex-URSS) (p. 181). Finalmente, el autor considera que EEUU debe revertir las tendencias que están contribuyendo a su declive, tales como el deterioro de los niveles educativos, la dependencia tecnológica (inclusive en los componentes mas sofisticados de sus armas), así como la disminución del deficit presupuestal, el cual ha crecido de manera alarmante en tiempos de paz (pp. 182-184).

(60) Schott, Jeffrey J., op. cit., p. 55.

(61) Schott, Jeffrey J., op. cit., p. 60.

CAPITULO 2. DEL "MULTILATERALISMO CLASICO" AL MULTILATERALISMO POR BLOQUES REGIONALES.

"¡Las formas capitales se levantan!
Formas de la total Democracia y coronamiento de los siglos,
Formas eternamente proyectadas de esas formas,
Formas de ciudades viriles y violentas,
Formas de amigos y de constructores de hogares
alrededor de la tierra,
¡Formas que abarcan la tierra y abarcadas por toda la tierra!"

Walt Whitman

En muchos sentidos, la actual regionalización que acontece en las relaciones económicas internacionales parecería apuntar a una lucha por la hegemonía económica en el mundo, que Estados Unidos ya no es capaz de sustentar por sí mismo en virtud del declive relativo que ha experimentado en las últimas décadas. Los posibles núcleos de poder que estarían, en la capacidad de desafiar el liderazgo estadounidense son, según apuntan los especialistas, cuatro, a saber, la Comunidad Europea, Japón, la República Popular China y la ex-URSS (62). Sin embargo, tomando en cuenta que en los últimos dos casos citados no podría hablarse de economías capitalistas desarrolladas, el presente análisis se limitará a la revisión de la disputa por el liderazgo y/o la recomposición hegemónica capitalista que plantea el poderío que sustentan Estados Unidos, Japón y los países de la Comunidad Europea.

Por otro lado, es importante el estudio de la multicitada erosión del Estado-nación, la cual, a todas luces, es más visible en el terreno económico, y menos tangible en los ámbitos político y militar como parte de las nuevas formas que en términos de

regionalización de las relaciones internacionales están imperando.

Lo anterior lleva a una reconsideración de la conformación de bloques de comercio en las relaciones económicas internacionales y del resquebrajamiento del multilateralismo "clásico", esto es, en la configuración del multilateralismo comercial entre diversos Estados-nación vs el bilateralismo, y más aún, el multilateralismo por bloques -también llamados mercados comunes.

2. 1. ESTADO NACION vs INTEGRACION

"Bienvenidos todos los países, cada uno según su naturaleza:
Bienvenidos los países del pino y de la encina,
Bienvenidos los países del limonero y de la higuera,
Bienvenidos los países del oro,
Bienvenidos los países del trigo y del maíz,
Bienvenidos los de la uva,
Bienvenidos los países del azúcar y del arroz,
Bienvenidos los países del algodón, los de la papa blanca y de la batata,
Bienvenidas las montañas, las pampas, los arenales,
las selvas, las praderas,
Bienvenidas las tierras fértiles, que bordean los ríos,
planicies, las brechas,
Bienvenidos los pastizales desmesurados, bienvenidos
la tierra fecunda de los vergeles, el lino, la miel y el cañamo,
Pero tan bienvenidos sean los demás países de la dura faz,
Tan ricos como los países del oro, del trigo y de los frutos,
Países de minas, ricos de rudos y viriles minerales,
Países de la hulla, del cobre, del plomo, del estaño y del cinc.
Países del hierro, países de la materia de que es hecha el hacha."

Walt Whitman

Como escribe Sol Picciotto, el Estado capitalista, aunque definido territorialmente, nació y se desarrolló como una prolífica red de jurisdicciones simultáneas e interrelacionadas.

El marco regulador del capitalismo corporativo que emergió en la última parte del siglo XIX se basó en el Estado-nación, pero involucró un trasplante y emulación de formas, así como de coordinación internacional; facilitó la apropiación del capital a través de la corporación transnacional que se convertiría en la forma dominante en el siglo XX. Las corporaciones transnacionales (CT) han favorecido una mínima coordinación internacional que apoyó fuertemente al Estado-nación, puesto que tomó ventaja de las diferencias regulatorias y de los regímenes de excepción previstas por este (63).

En los debates contemporáneos en torno al desarrollo del Estado-nación en el ámbito económico, es frecuente escuchar que la creciente internacionalización de las relaciones económicas ha erosionado las estructuras políticas en que se basa éste y ha fortalecido las estructuras internacionales "estatales" dominadas por el capital transnacional. Al mismo tiempo se dice que la creciente competencia entre los principales países capitalistas a nivel mundial, ha influido en el resquebrajamiento de la hegemonía económica que EEUU estaba ejerciendo en el planeta tras la finalización de la Segunda Guerra Mundial. De manera que los conflictos en el futuro sistema internacional estatal podrían darse a partir de una lucha inter-capitalista por la hegemonía entre EEUU y Japón, entre EEUU y Alemania, o bien por una lucha generada a partir de la abismal brecha existente entre el Norte y el Sur, situaciones ambas, que, sin embargo, no están divorciadas

entre sí.

Con todo, si se pretende estudiar la evolución que está experimentando el Estado-nación en las relaciones económicas internacionales, hay que trasladar el análisis tradicional sobre la diplomacia inter-estatal e introducir en la discusión la política transnacional y las fuerzas económicas y sus estructuras (64).

¿Por qué es necesario introducir variables políticas en el análisis de aspectos que a primera vista parecen económicos? Ello se debe a que la internacionalización del capital no ha sido un proceso exclusiva y puramente económico: un papel importante fue desempeñado por las estructuras estatales que garantizaban la apropiación internacionalizada del capital y su reproducción fundamentalmente a través de la corporación. El moderno Estado-nación surgió con un marco internacional. Aunque inicialmente fueron sus capacidades socioeconómicas las que fijaron las fronteras geográficas, su forma y funciones se desarrollaron internacionalmente. Recuérdese como un grupo importante de países que hoy son capitalistas desarrollados como Estados Unidos, Italia y Alemania se establecieron en sus formas unificadas a finales del siglo XIX. Fue coincidentemente en ese tiempo cuando las principales instituciones de apropiación se modernizaron en los principales Estados capitalistas. Este proceso, como se sabe, fue conflictivo e internacional. Tuvo lugar en un mundo dividido

por muchos siglos del capitalismo mercantilista, pero donde las viejas y rígidas estructuras mercantiles estaban desapareciendo o eran desmanteladas.

En suma, a finales del siglo XIX y principios del actual, la competencia inter-capitalista llevo a la jerarquización de los Estados, y a anexiones o colonizaciones en ciertas circunstancias. La Gran Bretaña, que fue la potencia comercial dominante hasta 1914, promovió un sistema comercial abierto hacia el resto del planeta, no para con su Commonwealth; y EEUU, quien asumió el liderazgo vacante que dejaba el declive inglés, también favoreció una política de "puertas abiertas" pero siempre sobre la base del Estado-nación. Con ello, el capitalismo pudo sustentarse sobre bases nacionales, pero coordinado internacionalmente (65). Esto, sin embargo, fue una realidad hasta los años sesenta, en que el rápido crecimiento del capital de la segunda posguerra empezó a crear severas tensiones. La principal de estas tensiones radicaba en el enorme poder que poseían las CT y la disyuntiva entre su toma de decisiones para la alocaCIÓN de los recursos, frente a la coordinación de la política desarrollada por una mayor cantidad de países. Es decir que las actividades de las CT estaban sujetas al intervencionismo de un creciente número de Estados, a menudo con perspectivas divergentes. Los Estados tienen jurisdicción sobre sus territorios. Pero como las actividades de las CT se encuentran más dispersas e internacionalizadas, el Estado-nación con su

connotación territorial entorpece el desarrollo del capitalismo, el cual requiere del mínimo de obstáculos posibles a fin de operar conforme a su lógica de acumulación. Esto, para el Estado-nación, significa la cada vez mayor incapacidad de regular los aspectos económicos ubicados en su jurisdicción territorial. Ello ha llevado a que algunos analistas e investigadores definan al Estado-nación actual como una entidad muy grande para los pequeños problemas y muy pequeña para los grandes problemas.

Lo anterior plantea el cuestionamiento de si el capital, por sí mismo, podría regular el desenvolvimiento de las relaciones económicas internacionales contemporáneas. La respuesta es negativa.

En los últimos años se ha abusado de terminologías como "interdependencia", "globalización", "internacionalización", etc. Pero lo que es importante destacar, en todo caso, es que ninguna de las categorías determina exclusivamente la evolución del Estado-nación. Asumirlo tal cual implicaría caer en reduccionismos. Si bien en el terreno económico el Estado-nación está experimentando una rápida erosión, hay otros ámbitos en que el propio Estado-nación constituye una especie de "refugio" de poder político reservado para contender contra el ascenso de las facciones hegemónicas del capitalismo que son crecientemente transnacionales. El Estado-nación está capacitado para interceptar al capital transnacional y a otros Estados-nación, de

manera que es el único facultado para desarrollar funciones regulatorias transnacionales. El Estado-nación dirige, el capital no. El Estado-nación continúa siendo una entidad política y como tal, recoge una serie de atributos y capacidades que sólo él puede realizar en los ámbitos político y militar.

El ejemplo más ilustrativo de lo anterior es la Comunidad Europea. Este organismo de corte supranacional integrado por doce Estados-nación, encuentra cada vez más cercana la integración económica, pero denota una enorme incapacidad para trascender el nacionalismo en la política exterior, y en el terreno militar.

Es bien sabido que la Comunidad Europea no ha logrado conjuntar una política exterior única, como resultado de la fusión de las políticas exteriores de sus doce miembros. En situaciones diversas, cada uno de los Estados integrantes ha emitido una opinión que no necesariamente coincide con la del Mercomún. Piénsese, por ejemplo, en la actitud asumida por Alemania en torno a la guerra civil en Yugoslavia, y la diplomacia individual que ha desarrollado en la región de Europa Oriental y Ucrania, al margen de las decisiones y de lo que la Comunidad Europea pudiese hacer al respecto (66).

En el terreno militar, la situación es más delicada. Cuando, por ejemplo, el sociólogo Max Weber hablaba del monopolio legítimo de la violencia que todo Estado tiene derecho a ejercer,

cabría preguntarse, en el caso europeo -y con la posible salvedad de Francia-, si los países de la Comunidad Europea poseen individual o colectivamente la capacidad militar que les permita defender sus intereses. Hasta ahora esto no es posible. En la Crisis del Golfo Persico fue visible la forma en que Europa Occidental no llevo a asumir un comportamiento militar distinto al de EEUU -otra vez con la salvedad de Francia, quien estuvo de acuerdo en expulsar a los iraquíes de Kuwait, mas no en destruir Irak. Bajo el escudo de las alianzas, Estados Unidos ha logrado frenar la capacidad europea de ejercer su soberanía en el ámbito politico-militar. Y si bien es cierto que en la pasada reunión de Maastricht, Francia y Alemania acordaron crear el núcleo de lo que constituiria la base de un ejército comunitario, dándole, al mismo tiempo, una capacidad de acción y gestión a la Unión Europea Occidental, el proceso avanzará lentamente, sobre todo por la negativa inglesa e italiana de disminuir el papel de la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte) (67) y con ello el papel de Estados Unidos en el continente.

En suma, los procesos de integración económica no son ajenos a los de integración politico-militar, y aunque en ciertas épocas unos prevalecen sobre los demás, es visible la importancia que todavia hoy reviste el Estado-nación, el cual sirve -de manera indirecta, si se quiere- a los requerimientos del capitalismo en su fase actual.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

El otro ejemplo ilustrativo es Estados Unidos, el cual ejerce, como Estado-nación, un liderazgo político y militar a nivel global. Las empresas que apoyan al llamado complejo-militar industrial estadounidense son transnacionales y sus operaciones, intereses y gestiones superan, con mucho, al Estado-nación, sólo que encontrarían enormes obstáculos, algunos insalvables, para funcionar al margen o sin el Estado-nación.

Finalmente hay que destacar el costo social de la erosión del Estado-nación. Hasta ahora se ha hablado en términos impersonales, asumiendo la existencia de estructuras, las cuáles, sin embargo, son operadas por seres humanos. Además, la finalidad de la actividad económica, tal y como lo tienen previsto los economistas políticos, reside, en última instancia, en la satisfacción de las necesidades de las sociedades. En este sentido podría interpretarse, por ejemplo, la paradójica negativa de los daneses, en el pasado referéndum que tuvo lugar el 2 de junio, a la ratificación de los acuerdos de Maastricht, que buscan la concreción de un mercado europeo y de un posible "super-Estado" con atribuciones político-militares.

El Estado-nación es el área donde se asienta una población determinada, la cual, salvo circunstancias excepcionales, se establece en ese lugar de manera más o menos permanente. Y las sociedades resienten las modificaciones. El capitalismo que algunos califican como "salvaje" y que busca disminuir las

funciones estatales al mínimo, provoca diversas respuestas en las sociedades. En tanto las entidades estatales han sido forzadas a abrirse al capitalismo en la actualidad, las sociedades reaccionan violentamente frente a los cambios. En estas circunstancias se encuentran Europa Oriental y la ex-URSS, con movimientos nacionalistas, secesionistas y de reivindicación, en parte como reflejo de su incorporación a una dinámica que además de desconocida, es rápida. Y aunque ese sería tema de otro análisis, hay que destacar que el Estado-nación no necesariamente es homogéneo, y mucho menos alberga en su seno a una sola nacionalidad.

Como se ve, los procesos de integración y desintegración forman parte de la misma dinámica, si bien sus manifestaciones son distintas. Y sea cual sea la situación de que se trate, el Estado-nación constituye, pese a todo, el núcleo en el que se producen todas estas transformaciones.

2. 2. LOS BLOQUES REGIONALES. ESTRUCTURA Y CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES.

"¿Que es, pues, lo que vosotros creéis que perdura?
¿Creéis que una gran ciudad subsiste?
¿O un Estado manufacturero desbordante de productos?
¿O una constitución elaborada? ¿O los vapores más
sólidamente contruidos?
¿O los hoteles de granito y de hierro? ¿O no importa
que obras maestras hechas por ingenieros? ¿O los
fuertes o los armamentos?"

Walt Whitman

Como ya se ha sugerido anteriormente, el capitalismo, en su fase actual, encuentra que el mercado que puede proveerle el

Estado-nación es pequeño, costoso y las legislaciones estatales - y, en suma, el intervencionismo estatal- entorpecen los procesos de producción y circulación de los bienes, servicios, capitales y personas. La erosión de la connotación territorial que en el ámbito económico experimenta el Estado-nación, obedece a la necesidad del capitalismo por operar en mercados ampliados con economías de escala, a fin de abaratar los costos de producción y lograr una mayor competitividad en el mercado internacional.

Estos requerimientos del capitalismo, han propiciado el surgimiento de una variante en la división internacional del trabajo. Con anterioridad a la década del setenta, se tenía la creencia de que "lo que era bueno para los países industrializados también lo era para los países del llamado Tercer Mundo." En la vinculación existente entre los centros industriales y las periferias subdesarrolladas, se pensaba que si el núcleo crecía y se generaba riqueza en él, el Tercer Mundo recibiría "los reducidos"; con lo que se garantizaba que de manera permanente la relación continuaría en esos términos, y los países periféricos serían pobres en los años por venir. Ello llevó a un aumento en las demandas por parte del Tercer Mundo, hacia un nuevo orden económico internacional y a evitar el deterioro en los términos de intercambio, en tanto que para ese tiempo, los países periféricos abastecían fundamentalmente con materias primas y minerales estratégicos a las naciones industrializadas, y sin embargo, no eran los productores quienes fijaban los precios de esos produc-

tos.

La realidad económica de la relación centro-periferia, se convirtió en un problema político que el capitalismo buscaría resolver al realizar modificaciones significativas en los vínculos entre el Norte y el Sur, especialmente a raíz de la crisis petrolera de los años setenta, en que las naciones industrializadas entendieron la importancia de desarticular cualquier cártel de países de menor desarrollo productores de materias primas estratégicas (68). Como se recordará, la respuesta que dio el mundo industrializado a la escasez energética fue la reconversión industrial buscando el ahorro de energía, desechando, al mismo tiempo, las enormes industrias y los grandes automóviles que desperdiciaban combustible.

Adicionalmente hay que destacar los esfuerzos realizados por el mundo industrializado en el terreno de la ciencia y la tecnología (con las biotecnologías, por ejemplo), a fin de sustituir, en lo posible, ciertas materias primas que tradicionalmente les abastecía el Tercer Mundo.

Todo lo anterior condujo a los países pobres, a desarrollar políticas económicas basadas en otro tipo de ventajas comparativas, no simplemente con las que les proporcionaba la naturaleza, y con ello, la realización perpetua de actividades primarias.

A medida que el capitalismo transnacional priorizó al sector terciario en las economías de los países industrializados, hubo de encontrar, en el resto del planeta, a los productores y proveedores no ya solamente de productos primarios, sino también de productos del sector secundario.

De hecho, el capitalismo propició, tras la crisis de la década del setenta, tres opciones para el desenvolvimiento de la economía internacional: 1) el desarrollo de altas tecnologías, que tiene por objeto aumentar la productividad, grandes rendimientos y altos salarios para sus trabajadores con el desarrollo de innovaciones. Ello ensancharía aún más la brecha existente entre el Norte industrial y el Sur subdesarrollado, pero 2) también se adoptó el proteccionismo y los "arreglos negociados" entre el Norte y el Sur para fijar reglas al comercio en productos como los textiles y algunas materias primas estratégicas y 3) las operaciones de producción dejaron de circunscribirse a los mercados nacionales, para esparcirse a través de las fronteras nacionales. La internacionalización de la industria se ha establecido a partir de las complementariedades entre los factores de la producción de los países desarrollados y los países pobres, ya que, se trasladan procesos productivos con tecnologías menores al Tercer Mundo, aprovechando los bajos salarios y condiciones favorables para la creación de bienes y servicios más baratos y por lo tanto, más competitivos, mientras que los países ricos pueden continuar desarrollando la carrera por las "altas tecnolo-

gias", sustento de la competencia intercapitalista (69).

No se piense, sin embargo, que en este modelo, al transferir procesos productivos al exterior, en que alguna de las partes aporta, principalmente los servicios de la mano de obra y la otra contribuye fundamentalmente con los componentes, se sustituye el intercambio tradicional de bienes primarios por productos manufacturados, ni que la exportación "no-tradicional" de los productos que surgen en los países de industrialización reciente y sus importaciones de bienes de capital y de tecnología propician una mejora en los términos de intercambio Norte-Sur. En todo caso se trata de un comercio intraindustrial complementario en la cambiante división internacional del trabajo, no de los requerimientos del capitalismo hacia las zonas periféricas (70). El sistema productivo del capitalismo se está reorganizando a nivel internacional. Eso es todo.

Ahora bien. En relación a la conformación de bloques económicos, de comercio y/o mercados comunes, conviene destacar dos situaciones. La primera, denota la incapacidad del GATT, y sobre todo de su principal patrocinador, Estados Unidos, para regular el comercio internacional con base a los esquemas del multilateralismo clásico, esto es, de una participación del cada vez mayor número de Estados nacionales. Aquí destaca la pérdida de hegemonía económica de EEUU al tener que hacer frente a la competencia intercapitalista que plantean la Comunidad Europea y

Japón. En segundo lugar, hay que señalar que los bloques económicos, como manifestaciones de la competencia intercapitalista, no son monolitos, y existen diferencias sustanciales en su manera de operar, como se verá a continuación.

2. 3. LA COMUNIDAD EUROPEA, LA CUENCA DEL PACIFICO, NORTEAMERICA Y LA LIBERALIZACION COMERCIAL SELECTIVA.

"Veo al verdugo de Europa
Se yergue enmascarado, vestido de rojo, con sus
piernas enormes y fuertes brazos desnudos,
y se apoya sobre una pesada hacha."

Walt Whitman

Cuando se piensa en procesos de cooperación e integración económicas, el ejemplo europeo es el más recurrente. Paul Kennedy apunta como la historia de ese continente, al menos en lo que se conoce como Europa Occidental, podría resumirse en procesos históricos de integración y desintegración (71). Sin embargo, el capitalismo tiene una serie de especificidades que no deben olvidarse cuando se realizan analogías históricas. La Europa Occidental de ahora, es distinta a la de las épocas pre-capitalistas, e inclusive en relación al capitalismo de finales del siglo XIX y de la primera mitad del XX.

Es verdad que al término de la segunda guerra mundial, Europa en su conjunto había experimentado un declive, y que no podía, por sí misma, hacer un contrapeso al poderío acumulado por una potencia ultramarina como Estados Unidos. Este país, formado por cincuenta Estados integrados y comunicados entre sí, representaba el más extenso y eficiente mercado común del orbe,

al que los débiles Estados-nación europeos no podrían desafiar a menos que unificaran sus mercados en un proyecto encaminado a conformar una especie de Estados Unidos Europeos.

Esta idea se vió fortalecida por el liderazgo hegemónico que recayó en Estados Unidos, donde, como ya se indicó, los intereses de los europeos fueron drásticamente subordinados al orden económico hábilmente diseñado por los estadounidenses para la posguerra (72). A esto contribuyó también el liderazgo político militar asumido por la Unión Soviética en la confrontación de la guerra fría. Cabe hacer aquí la aclaración, sin embargo, de que la importancia del modelo económico desarrollado por los soviéticos, Europa Oriental, la República Popular China y las periferias, atentaba contra los intereses del capitalismo, si bien la destrucción que la guerra trajo a Europa Occidental y Japón propició un periodo de expansión donde la existencia de "mercados cautivos" (como los de las economías de planificación central) era tolerable. Más tarde, cuando Europa Occidental y Japón ya habían logrado no sólo su recuperación económica, sino el fortalecimiento de la competencia intercapitalista, los "mercados cautivos" se han vuelto intolerables, en tanto el planeta le resulta demasiado pequeño al capitalismo. Además, ya no hay nuevos territorios por descubrir, lo que sugiere que todos los eventos vividos por Europa Oriental y la ex-URSS en los últimos tres años, obedecen, en buena medida, a los requerimientos del capitalismo de incorporarse esos mercados que

poseen cierta infraestructura y calificación de mano de obra (73).

Con todo, tras la segunda guerra mundial, la unidad europea surgió, primero, de la necesidad de crear una tercera fuerza mundial frente a la URSS, pero sobre todo en relación a EEUU, y en segundo lugar, por la necesidad de ampliar el proceso de acumulación capitalista más allá de los pequeños territorios de cada uno de los Estados-nación europeos.

Europa, es necesario decirlo, posee una serie de características que han favorecido su proceso de integración económica. En primer lugar, destaca el hecho de que prácticamente todos los países que hoy conforman a la Comunidad Europea - España, Portugal, Francia, Italia, Gran Bretaña, Irlanda, Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos, Dinamarca y Grecia - fueron o son potencias coloniales. Ello significa en mayor o menor medida, que el desarrollo del capitalismo, en todos los casos fue un resultado histórico de la maduración de procesos económicos, sociales, culturales y políticos, y que para dicho desenvolvimiento los países hubieron de apoyarse en el aprovisionamiento de materias primas y minerales estratégicos que les brindaban sus enclaves coloniales. Es decir, los países de la Comunidad Europea, con pocas excepciones, lograron consolidar su mercado interno y le dieron forma al Estado-nación que requería el capitalismo para operar en sus primeras etapas. Kennedy

acierta al mencionar los procesos de integración y desintegración que ha experimentado históricamente Europa. Sólo que habría que agregar que esa falta de integración temprana de finales del siglo XIX y principios del presente, se vio obstaculizada por la confrontación de intereses en los diversos Estados-nación, donde se asumía que los intereses de uno terminaban donde iniciaban los de los demás -o hasta donde la capacidad militar, económica y política de los demás se los permitía.

Hoy en día, se vive una situación cualitativamente distinta. El mercado europeo inició su integración a partir de la articulación de sectores (como la Comunidad Económica del Carbón y del Acero, CECA), y poco a poco se fue extendiendo a otras áreas de las economías de sus países, dirimiendo los antagonismos existentes entre los diversos Estados-nación y todo ello, gracias a la participación estadounidense en los asuntos europeos, inicialmente a través del Plan Marshall, y posteriormente, al constituirse la OTAN. Con esta alianza militar, al lograr EEUU cohesionar a los europeos en aras de hacer frente a un enemigo externo común, propició que los antagonismos entre Francia y Gran Bretaña, España y Portugal, Alemania y Francia, etc., fueran colocados en un segundo orden de importancia, justo en los momentos en que la recuperación económica y la consolidación de un mercado común europeo comenzaba a hacerse realidad.

Ahora bien, un hecho destacable es que la integración

Europea se inició con los países más desarrollados del continente, esto es, con Alemania, Francia, Italia, y los Estados miembros del BENELUX (Belgica, Países Bajos y Luxemburgo), y paulatinamente se fue incorporando a otros seis países, los últimos de los cuales son considerados como de menor desarrollo en comparación con los miembros fundadores -los últimos en ingresar han sido Grecia, en 1980; y España y Portugal en 1985. Con ello se evitó el tener miembros con disparidades económicas desde un principio, generando, en cambio, los recursos necesarios para contribuir a su industrialización más tarde, en que fuesen incorporados.

La cercanía geográfica merece especial atención en el caso europeo. Las distancias geográficas entre las principales ciudades y centros comerciales de Europa Occidental, son relativamente cortas y ello disminuye los costos en los servicios de transporte, seguros y comunicaciones. Igualmente favorece la operación de las economías de escala. Y un segundo movimiento que está realizando la Comunidad Europea es a través de sus ex-colonias, sobre todo del norte de Africa y el Oriente Cercano, como apéndices y posibles enclaves tercermundistas de las economías europeas (fundamentalmente a partir del abastecimiento de energéticos y de mano de obra para el ensamblaje de las fases de procesos productivos desplazados a ellos por los europeos).

Por otra parte, hay que hacer mención a un problema que se

analizará mas detalladamente en el capítulo tercero. La teorización que se ha elaborado hasta ahora, en torno a la cooperación y la integración económicas, ha tomado como ejemplo ilustrativo a los países de Europa Occidental. Así, cuando se ejemplifica el funcionamiento de una área o zona de libre comercio, se recurre a la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) para explicar como opera y en base a qué condiciones. Cuando se pretende ilustrar a una unión aduanera, se acude a la unificación alemana lograda a finales del siglo pasado, cuando los diversos principados germanos acordaron suprimir los obstáculos al comercio mutuo, y fijaron un arancel externo común del nuevo país hacia terceros no miembros. Finalmente, el prototipo del mercado común lo constituye la Comunidad Europea, a pesar de todas las particularidades, circunstancias y especificidades de sus miembros (74).

Crear que todos los procesos de cooperación e integración que se produzcan en el mundo serán como en Europa Occidental, es un error. La tipología de la integración, se basa, lógicamente, en los modelos que han funcionado. Pero si la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) o su antecesora, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) fuesen estudiadas conforme a este criterio, el análisis resultante estaría tergiversado profundamente. Ya se han acotado aquí las especificidades que reviste el modelo europeo y se ha sugerido también, como éstas impiden generalizar la experiencia europea

occidental a otras sociedades, con distintos niveles de desarrollo, condiciones geográficas e históricas diversas, y con formas de desarrollo capitalista evolucionadas de diferente forma en su seno.

Recuérdese el ejemplo del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), el cual fue creado en 1949 bajo el principio de la división internacional socialista del trabajo, que no era sino el aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada uno de sus miembros al máximo, descuidando, inclusive, otras áreas económicas de los "mercados cautivos" de Europa Oriental y la URSS, además de algunos países periféricos. Como diseño de cooperación económica, fue distinto a los procesos capitalistas, y tuvo algunas ventajas en relación a éste, al priorizar el bienestar social por encima de otras variables. Hasta aquí sería visible que la cooperación e integración económicas pueden operar con formas no-capitalistas de producción. Pero el análisis del CAME posibilita también entender la magnitud de la acumulación capitalista a escala mundial al ser, este organismo, incapaz de sobrevivir hacia finales del presente siglo, en medio de los embates de la globalización, la interdependencia y los procesos de ampliación de mercados que el capitalismo prioriza (75).

Actualmente, la Comunidad Europea busca incorporarse estos "ex-mercados cautivos" a través de la EFTA. Justamente el 22 de octubre de 1991, la Comunidad Europea y la EFTA suscribieron el

acuerdo para el establecimiento de una Área Económica Europea, con lo que, de hecho, los países integrantes de la Asociación podrán beneficiarse del proceso de integración del continente europeo, a la vez que apoyan a éste en la incorporación de Europa Oriental y la ex-URSS a la economía internacional. El pasado 20 de marzo de 1992, la EFTA signo un acuerdo de libre comercio con la República Checa y Eslovaca, y a partir del 19 de julio, opera la liberalización comercial entre Suecia y los países Bálticos (Estonia, Letonia y Lituania).

Pero para finalizar con la Comunidad Europea y los rasgos característicos del bloque comercial que ha creado, hay que insistir en algunos datos relevantes que permiten considerar a esta porción del mundo como una sub-región. Después de treinta años de la entrada en vigor de los Tratados de Roma de 1957, la participación de la Comunidad Europea en el comercio internacional (como importadora de mercancías) se incrementó de un 22 por ciento en el año de su fundación, a 39 por ciento en 1987, superando a EEUU (que tiene una participación del 17. 7 por ciento), y a Japón (con un 6. 3 por ciento). Además, los países de la Comunidad Europea, comprenden a una población de 320 millones de personas, con un nivel de ingreso per cápita promedio a los \$ 11 300 dólares anuales, y con una fuerza laboral superior a los 210 millones de personas. La participación de la Comunidad Europea en el producto mundial bruto se incrementó de 18 por ciento (en 1957) a 23 por ciento (en 1986) (76).

A diferencia de la claridad en los procedimientos, membresía y características de la Comunidad Europea, el proyecto denominado como Cuenca del Pacífico, no ha sido del todo definido.

A grandes rasgos existen dos acepciones sobre la Cuenca del Pacífico. Una de ellas, corresponde a los intereses de Japón, país altamente industrializado, carente de espacio territorial y necesitado de recursos naturales y materias primas estratégicas, que, de manera más o menos silenciosa y con una diplomacia cautelosa, ha aumentado su presencia en ciertos países de la región, bajo parámetros muy distintos a los europeos. La otra posición que existe en torno a la Cuenca del Pacífico, es la estadounidense, en tanto que, como es sabido, EEUU tiene acceso al océano Pacífico, y siente que el dominio de esta región para el tráfico marítimo es estratégico y le está siendo arrebatado por Japón. Hay una diferencia entre ambas percepciones. Para Japón, el proyecto de la Cuenca del Pacífico es predominantemente económico. Para Estados Unidos es político, ante su creciente pérdida de poder económico. Por lo tanto, para los fines de la presente investigación, se analizará brevemente la acepción japonesa hacia la región.

Japón es un país capitalista altamente industrializado que en virtud de sus capacidades económicas, productivas, tecnológicas, financieras y comerciales, lidera el desenvolvimiento geoeconómico de la región.

Generalmente se acepta que en el análisis económico de la Cuenca del Pacífico están incluidos, por lo pronto, diez países, a saber: Japón -ya mencionado-; los tres países denominados como de reciente industrialización, Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur; la República Popular China; y los países de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA, creada en 1967 e integrada por Singapur, Tailandia, Brunei, Indonesia, Malasia y Filipinas). Estos diez países constituyen una área de 13 132 kilómetros cuadrados con una población de mil quinientos millones de habitantes -una cuarta parte de la población del planeta.

Salta a la vista, sin embargo, la gran cantidad de asimetrías que existen entre estos diez Estados, inclusive porque uno de ellos -el mayor en tamaño y población- continúa desarrollando predominantemente formas no-capitalistas de producción, si bien, como ha dejado saber Deng Xiaoping, la idea del gobierno chino radica en desarrollar un socialismo de mercado que genere recursos para la edificación del comunismo en las primeras décadas del siglo XXI.

Otro aspecto que salta a la vista, son las diferencias políticas de los regímenes de los diez países citados. A la inversa de Europa Occidental, donde existen gobiernos elegidos en votaciones libres y democráticas, en contiendas electorales generalmente multipartidistas, en la Cuenca del Pacífico coexisten regímenes totalitarios y dictatoriales, entre otros.

Hay otro hecho digno de mención. Mientras que Japon logro un desarrollo social bajo los auspicios de EEUU -quien además propicio un bajo desarrollo militar del Japon de la posguerra-, el resto de los paises de la Cuenca, salvo, tal vez, China, han experimentado un crecimiento económico. Y no se trata de un juego de palabras. El desarrollo social, implica la distribución de la riqueza generada en un periodo determinado entre el mayor número posible de los habitantes de una sociedad dada. El crecimiento económico, supone generación de riqueza, pero su concentración en ciertos sectores "privilegiados" de la sociedad.

Ademas de todas estas particularidades, conviene destacar la manera en que se ha conformado un "bloque comercial" entre estos paises, bajo el presunto liderazgo japonés.

Efectivamente, siendo Japon el país capitalista más dinámico de entre los diez mencionados, ha sido este el que cuenta con los elementos para fomentar una asociación con los paises de la Cuenca sobre pautas que no han sido cuantificadas, ni codificadas y mucho menos temporalizadas a la inversa del caso europeo. Japon, dado su reducido espacio, el envejecimiento de su población (y, por lo tanto, el alto costo de su fuerza de trabajo disponible), la escasez de recursos y la capacidad para desarrollar inovaciones científicas y tecnológicas, ha debido relegar procesos productivos y fases de los mismos a las periferias, ubicadas con una cierta cercanía geográfica, por lo

Cuadro 5
PAISES SELECCIONADOS DE LA CUENCA DEL PACIFICO
EN 1986

Aspecto	Filipinas	Hong Kong	Malasia	Singapur	Corea S.	Tailandia
Poblacion (millones)	57. 3	5. 4	16. 1	2. 6	41. 5	52. 6
PNB (1)	30. 5	32. 2	27. 6	17. 3	91. 8	41. 8
PNB (%)	5. 6	6. 91	1. 83	7. 41	2. 37	8. 1
PNB (crecimiento anual)						
1965 a 1980	5. 9	8. 5	7. 4	10. 4	9. 5	7. 4
1980 a 1986	-1. 0	6. 0	4. 8	5. 3	8. 2	4. 8
% del PNB en						
inversiones	13. 0	23. 0	25. 0	40. 0	29. 0	21. 0
industria	32. 0	29. 0	-	38. 0	42. 0	30. 0
agricultura	26. 0	-	-	1. 8	12. 0	17. 0
Exportaciones FOB (1)						
	4. 7	35. 4	13. 9	22. 5	34. 7	8. 8
Importaciones CIF (1)						
	5. 4	35. 4	10. 8	25. 5	31. 5	9. 2
Deuda a largo plazo (1)						
	28. 2	-	19. 6*	2. 1	29. 1	16. 0
Intereses totales (1)						
	1. 1	-	1. 4	-	2. 9	1. 0
Deuda como % del PNB						
	72. 2	-	77. 0	-	36. 1	35. 2
Servicio en exportaciones						
	21. 3	-	20. 0	-	24. 4	25. 4
Inflacion promedio anual						
1965 a 1980	11. 7	8. 1	4. 9	4. 7	18. 8	6. 8
1980 a 1986	18. 2	6. 9	1. 4	1. 9	5. 4	3. 0

(1) Miles de millones de dólares.

* No incluye créditos del FMI y créditos a corto plazo.

Fuente: World Bank, World Development Report 1988, Washington, 1988, pp. 105, 110, 117 y 128.

que las economías de escala pueden operar. Las empresas japonesas no sólo han logrado participar en el mercado local de Japón (la población japonesa tiene un alto nivel de ahorro de alrededor del 20 por ciento de sus ingresos, a la vez que mantiene una capacidad de consumo inferior a la europea y estadounidense), sino que aprovecha los acuerdos de liberalización comercial suscritos por terceros, para hacer su aparición. Cada uno de estos terceros Estados se especializa en la producción de ciertas partes y/o componentes de los productos, los cuales son ensamblados a partir del principio de la "nueva división internacional del trabajo". Toyota, por ejemplo, ha distribuido la producción de sus subsidiarias en cada país de la ANSEA y las ha integrado en una red regional de manera que puedan abastecerse una a otra con las partes y componentes de los vehículos. Toyota está aprovechando las ventajas que a partir de 1982 implicaron la reducción de tarifas en el comercio intra-ANSEA, lo cual permite a las CT y a Japón, promover la especialización de las plantas. El resultado de todo esto es un proceso de integración regional entre Japón y los países de la ANSEA con los capitales japoneses, lo que ha contribuido en una creciente proporción a la inversión y el comercio entre estos Estados (78).

La propuesta de Estados Unidos para concluir con México y Canadá un Acuerdo Trilateral de Libre Comercio (también llamado NAFTA, por sus siglas en inglés: North American Free Trade Agreement), que podría involucrar más tarde a América Latina y el Caribe con la iniciativa de las Américas, difiere tanto del

modelo europeo como del japonés. En este caso, aunque se trata de una forma institucionalizada de integración comercial y económica, la tipología de los procesos acontecidos en Europa, no serviría para explicar los alcances y límites de las negociaciones que recién culminaron entre las tres naciones norteamericanas.

En la propuesta del NAFTA se incluye la abolición de barreras al comercio en bienes y servicios. Igualmente se habla de un libre flujo de inversiones. Por otra parte, el acuerdo en cuestión no incluirá la movilidad de la mano de obra. Finalmente, la población total inmersa en este proceso asciende, aproximadamente, a 360 millones de habitantes, entre los cuáles, sin embargo, subsisten asimetrías, disparidades y niveles de desarrollo sumamente desiguales.

Yendo por partes, resulta muy paradójico, como lo establece la tipología de Balassa, que en el NAFTA, se hable de reducir los obstáculos a los flujos de capitales e inversiones, y en cambio se restrinja la movilidad de mano de obra, cuando unos y otros son factores de la producción que, en un mercado común deberían fluir sin mayores dificultades. En seguida, cabe resaltar las peculiaridades de un proceso de integración en que de los tres principales socios comerciales de Estados Unidos, dos son sus vecinos, México y Canadá, pero Japón, una nación extracontinental, también lo es. En Europa Occidental, el comercio

intra-Comunidad Europea asciende a cerca del 60 por ciento, de manera que los países miembros mantienen una dependencia comercial equilibrada, y concentrada al área geográfica a la que pertenecen. En Norteamérica, Canadá y México, son muy dependientes del comercio con EEUU. EEUU en cambio, es parcialmente dependiente.

A diferencia de los países de la Cuenca del Pacífico, y de los de la Comunidad Europea, quienes comparten una cercanía cultural e histórica significativa, México no guarda rasgos históricos, culturales, idiomáticos y/o religiosos similares con EEUU y Canadá.

Por último, el diseño estadounidense responde a la lógica de ampliar mercados para operar en ellos conforme a los requerimientos de minimizar costos y maximizar beneficios, con lo que se pierde de vista el lastre que puede representar un país como México (con 10 millones de consumidores reales, 40 millones de pobres y de éstos, 20 millones en pobreza extrema) para dos economías en recesión como las de EEUU y Canadá, en una expansión de la pobreza de la periferia hacia los centros.

Anteriormente se mencionaban los defectos de las economías del sureste asiático al propiciar crecimiento y no desarrollo social. Sin embargo, Corea del Sur, a pesar de tener un régimen de gobierno de corte dictatorial y violatorio de las garantías

individuales y los derechos humanos de sus habitantes, realizó una reforma agraria que le permitió apoyar su estrategia de crecimiento al exterior con bases más sólidas. En Europa Occidental, por su parte, es sabido el gran cuidado que se ha puesto al sector primario, como uno de los sustentos de las economías. En el caso de Norteamérica, Canadá y EEUU son los dos más importantes productores de alimentos en el planeta, y ya signaron un Acuerdo de Libre Comercio con un país como México, donde las actividades primarias han sido descuidadas y se encuentran descapitalizadas. A ello hay que añadir un problema más grave, constituido por la desintegración del mercado nacional mexicano. Puesto que en México el desarrollo del capitalismo fue impuesto, no evolucionado como resultado de procesos históricos y sociales del país, el capitalismo internacional sólo propicio en sus primeras etapas, el desarrollo de enclaves y polos económicos en aquellas actividades de apoyo a la fabricación de manufacturas y ciertos bienes a favor de los países capitalistas avanzados (79). México, inclusive con anterioridad a su surgimiento como país independiente, ya ocupaba un lugar en la economía internacional.

Lo anterior es digno de considerarse a fin de explicar la desintegración del mercado interno mexicano, además de la falta de una infraestructura en vías de comunicación terrestres, marítimas y aéreas. Algunos analistas coinciden en afirmar que el NAFTA obligara a una concreción del mercado nacional mexicano, a

fin de que un mayor número de sus habitantes se integre a la vida económica del país, en términos de mano de obra, como también en la demanda de bienes y servicios. La experiencia histórica demuestra, que para lograr una empresa de esa envergadura, habría que tener una distribución más equitativa de la riqueza generada en el país. a fin de que más mexicanos puedan experimentar una mejora en sus niveles de vida, lo que se traduciría en una reactivación de la economía a través del ahorro interno y de la demanda de satisfactores. Esta es la estrategia que en materia comercial están desarrollando los países más industrializados de la Comunidad Europea hacia España, Grecia, Irlanda y Portugal. En Norteamérica, esa no es la tendencia.

Con base a lo anterior, puede afirmarse que de los tres bloques regionales que se distinguen en la transición del liderazgo hegemónico del capitalismo, dos de ellos cuentan con estrategias sustentadas en proyectos históricos sólidos. Europa Occidental se encuentra más avanzada en ello que Japón, pero el país del sol naciente, está articulando, de manera silenciosa, un esquema de distribución de responsabilidades económicas en el sureste asiático, que está favoreciendo su liderazgo regional, y su capacidad de competencia en la economía internacional. En cambio, el diseño en que se apoya Estados Unidos parece más endeble y coyuntural, y probablemente pueda resolver en el corto y mediano plazos las necesidades de eficiencia y competitividad de ese país en el marco de la competencia interspacialista, pero

en el largo plazo constituye un proyecto con grandes contradicciones, la mayor de ellas, el ensanchamiento de la brecha Norte-Sur en el seno mismo del NAFTA (80). Aquí cabe la pregunta en torno a los alcances y límites de la regionalización de las relaciones económicas internacionales, y los puntos de apoyo con que cuentan los principales responsables del comercio internacional para mantener la competencia inter-capitalista en la fase actual de transición que se vive. El creciente proteccionismo de los países más industrializados confía, en la regionalización, como una manera de eficientizar las actividades económicas, comerciales, monetarias y financieras. Pero, ¿puede esta situación conducir a una guerra económica sin tregua entre los principales países capitalistas, dañando, significativamente, el desenvolvimiento del sistema capitalista en su fase actual?

2. 4. ¿BILATERALISMO vs MULTILATERALISMO POR BLOQUES?

"Creo que no desaparecieron totalmente aquellas naciones ni ninguno de los que formaban parte de ellas, como no desapareceremos mi nación y yo; De sus idiomas, gobiernos, matrimonios, literaturas, productos, juegos, guerras, costumbres, crímenes, prisiones, esclavos, héroes y poetas, Sospecho que algo subsiste y espera pacientemente en el mundo aún invisible, algo equivalente a lo que se ha agregado a ellos en la esfera sensible; Sospecho que un día me será dado encontrarlos no se dónde, Junto con todas las antiquísimas particularidades de aquellos países sin nombre."

Walt Whitman

En la actualidad se habla de un retorno al bilateralismo, entendido no como una ruptura de los vínculos económicos entre

las naciones, ya que una situación de este tipo pondría en peligro la expansión capitalista. Con frecuencia se alude al bilateralismo para referirse al nuevo proteccionismo que las naciones más industrializadas han desarrollado a fin de proteger sus economías frente a terceros, concediendo cierto tratamiento arancelario preferencial en negociaciones específicas desarrolladas entre ese país y/o bloque con otro, sin hacerlas extensivas a terceros. Así, la suscripción de acuerdos de libre comercio por parte de EEUU con Israel y Canadá, podrían calificarse como negociaciones bilaterales, en el entendido de que "privilegian" única y exclusivamente a sus signatarios, en detrimento de la relación con terceros.

Pero no hay que sobrestimar el bilateralismo estadounidense, ni al proteccionismo de Japón o la Comunidad Europea. Como señala Ramón Tamames, las tres regiones económicas integradas por la Cuenca del Pacífico, la Comunidad Europea y Norteamérica, son interdependientes, y aunque hay muchas situaciones que las distancian entre sí, son mucho más importantes los elementos que los unen. Los tres bloques regionales ya integrados aportan el 80 por ciento del producto mundial bruto y el 80 por ciento del comercio internacional, como se ve en los cuadros 6 y 7.

La interdependencia que subsiste entre los tres bloques regionales plantea una satisfactoria culminación de la Ronda Uruguay del GATT, en tanto que, por el momento, no se perfila un

organismo de comercio internacional alternativo. Para este arreglo, sin embargo, Estados Unidos deberá renunciar a la preponderancia histórica que ha tenido en dicho organismo, y tratar de desarrollar políticas comerciales más de conformidad con los imperativos del comercio entre los países, por encima de

Cuadro 6
SITUACION DE LOS BLOQUES REGIONALES

America del Norte:

- Mayor mercado mundial de consumo
- Aporta el 28 por ciento del PIB mundial
- Realiza el 19. 4 por ciento del comercio internacional
- PIB per capita mayor de \$ 15 mil dólares anuales
- Posible integración de Mexico

Comunidad Europea:

- Tecnologia de punta
- Aporta el 29 por ciento del PIB mundial
- Realiza el 39. 5 por ciento del comercio internacional
- PIB per capita mayor de \$ 11 mil dólares anuales

Cuenca del Pacifico

(Incluyendo Australia, Nueva Zelanda, ANSEA,
Japon y la RP China)

- Mayor crecimiento económico a nivel mundial
- Mayor ahorro interno y posición de reservas
- Aporta el 24 por ciento del PIB mundial
- Participa con el 20. 5 por ciento del comercio internacional

Fuente: SECOFI, México y el mundo, 1990, pp. 8, 9, 12, 15.

sus intereses individuales. Estados Unidos tendrá que aprender a compartir su hegemonía, no por voluntad propia, sino en aras de la supervivencia del sistema capitalista.

Japon requiere a EEUU como principal mercado de sus manufacturas. EEUU requiere a Japon como centro monetario que financie su endeudamiento, así como también, que le provea tecnología. De manera análoga, para la Comunidad Europea, EEUU es

un mercado importante de su industria. EEUU encuentra en Europa Occidental una salida importante a su tecnología y también a su producción agraria. Parece, sin embargo, perfilarse una negativa de cooperación entre Europa Occidental y Japón, dada la agresividad comercial de este último y la falta de reciprocidad de los japoneses hacia los productos europeos.

La estabilidad del dólar y del sistema monetario y financiero capitalista, depende de las relaciones entre EEUU, Japón y la Comunidad Europea. Dada la creciente interdependencia, y la vulnerabilidad de la economía doméstica estadounidense en relación a la economía internacional, la Reserva Federal no puede regular, por sí misma, las fluctuaciones del dólar unilateralmente sin afectar los intereses del resto de las potencias capitalistas industrializadas (81).

En tanto que deben subsistir acuerdos mínimos en las principales potencias económicas del mundo, es visible que la competencia intercapitalista asume ya, la forma de bloques económicos, mas no una guerra entre ellos, ni muchos menos una ruptura radical. Lo que sí es previsible es que, dado el aumento del comercio intra-regional, las relaciones entre países, se lleven a cabo a través de los bloques económicos a que pertenecen. Nuevamente Europa Occidental ha sido pionera en este ámbito, y esta nueva forma que asumirá el comercio internacional es inequívoca en las relaciones internacionales. Así, las relaciones

Cuadro 7
COMERCIO MUNDIAL TOTAL EN 1988
(importaciones y exportaciones)

CEE	39.56 %
Cuenca del Pacífico	20.52 %
EEUU y Canadá	19.57 %
Resto de Europa	5.98 %
Sureste asiático	3.84 %
África	2.90 %
RP China	1.90 %
URSS y Europa Oriental	2.92 %
México	0.75 %
Resto de América Latina	2.27 %

Exportaciones mundiales

CEE	30.79 %
México	0.77 %
Resto de América Latina	2.70 %
EEUU y Canadá	17.19 %
Cuenca del Pacífico	22.24 %
RP China	1.78 %
Sureste asiático	3.37 %
África	3.18 %
Resto de Europa	5.91 %
URSS y Europa Oriental	3.06 %

Importaciones mundiales

CEE	39.34 %
México	0.72 %
Resto de América Latina	1.85 %
Cuenca del Pacífico	18.85 %
URSS y Europa Oriental	2.78 %
RP China	2.01 %
EEUU y Canadá	21.49 %
Sureste asiático	4.30 %
Resto de Europa	6.04 %
África	2.62 %

Fuente: SECOFI, México y el mundo, 1990, pp. 10, 11, 13, 14.

económicas entre España y México, por ejemplo, no desaparecerán por completo, sino que coexistirán a partir de los bloques a que ambos países pertenecen, esto es, a la Comunidad Europea y el NAFTA.

En suma, hay que reflexionar en torno a la conformación de los bloques de comercio y/o mercados comunes, ya que esta es la forma asumida por los centros industriales para desarrollar la competencia inter-capitalista y la expansión del sistema en la actual fase de transición. Estos bloques económicos no suponen la ruptura de los vínculos existentes entre las naciones más industrializadas del mundo, ya que la redefinición del liderazgo hegemónico capitalista, reside, justamente, en una concertación donde probablemente EEUU, Japón y Alemania habrán de cohesionar sus estrategias financieras, comerciales y políticas económicas, a fin de dar forma al desarrollo del capitalismo en su nueva fase. Puede ocurrir, sin embargo, una negativa de alguno de estos centros de poder económico a compartir hegemonía. Esta negativa es probable que parta, sobre todo, de EEUU, quien se ha mostrado renuente a la finalización de la Ronda Uruguay del GATT en virtud de las pugnas existentes en torno al sector agrícola, ya que los estadounidenses poseen una enorme ventaja comparativa a nivel internacional.

Pero las naciones industrializadas han creado marcos de concertación política para resolver, entre otras cosas, sus diferencias económicas. Es factible que en las reuniones del Grupo de los Siete -EEUU, Canadá, Italia, Francia, Gran Bretaña, Alemania y Japón- por venir, se alcancen acuerdos para regular la transición hegemónica derivada de la pérdida de poder económico de EEUU en el mundo, así como las formas que asumirá la

En suma, hay que reflexionar en torno a la conformación de los bloques de comercio y/o mercados comunes, ya que ésta es la forma asumida por los centros industriales para desarrollar la competencia inter-capitalista y la expansión del sistema en la actual fase de transición. Estos bloques económicos no suponen la ruptura de los vínculos existentes entre las naciones más industrializadas del mundo, ya que la redefinición del liderazgo hegemónico capitalista, reside, justamente, en una concertación donde probablemente EEUU, Japón y Alemania habrán de cohesionar sus estrategias financieras, comerciales y políticas económicas, a fin de dar forma al desarrollo del capitalismo en su nueva fase. Puede ocurrir, sin embargo, una negativa de alguno de estos centros de poder económico a compartir hegemonía. Esta negativa es probable que parta, sobre todo, de EEUU, quien se ha mostrado renuente a la finalización de la Ronda Uruguay del GATT en virtud de las pugnas existentes en torno al sector agrícola, ya que los estadounidenses poseen una enorme ventaja comparativa a nivel internacional.

Fero las naciones industrializadas han creado marcos de concertación política para resolver, entre otras cosas, sus diferencias económicas. Es factible que en las reuniones del Grupo de los Siete -EEUU, Canadá, Italia, Francia, Gran Bretaña, Alemania y Japón- por venir, se alcancen acuerdos para regular la transición hegemónica derivada de la pérdida de poder económico de EEUU en el mundo, así como las formas que asumirá la

competencia inter-capitalista. Mientras tanto, subsisten dudas en torno a "lo pacifico" que pueda resultar esta transición...

NOTAS

- (62) Entre los autores que hablan de esta especie de "poliarquía" figuran Paul Kennedy, en su The Rise and Fall of the Great Powers, y Joseph S. Nye, en su Bound to Lead, citados en páginas precedentes.
- (63) Picciotto, Sol, "The Internationalization of the State", en Review of Radical Political Economics, Volume 22, Number 1, p. 28.
- (64) Picciotto, Sol, op. cit., p. 29.
- (65) McMichael, Philip y Myhre, David, "Global Regulation vs the Nation-State: Agro Food Systems and the New Politics of Capital", en Review of Radical Political Economics, op. cit., pp. 73-75.
- (66) Por cierto, Paul Kennedy señala que la regionalización de las relaciones internacionales encabezada por Alemania, Japón y Estados Unidos, implica también el que éstos países asuman compromisos regionales entre ellos, el que los alemanes, por ejemplo, se "encarguen" de la reconstrucción y desenvolvimiento que experimentan Europa oriental y la ex-URSS. Véase Kennedy, Paul, Grand Strategies in War and Peace, op. cit., pp. 167-178.
- (67) Rosas Gonzalez, María Cristina, "Europa '92: integración precaria", en Suplemento Política, El Nacional, 27 de febrero de 1992, p. 15.
- (68) Véase Grunwald, Joseph, y Flamm, Kenneth, La fábrica mundial. El ensamblaje extranjero en el comercio internacional, México, Fondo de Cultura Económica, 1991, p. 11.
- (69) Ibidem.
- (70) Grunwald, Joseph, y Flamm, Kenneth, op. cit., p. 12.
- (71) Kennedy, Paul, The Rise and Fall of the Great Powers, op. cit., pp. 484-535.
- (72) Kolko, Gabriel, op. cit., pp. 484-535.
- (73) Véase el interesante estudio de Naylor, Thomas H., The Cold War Legacy, Massachusetts, Lexington Books,

- 1991, p. 133-220. Véase también "Return of the Natives", en Business Week, August 17, 1992, pp. 22-24.
- (74) Balassa, Bela, Teoría de la integración económica, Mexico, UTEHA, 1964, pp. 11-26.
- (75) Dawisha, Karen, Eastern Europe, Gorbachov and Reform. The Great Challenge, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, 2nd, pp. 109-121.
- (76) Morales Peres, Eduardo, Martínez Reyes, Blanca Rosa. "El acta única europea y el objetivo de un mercado libre sin fronteras", en Rubli, K., Federico. y Solis, M., Benito (compiladores) México, ¿Hacia la globalización?, Mexico, Diana, 1992, p. 227..
- (77) Clasificación hecha por Park, Yung Chul, en "Trade and Development in Pacific Asia", en Emmeru, Louis, One World or Several?, Paris, Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development, 1989, p. 79. Es importante mencionar que Brunei ingresó a la ANSEA a partir del 12 de enero de 1984, tras obtener su independencia de la Gran Bretaña.
- (78) Huss, Torben, Foreign Direct Investment in Mexico and Regional Integration with North America, United Nations Centre on Transnational Corporations, New York, 10017, 1 November 1991, p. 3.
- (79) Véase el texto de De la Peña, Sergio, La formación del capitalismo en México, Mexico, Siglo XXI, 1989, 8a, pp. 9-20.
- (80) Recientemente, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), dio a conocer un informe preliminar acerca de los niveles de pobreza y bienestar social de América Latina. El informe de referencia menciona que la década del ochenta agridizó los contrastes entre el bienestar y la pobreza de los latinoamericanos. En ese lapso un 5 por ciento de la población más rica mantuvo o aumentó sus ingresos, mientras que el 75 por ciento de la población vio reducir los suyos. La población que vive en pobreza extrema se incrementó en 50 millones, al pasar de 136 millones de personas en 1970, a unos 183 al finalizar la década. De esta cifra, el 50 por ciento se distribuye entre Brasil y México. Se estima que en el país hay cuarenta millones de mexicanos pobres. Véase Cárdenas, Lourdes, "A la extrema pobreza en AL, 50 millones más", en La Jornada 12 de marzo de 1992, p. 1.
- (81) Tamames, Ramon, Un nuevo orden mundial, Madrid,

Espasa Calpe, 1991, pp. 287-289.

CAPITULO J. LA LIBERALIZACION COMERCIAL Y LA COOPERACION Y LA INTEGRACION ECONOMICAS INTERNACIONALES

"En la jerarquia de las expresiones y carentes de belleza que en las discusiones sobre economia son un obstaculo para nuestra lengua, el termino 'integración' ocupa un buen lugar."

Francois Perroux

"Hoy en dia nuestras fronteras se encuentran en todos los continentes."

John F. Kennedy

El interés por el estudio de la cooperación e integración económicas no es nuevo. Ya Adam Smith en su obra, utilizaba ambos conceptos. Sin embargo, es a partir de la terminación de la segunda guerra mundial en que, con los cambios políticos, económicos, sociales y culturales gestados, la cooperación e integración económicas experimentaron un gran auge.

Como se explicó en el capítulo precedente, los intentos de cooperación e integración económicas de la posguerra, se dieron con mayor fuerza en Europa. Ello se explica por la destrucción, la miseria y la pobreza a que estaban expuestos estos países tras la segunda gran conflagración mundial, además de la existencia de infraestructura y maduración en las fuerzas productivas de esas naciones, factores decisivos en el proceso de reconstrucción.

Por este motivo, en el presente apartado se analizarán, a

partir de la experiencia, europea, los conceptos teóricos de cooperación e integración económicas, para posteriormente, revisar la evolución particular que han experimentado Europa y otras regiones, como América Latina, así como la posibilidad de que estos procesos se extiendan o reproduzcan en otras zonas del orbe de conformidad con la tipología de los autores que tipifican dichos acontecimientos en el "viejo continente."

3. 1. LA COOPERACION E INTEGRACION ECONOMICAS. ASPECTOS TEORICOS FUNDAMENTALES.

"Es difícil hacer que la naturaleza se ajuste a un paradigma (...), incluso después de aceptar la teoría tuvieron que ajustar todavía a la naturaleza un proceso que, en realidad, hizo necesario el trabajo de casi otra generación."

Thomas S. Kuhn

El profesor Assar Lindbeck ha llegado a equiparar el concepto de integración con el de internacionalización de las economías de los diversos países del mundo, lo cual es acertado dada la evolución que experimenta el capitalismo en la actualidad. En los últimos años se ha visto como esa transnacionalización, con miras a la conformación de bloques económicos (82), especialmente por la contraposición de dos aspectos característicos de las relaciones internacionales contemporáneas. Por una parte, se tiene el adelgazamiento del Estado y la privatización de las economías, misma que coloca a las empresas transnacionales en una posición muy ventajosa en los procesos de cooperación e integración económicas, ya que pueden

aprovechar las oportunidades que les brindan los mercados más amplios y abiertos. Pero, por otra parte, el Estado-nación mantiene gran relevancia, como se explicó en el capítulo precedente. Entre estos dos polos -la transnacionalización y el Estado-nación-, se colocan los bloques económicos o mercados comunes de los que habla Sidney Dell (83).

Pero la pregunta subsiste: ¿que acontecimientos han contribuido a esta transnacionalización e integración de los países? Pueden distinguirse los siguientes:

- a) el desarrollo tecnológico y los medios de comunicación, de manera que ahora es posible integrar a mercados de diferentes países con una movilización mayor en la actividad económica y con mayor eficacia;
- b) a pesar de que el producto nacional bruto de muchos países desarrollados no es más grande que el de 1913 o 1929, ha habido un incremento en el comercio, donde, como ya se ha indicado, el sector privado está teniendo una mayor participación, incluyendo a sectores que anteriormente eran considerados como "no-comerciables", tales como los servicios (seguros, fletes, turismo, recreación, etc.);
- c) los efectos de la producción y el consumo se han externado a las naciones, y no se han limitado al ámbito doméstico. Ahora por ejemplo, hay una competencia entre las naciones por explotar los recursos marinos ("patrimonio común de la humanidad") y sus riquezas (84).

En décadas recientes, es posible observar la cada vez mayor internacionalización del sector privado. Paralelamente, la tendencia a estrechar vínculos económicos entre las naciones,

cedece tambien a la tension entre las fuerzas economicas internacionales y la politica economica interna, lucha que se ha intensificado, sobre todo porque los objetivos de la politica domestica se han hecho mas numerosos, detallados y ambiciosos. El profesor Lindbeck afirma que "la interdependencia economica no era un gran problema antes de que los gobiernos establecieran fines y metas en relacion al empleo, el crecimiento y la inflacion, la distribucion de los ingresos y de la riqueza" (85). Empero, las variables economicas domesticas se han tornado extremadamente sensibles con respecto a la transnacionalizacion y la globalizacion economicas.

Ahora bien, segun Bela Balassa, los procesos de cooperacion e integracion economicas, asumen las siguientes fases, a saber:

- Area o zona de libre comercio. Plantea la eliminacion de las barreras o restricciones para el comercio entre los paises miembros, pero cada Estado mantiene sus aranceles inalterables para el comercio con terceros paises (articulo XXIV del GATT).
- Union aduanera. En ella no solo son eliminadas las barreras y restricciones para los intercambios comerciales de los paises miembros, sino que se fija un arancel comun para las transacciones con terceros paises (articulo XXIV del GATT).
- Mercado comun. Se suprimen las restricciones para el comercio entre los paises miembros. Esta supresion incluye a aquellas barreras que obstaculizan el libre movimiento de las mercancias, asi como las que impiden la circulacion de los factores de la produccion (capital, trabajo, tierra y organizacion).
- Union economica. Aqui, ademas de suprimir las barreras para el movimiento de mercancias y de factores de la produccion, se trata de coordinar las politicas economicas

nacionales para eliminar las discriminaciones que resultan de la aplicación de dichas políticas.

Integración económica total. Consiste en la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica, además de requerir del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones tendrían el carácter de obligatoriedad para todos los Estados miembros (66).

¿Por que la cooperación e integración económicas en Europa Occidental revisten tanta importancia? Este continente, en el que acontecieron en esencia las dos guerras mundiales más destructivas del presente siglo, perdió, como resultado de la conflagración de 1939 a 1945, la hegemonía que había tenido durante siglos. Se esperaba que por medio de la integración económica se alcanzarían metas políticas, tales como la erradicación de las guerras y la ya citada creación de una tercera fuerza en la política mundial. Así, los europeos occidentales iniciaron un proceso de reconstrucción económica que se caracterizó por una enorme expansión y bonanza, ya que se partió de la destrucción que implicó la segunda guerra mundial.

Además, Europa Occidental es una región con rasgos más homogéneos, hecho que ha facilitado los intentos de integración. Es una zona donde las relaciones sociales de producción y las fuerzas productivas, han alcanzado un alto grado de madurez, situación distinta a la de otros continentes como el africano o la región latinoamericana.

Los países europeos se han dado cuenta de que la integración

economica reporta numerosos beneficios a sus miembros, entre los que se pueden citar los siguientes:

- Economias de escala. Se trata de las llamadas "economias en gran escala" que son el resultado de una mayor eficiencia, basada en una dimension adecuada de la planta, que permite costos medios unitarios minimos y que posibilita la competencia en el mercado internacional. Como su nombre lo indica, las economias de escala sólo pueden ser posibles cuando la produccion se ha llevado a cabo masivamente, esto es, en plantas de gran dimension y en grandes series, y todo ello apoyado en los avances producidos por la revolucion cientifico-tecnológica. Las economias de escala contrarrestan la ley de los rendimientos decrecientes de David Ricardo. Segun esta ley, ante una presion en la disminucion de la demanda bajarán los precios de los productos y, en consecuencia, las ganancias del productor disminuirán. Ante esta situacion se necesitarán nuevas inversiones para modernizar la produccion e incrementar la productividad, reduciendo los costos y logrando que el producto final sea mas barato y vendible (87).

Todo lo anterior viene a ser resultado de la acelerada revolucion cientifico-tecnologica. La ley de los rendimientos decrecientes pareciera que no deja de cumplirse y las economias de escala deben modernizarse continuamente. Además, las compañías transnacionales y empresas multinacionales, aprovechan cada vez

mas las economias de escala.

- Intensificacion de la competencia. Al lograrse la ampliacion del mercado en una zona integrada, se puede intensificar la competencia. Ello no seria posible en pequeños mercados, donde la produccion, para ser rentable, solo seria apoyada por una sola firma. Asi, se supone que en un mercado ampliado el beneficiado seria el consumidor quien se encontraria con articulos mas baratos, de mejor calidad, y ello aceleraria el proceso cientifico-tecnologico (88).

- Atenuacion de los problemas de pago internacionales. Se trata de aprovechar de una manera mas optima las divisas convertibles, agilizando el comercio intrazonal.

- Aumento del poder de negociacion. El poder de negociacion es tanto mayor en la medida en que una nacion una sus demandas e intereses a los de otra (s) (89).

- Posibilidades de desarrollar nuevas actividades dificiles de emprender aisladamente. Efectivamente, hay actividades economicas que un grupo de empresarios o un solo pais no podrian desarrollar en condiciones ventajosas, en la epoca contemporanea.

- La formulacion mas coherente de la politica economica nacional. La coordinacion de planes nacionales y la relevancia

que tiene el adoptar determinada "disciplina" o "lineamientos", en principio, favorece los procesos y fases de la cooperación e integración económicas.

Desde este punto de vista, cada país sería capaz de planear con base en sus necesidades económicas, comparando las experiencias de otras naciones, la producción y cantidad de productos requeridos, las condiciones para su mejor aceptación en los mercados, etc., y con criterios más uniformados.

- Finalmente, la integración puede dar lugar a que se produzcan ciertas formas estructurales, como lo sugiere el proceso de integración de Europa occidental (90).

En resumen, puede decirse que la cooperación económica es un concepto distinto al de integración, tanto en términos cualitativos, como cuantitativos. La cooperación económica es el proceso mediante el cual son reducidas las formas de discriminación en el comercio internacional. La integración económica implica la supresión de dichas barreras. Sin embargo, todo proceso de integración económica, presupone la existencia de cooperación; a su vez, para que la cooperación económica pueda producirse, se requiere de la coordinación de planes nacionales.

Como se verá más adelante "el término "integración" generalmente está haciendo referencia a fenómenos que tipifican

las transacciones económicas. Pero, mientras que la cooperación e integración económicas hacen referencia a formas de asociación relativamente informales, la "integración" usualmente implica el establecimiento de instrumentos formales y es precisamente por ello que cuando se hace útil este concepto para describir las relaciones entre dos naciones, dejamos de referirnos a fenómenos estrictamente económicos para adentrarnos en esferas con cada vez mayor grado de politización" (91).

3. 2. EL ARTICULO XXIV DEL GATT Y LAS ZONAS O AREAS DE LIBRE COMERCIO

"Se requiere mas tiempo para asegurar que las posturas de todos los participantes sean tomadas en cuenta de conformidad con el carácter multilateral de las negociaciones..."

Héctor Gross Espiell
Ministro de Relaciones
Exteriores de Uruguay,
en el encuentro de
Bruselas, diciembre de
1990

El artículo XXIV del GATT es el que describe la función de las aplicaciones territoriales de un tráfico fronterizo, unión aduanera y las áreas o zonas de libre comercio. Como ya se ha sugerido en el capítulo primero, este artículo constituye una válvula de escape planteada por los creadores del GATT ante la eventualidad de que el multilateralismo clásico pudiese experimentar dificultades en el futuro.

En el artículo de referencia, se plantean algunos elementos

muy interesantes que es necesario rescatar para comprender los alcances y límites -desde el punto de vista legal- de una zona o área de libre comercio, a saber:

- 1.- En primer lugar, se establece que en el proceso de reducción de barreras al comercio entre dos o más naciones, no será posible fijar aranceles mayores para el comercio con terceros países, que los que existían previos a la conformación de una zona o área de libre comercio;
- 2.- La eliminación o reducción de barreras al comercio entre las partes involucradas, se aplicará exclusivamente, a los productos originados o que contienen un porcentaje de partes producidas por los países contratantes (42).

Este último aspecto es muy importante, en virtud de la marcada tendencia que impera ahora en los procesos productivos a fragmentar o repartir la producción en diferentes regiones, de una mercancía determinada. Es decir, cada vez con mayor frecuencia es posible observar que la división internacional del trabajo ya no se da a partir de las ventajas comparativas "naturales" de los países, sino en la producción de partes que, posteriormente, serán ensambladas o armadas, y la determinación de la "nacionalidad" de los componentes se torna muy complicada. El caso de las maquiladoras es muy ilustrativo. Estados Unidos, por ejemplo, proporciona todo tipo de insumos, maquinaria, etc., para la elaboración de una determinada mercancía, pero en virtud de las garantías y prestaciones sociales que debe otorgar a sus trabajadores en su propio territorio, decide trasladarse a

México, donde los salarios que pagara, serán bajos, además de que no adquirirá mayores compromisos de seguridad social con los trabajadores mexicanos.

Esta práctica se ha generalizado a medida que la revolución científico-tecnológica ha evolucionado, ya que, las naciones industrializadas, tienden a ocuparse del desarrollo de tecnologías de "punta", esto es, altamente sofisticadas, mientras relegan, en los países periféricos, tecnologías secundarias o fases "inferiores" de los procesos productivos. Este proceso, que acontece en la Cuenca del Pacífico, tiende a reproducirse entre otros centros industriales y sus zonas periféricas.

Hay que entender también que las reglas de origen son discriminatorias y buscan evitar la competencia de otras naciones en una zona o área de libre comercio. De esta manera, cuando Canadá y Estados Unidos fijaron criterios comunes a fin de determinar los porcentajes de contenido canadiense y estadounidense para decidir el tratamiento preferencial que en términos arancelarios se les aplicaría a sus productos (y con miras a evitar que los bienes y servicios japoneses o los maquilados en países como México ingresaran a los mercados de Canadá y Estados Unidos como si hubiesen sido manufacturados en estos países), simplemente se limitaron a aplicar -no sin problemas, por cierto-, la legislación sobre el origen de los productos.

Es sabido que cuando un producto no cumple con el porcentaje de contenido de cierto país que participa en un diseño de cooperación e integración económica internacionales, no se le otorga un tratamiento arancelario preferencial. Sin embargo, el GATT ha avanzado muy poco en la resolución de disputas comerciales generadas por la fragmentación y especialización en las fases de producción de un mismo bien. Tampoco existe una reglamentación sobre las maquiladoras, que inclusive operan al margen de diversos acuerdos internacionales en materia comercial (93).

De las experiencias en la liberalización comercial más exitosas, hasta ahora realizadas, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) es un ejemplo de cooperación económica, donde, sin embargo, hay rasgos que difieren de la liberalización comercial promovida por una gran potencia como es el caso de la región norteamericana. En la liberalización de manufacturas, los países miembros de la EFTA han logrado constituir una extensa zona de libre comercio y el funcionamiento de esta organización parece muy atractivo para países como los ex-miembros del CAME (ante la disolución de esta institución).

Pero conviene insistir en las diferencias y similitudes que existen entre la EFTA, y la actual propuesta para crear una zona de libre comercio en América del Norte, tomando en cuenta que la definición que sobre una zona de libre comercio realiza Bela

balassa, se basa, fundamentalmente en la experiencia europea.

3. 3. LA ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO Y OTRAS PERSPECTIVAS DE LIBERALIZACION COMERCIAL EN EUROPA

"La cooperacion con la Comunidad Economica Europea, constituye una de las metas principales de la EFTA. Los ministros han expresado la determinacion en torno a que los paises de la Asociacion se enfrenten a los nuevos cambios que tienen lugar en la integracion europea. Asi, se ha insistido en el papel esencial de la EFTA como plataforma comun para la cooperacion y negociacion con la CEE. Se ha enfatizado la importancia de un acercamiento multilateral para dar solucion a los problemas que plantea un Espacio Economico Europeo..."

Comunicado conjunto,
adoptado por los miembros
de la EFTA en la reunion
ministerial de Tampere,
Finlandia, los dias 14 y
15 de junio de 1988

En 1946, Winston Churchill deploraba de manera nostalgica la situacion en que se encontraban los europeos al termino de la segunda guerra mundial y decia: "Este noble continente que al fin y a la postre, abarca las regiones mas bellas y cultas de la tierra y goza de un clima moderado y equilibrado, es la cuna de todos los grandes pueblos primitivos del mundo. Es la fuente de la fe y etica cristianas y ha sido, en tiempos antiguos y modernos, el origen de casi todas las formas de cultura, arte filosofa y ciencia. Si Europa diese alguna vez en administrar en buena armonia su herencia comun, sus trescientos o cuatrocientos millones de habitantes disfrutarian de una suerte, un bienestar y

una fama sin límites" (94).

A partir de 1943, los europeos se dieron cuenta de que su contribución para la finalización de la segunda guerra mundial sería mínima en tanto que Estados Unidos (actor externo) y la Unión Soviética (sobre quien recayó el mayor peso del conflicto) se fortalecían en términos económicos, políticos, militares e ideológicos sobresaliendo, en el primer aspecto, el poderío estadounidense.

No es por casualidad que en ese año Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo firmaran la Convención Monetaria de Londres para dar nacimiento al BENELUX, el cual se limitó en aquellos años de guerra, a fijar las tasas de cambio entre las monedas de sus miembros, así como el intercambio de consultas previas a los respectivos movimientos de capitales (95). Este experimento fue muy valioso, ya que posibilitaba la realización de otra serie de experiencias similares en Europa Occidental.

El 28 de marzo de 1947, se creó la Comisión Económica para Europa (CEPE) por iniciativa del Consejo Económico y Social de la ONU, con la finalidad de establecer y promover la cooperación entre los países miembros, tanto de Europa occidental como de Europa oriental. Pero las condiciones políticas hicieron imposible para la CEPE, en sus primeros años de existencia, evitar la creciente división entre los países europeos como

consecuencia del recrudecimiento de la guerra fría. Sin embargo, la CEFF merece un lugar especial en los primeros años de postguerra, porque en esos días, cuando las relaciones económicas entre las "dos Europas" eran estériles, la Comisión fue el único foro económico de importancia en el que los países europeos cooperaron, tratando de resolver conjuntamente problemas técnicos menores en el proceso posbelico de reconstrucción (96).

En junio de 1947 era enunciado el Plan Marshall, y ya en 1948 Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía, se organizaban para administrar la ayuda estadounidense, para lo cual se firmó la convención que llevaría al establecimiento de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) (97). Luego de acuerdos para el establecimiento de bases militares estadounidenses, España también recibió ayuda económica y se integró como miembro de la OECE.

En 1949 se creó el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAEME), al entrar en vigor el Tratado de Moscú, firmado por Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumanía y la URSS, a quienes se sumaban más tarde, la República Democrática de Alemania y Albania (98).

En 1951, Francia, Alemania Federal, Italia, Bélgica,

Luxemburgo y Países Bajos, firmaron el Tratado de París que dio lugar a la Comunidad Económica del Carbon y del Acero (CECA) y que entraría en vigor en 1955, fijando, desde entonces, la libre circulación de dichos productos en el ámbito de sus miembros (99).

Así es como en marzo de 1957, los mismos países miembros de la CECA firmaron en Roma dos tratados que entraron en vigor el 19 de enero de 1958, instituyendo la Comunidad Económica Europea (CEE, también llamada Comunidades Europeas, ó Comunidad Europea, CE), cuya finalidad era crear una vasta zona económica común que permitiera la expansión conjunta, la estabilidad creciente y el aumento rápido del nivel de vida de los habitantes de sus países miembros. Paralelamente, se creó la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), que buscaba promover en Europa los usos pacíficos de la energía nuclear.

La historia de la EFTA, desde luego, es la historia de cómo dadas determinadas condiciones, los proyectos de cooperación e integración originalmente planteados, se vieron alterados significativamente bajo ciertas circunstancias.

Así, cuando en 1957 se firmaron los Tratados de Roma para dar nacimiento a la CE y al EURATOM, el Reino Unido decidió no integrarse a este diseño económico por considerarlo incompatible con los intereses derivados de su estrecha relación con Estados

Unidos, además de la existencia de la Commonwealth (Comunidad Británica de Naciones), misma que podría contraer derechos y obligaciones con los países de la CE en el supuesto de que los británicos decidieran participar en el Mercomun europeo (100).

A los británicos no les favoreció el hecho de que la CE estableció, desde sus inicios, el aspecto de la supranacionalidad. La supranacionalidad representada por un órgano central con sede en Bruselas, era depositaria de determinadas atribuciones que le permitían tomar decisiones que deberían ser acatadas obligatoriamente por todos sus miembros. Es decir, la supranacionalidad implicaría cesión de soberanía. Por esta razón, un grupo de países, entre ellos Austria, Suecia y Suiza, que mantienen una política de neutralidad por diversas circunstancias históricas, decidieron que era inadmisibles participar como miembros de pleno derecho en la CE (101). Gran Bretaña, poseedora de capacidades económicas, políticas y militares superiores a las de los países arriba citados, buscó unir esfuerzos con ellos y crear una alternativa económica que, al menos teóricamente, no buscaría rivalizar con la CE (102), sino crear un "puente de cooperación" con los europeos continentales.

De esta manera, en 1960 el Reino Unido, Suecia, Suiza, Austria, Dinamarca, Noruega y Portugal (103), firmaron la Convención de Estocolmo, que entró en vigor el 3 de mayo de ese

mismo año, instituyéndose la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA). El objetivo central de los países miembros de la EFTA, según se puede leer en la Convención de Estocolmo, es "... la determinación de establecer una asociación multilateral para suprimir las barreras comerciales y promover una cooperación más estrecha entre los miembros de la OECE (104), incluyendo a los miembros de la CEE."

De todas maneras, los especialistas distinguen las siguientes razones para explicar el surgimiento de la EFTA, a saber:

- 1.- El temor a una discriminación económica de parte de la recién constituida CEE;
- 2.- La idea de que una zona o área de libre comercio funcionaría adecuadamente como instrumento de cooperación económica;
- 3.- La circunstancia de que los miembros fundadores de la EFTA, especialmente los neutrales, no deseaban adherirse a un gran diseño económico que representara una unión política, en donde prevalecieran órganos supranacionales u procesos que implicaran ceder soberanía;
- 4.- El hecho de que los países de la EFTA desearan mantener una cercana experiencia de cooperación europea mientras que, al mismo tiempo, se mantenían amplias relaciones económicas de cooperación con el resto del mundo;
- 5.- La pretensión de construir un "puente" de cooperación entre ellos y la CEE;
- 6.- Las modificaciones que realizaban los países socialistas del CAME (105);
- 7.- El deseo de que la EFTA "contribuyera al de-

sarrollo armonico y a la expansion del comercio internacional y eliminar progresivamente, las barreras que lo obstaculizan", como se estipula en sus estatutos (articulo 2) (106).

Al pasar de los años, el diseño de la Comunidad Europea fue resultando cada vez más atractivo a los ojos de aquellos países que no eran miembros del Mercomun. La EFTA planteaba la cooperacion económica, en tanto que la CE institucionalizaba un largo proceso de integracion. De manera que en 1972, Dinamarca, Noruega y el Reino Unido firmaron su ingreso a la CE. En la practica, sin embargo, solo pudieron convertirse en miembros de la CE Dinamarca y Reino Unido, ya que la membresia de Noruega fue rechazada por un referendum nacional, ya que los agricultores noruegos (principales responsables de la negativa a la membresia en la CE) pensaban que muchas cosas eran decididas en Oslo, lejos de su entorno inmediato, y se oponian resueltamente a que Noruega transfiriera soberania a Bruselas (107).

En 1970, Islandia se integro como miembro de pleno derecho a la EFTA, y Finlandia hizo lo propio en 1986. Desde entonces, la geopolitica europea se ha transformado aceleradamente. Tan solo Portugal, quien habia solicitado su ingreso al Mercomun en 1975 decidio integrarse a la CE en 1986 abandonando la membresia en la EFTA, si bien los portugueses continuan recibiendo importantes financiamientos para su proceso de industrializacion, tanto por parte de la Asociacion como por el Mercomun (108).

Sin lugar a dudas, la EFTA ha logrado desarrollar un extenso comercio entre sus miembros y hacia el exterior por varias razones. La primera de ellas es el hecho de que los países pertenecientes a la Asociación son pequeñas economías que a sí mismas se califican como "abiertas" ya que han logrado involucrarse aceleradamente en la dinámica de la economía mundial, en virtud de la notable dependencia del comercio exterior para lograr el bienestar de sus sociedades. También conviene destacar que la EFTA ha logrado, en la práctica, funcionar como "puente" de cooperación en relación al continente europeo, a la vez que ha sobrevivido al ingreso que su principal orquestador, Reino Unido, realizó a la Comunidad Europea. Ello deja a la Asociación en una situación muy favorable en términos de la balanza de poder y el equilibrio de fuerzas entre sus miembros. Dicho en otras palabras: el hecho de que una potencia económica y comercial como el Reino Unido se retirara de la EFTA, le ha permitido al organismo desenvolverse sin los problemas de subordinación a un país poseedor de mayores capacidades e intereses en relación al resto de sus miembros.

En la actualidad son miembros de la EFTA: Austria, Finlandia, Suecia, Suiza, Noruega e Islandia (y Liechtenstein, cuyas relaciones exteriores están a cargo de Suiza). Estos países tienen suscritos sendos acuerdos de cooperación con la Comunidad Económica Europea. En 1971 se firmaron los siguientes documentos de colaboración mutua entre la CEE y

- 1.- Suiza (3 de diciembre);
- 2.- Suecia (4 de diciembre);
- 3.- Austria (6 de diciembre);
- 4.- Finlandia (13 de diciembre);
- 5.- Portugal (17 de diciembre);
- 6.- Islandia (18 de diciembre).

Con los acuerdos anteriores, los países de la EFIA lograron dos cosas: primero, impedir que ante la consolidación de la CEE fueran discriminados en sus exportaciones e importaciones de bienes y servicios y, segundo, evitar la supranacionalidad, dado su deseo de no someter su soberanía a un órgano que les impondría la obligatoriedad en las decisiones tomadas.

El proceso de liberalización comercial en el ámbito de la EFIA, se ha llevado a cabo exitosamente, en particular, en el terreno de las manufacturas. Los acuerdos con la CE han logrado garantizarles a los miembros de la EFIA, un acceso privilegiado a los mercados de la Europa continental. De hecho, la CE es el principal socio comercial para los países de la EFIA y viceversa (104).

La gran dependencia que del mercado europeo continental tienen los efiaños, ha llevado a la creación de una zona de libre comercio entre la EFIA y la CE, denominada Espacio Económico Europeo (EEE). Este acuerdo económico y comercial entre ambos

organismos, suscrito el 22 de octubre de 1991, obedece a una razon practica. Hacia 1992, los paises de la CE, harán más tangible su mercado interno, mismo que supondrá la discriminación para paises externos o no-miembros. Aun cuando existan diversos acuerdos suscritos entre los paises de la EFTA y los del Mercomun, todo parece indicar que, luego de 1992, la CEE se cerrará a todas aquellas naciones que no sean miembros de pleno derecho, situación que ya ha llevado a Austria, Suiza, Suecia y Finlandia, a solicitar su membresía en el Mercomun, a la vez que la petición de Noruega (de nueva cuenta), se espera se produzca en cualquier momento.

Pero hay otra serie de circunstancias que parecen estar acelerando el acercamiento de la EFTA con la Comunidad Europea, y en esto tienen que ver mucho los recientes acontecimientos de Europa Oriental y la ex-URSS.

Sucede que en diciembre de 1991, los paises de la Comunidad Europea se reunieron en la ciudad de Maastricht a fin de establecer los tiempos y mecanismos necesarios para alcanzar la unidad monetaria, una política exterior y de defensa común, y la libre movilidad de los factores de la producción, entre otras medidas. Estos acuerdos prevén que por el momento, la Comunidad Europea no podrá aceptar nuevos miembros, ni siquiera a paises altamente industrializados como Suecia, Suiza o Austria, ya que la CE debe, en primer lugar, reducir las asimetrías existentes

entre sus miembros más prósperos y los de menor desarrollo como España, Portugal, Irlanda y Grecia. Esta es la coyuntura que ha possibilitado el surgimiento del EEE, por medio del cual se harán extensivos a los países de la EFIA, algunos beneficios de la integración del continente, tales como la libre movilidad de los factores de la producción.

El documento que instituye al EEE es, de hecho, un acuerdo para que la CE se de tiempo, sin que sus socios de la EFIA se desesperen ante la negativa de que se les acepte como miembros de pleno derecho en el Mercomun. La condición, es que la EFIA deberá operar nuevamente como "puente" entre Europa Oriental, la ex-URSS y la CE, tratando de "ayudar" a los ex-países socialistas en su difícil tránsito hacia el capitalismo (110).

En la Europa Oriental, es posible distinguir en términos de desarrollo industrial a los países con economías y niveles de bienestar más avanzados, tales como Polonia, Checoslovaquia y Hungría. Este último, por ejemplo, recuerda su pasado imperial al lado de Austria y es altamente probable que inicie pláticas de liberalización comercial con la CE muy pronto. Polonia enfrenta un endeudamiento muy grande, pero tiene la experiencia de reestructuración y democratización más enriquecedora de Europa Oriental, con lo que el tránsito hacia un proceso de liberalización comercial y apertura económica, será menos doloroso. Checoslovaquia, por su parte, es un país

industrializado, que cuenta con una madurez económica que puede ser modernizada para competir en el mercado internacional. Por último, para la URSS se requerirá, luego de la fase de transición que acontece, de una reconfiguración interna, misma que habrá de desembocar en una redefinición de objetivos económicos y políticos, de manera que la idea de una "casa común en Europa" pudiera ser realidad en las próximas décadas. En suma, para los países de Europa Oriental y la URSS, las experiencias de liberalización comercial y cooperación económicas desarrolladas por los países de la EFTA, han sido muy enriquecedoras y tienen un especial atractivo cuando se piensa en la vinculación más estrecha que en el futuro tendrán las "dos Europas" (111).

Mientras tanto, los especialistas distinguen, en la actualidad, cinco áreas prioritarias en los procesos de liberalización comercial que resultan de la consolidación de áreas o zonas de libre comercio, y que son: 1) subsidios; 2) inversión en energía; 3) participación de los gobiernos; 4) transportes; y 5) derechos de propiedad intelectual (112). Si bien es cierto que la EFTA ha logrado avances importantes en algunas de estas esferas, hay otras donde parece no llegarse a acuerdos satisfactorios. Inclusive, en el seno de la CE todavía no se logran resultados óptimos en estas cinco áreas, tal y como lo testifica la paralización de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, precisamente por la discusión en torno a los subsidios en la producción agrícola.

¿que efectos produce la conformación de otras áreas o zonas de libre comercio sobre la EFTA y en la relación EFTA-CEE? En opinión de Magnus Wijkman, las grandes potencias comerciales como Estados Unidos, no deberían signar acuerdos de libre comercio extra continentales, ya que una zona de libre comercio en donde participe Estados Unidos, será algo mas que un simple proceso de liberalización comercial. Estados Unidos es, de hecho, un vasto mercado integrado a su interior, con una fuerte competencia domestica bajo una serie de reglas simples. Es responsable de una gran parte del comercio internacional. Ha sido el poder liberal hegemónico en el sistema comercial posterior a la segunda guerra mundial. Si tiende al bilateralismo, como parece ocurrir en la actualidad, el efecto que ejercerá sobre el comercio internacional, será muy profundo. Así, pensar en una gran potencia comercial como lo es Estados Unidos, modifica significativamente el panorama de las áreas de libre comercio. Pero como el sistema de comercio internacional carece, en la actualidad, de una hegemonía liberal, recae una gran responsabilidad sobre Estados Unidos, la CE y Japon para asegurar la supervivencia de un sistema comercial multilateral. La contribución de la EFTA a este proceso es importante, pero no decisiva. Podrá modificarse en la medida en que el organismo se reestructure a partir de la admisión de nuevos miembros. Paralelamente se buscará la inclusión, en el seno de la CE, a los «ETANES (113).

En la medida en que tienen lugar otros acuerdos de liberalización comercial a nivel bilateral en el mundo, la diversificación del comercio disminuye y la proximidad geográfica sugiere el fortalecimiento del comercio entre los países involucrados. Como se ha visto, la idea del Espacio Económico Europeo apunta, finalmente, a hacer de Europa un bloque comercial capaz de competir con otras regiones, frente a la nueva dinámica asumida por las relaciones económicas internacionales. En ese ámbito se avanza, aunque la crisis del Golfo Pérsico ha llevado, sin duda, a que los europeos replanteran su estrategia comercial luego de ser testigos de la enorme vulnerabilidad estratégico-militar que los caracteriza frente al poderío estadounidense. ¿Hasta qué punto podrán los europeos relegar a un segundo plano las consideraciones militares en aras de fortalecer su seguridad económica? Maastricht podría ser la respuesta a este requerimiento, si bien, la negativa de Dinamarca a ratificar el tratado obligará a un revisión del actual proceso de integración que se desarrolla en el continente europeo.

En esto, como en muchos otros aspectos, Europa deberá observar cuidadosamente, el comportamiento estadounidense, porque, a pesar del debilitamiento de la posición económica de Estados Unidos en el planeta, los estornudos de ese país, conllevan el riesgo de pulmonías para el resto del mundo.

3. 4. LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO Y OTRAS PERSPECTIVAS DE LIBERALIZACION COMERCIAL EN AMERICA LATINA

"L'union fait la force"

Divisa del reino de Belgica

Frente al aleccionador proceso de liberalizacion comercial de los europeos, los intentos latinoamericanos han tenido que enfrentar numerosos obstaculos y el objetivo central, esto es, el de elevar significativamente el bienestar de sus sociedades, no se ha cumplido. A estos resultados han contribuido, de diversas maneras, la proyeccion hemisferica de Estados Unidos, los desiguales niveles de desarrollo entre los paises latinoamericanos, la falta de integracion plena de los mercados internos de cada uno de los paises del subcontinente, la carencia de infraestructura que apoye el desenvolvimiento de los sectores primario, secundario y terciario de sus economias, los deficientes mecanismos de transporte de sus mercancias, la diticil topografia y la lejania geografica de los mercados, etc.

Si bien es cierto que entre los diversos paises latinoamericanos existen rasgos comunes de indole cultural e historicos, tambien es cierto el hecho de que, a la luz de los acontecimientos recientes, la unidad latinoamericana es una idea, mas que una realidad (114).

En 1959, la CEPAL (Comision Economica para America Latina), fomento la creacion de una zona de libre comercio en la region.

El 18 de febrero de 1960 se firmó en Montevideo el tratado constitutivo de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que en ese momento agrupaba solo a siete países: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Con este tratado se buscaba abolir los derechos aduaneros y cuotas entre los países miembros en un plazo de doce años, uniformando las reglamentaciones en sus relaciones económicas con el exterior (115).

Sin embargo, en esta apreciación se perdió de vista una situación muy irregular en la que se encontraban los siete fundadores de la ALALC. Su participación en las negociaciones multilaterales internacionales para lograr la liberalización comercial, era poco uniforme. Por ejemplo, de las siete naciones, tres no eran miembros del GATT (Argentina que lo hizo el 11 de octubre de 1967, México que lo hizo hasta el 24 de agosto de 1986 y Paraguay, que hasta el día de hoy no es miembro). Por su parte, Brasil se integró al GATT el 30 de julio de 1948, Chile el 16 de marzo de 1949, Perú el 7 de octubre de 1951 y Uruguay el 6 de diciembre de 1953. De los siete países, México mantenía una relación comercial casi exclusiva con Estados Unidos, mientras que sustentaba un férreo proteccionismo en sus relaciones con el exterior. Además, la lejanía geográfica de México del resto de las naciones sudamericanas miembros de la ALALC, era otro problema si se piensa en el incremento en los costos de fletes y seguros al transportar productos.

Cuadro 6
**AMERICA LATINA: FLotas MERCANTES DE ALGUNOS PAISES
 LATINOAMERICANOS EN 1961 (en miles de toneladas dwt.)**

Banderas	Barcos mixtos		Cargueros		Buques tanque		Totales	
	1	2	1	2	1	2	1	2
Argentina	21	113	78	591	64	749	163	1 453
Brasil	25	101	164	853	43	518	232	1 482
Colombia	-	-	24	136	-	-	24	136
Chile	4	8	44	258	4	84	52	350
Ecuador	-	-	7	53	1	2	8	35
México	1	11	13	52	19	189	33	252
Paraguay	1	1	12	18	1	1	14	20
Peru	1	7	20	112	5	40	26	159
Uruguay	2	11	10	55	3	35	15	101
Total America Latina	56	252	372	2 118	140	1 618	567	3 988
Total mundial							17 426	177 290
Por ciento de America Latina sobre el total mundial								3.25

Fuente: CEPAL. *Realizaciones y perspectivas en el proceso del mercado regional* (E/CN.12/488), Mar de Plata, Mayo de 1963.

America Latina habia logrado un auge economico importante durante y despues de la segunda guerra mundial, ya que, ante la

imposibilidad de adquirir productos en Europa, Estados Unidos sustituyo a las mercancías europeas por los bienes fabricados en la región (116). De hecho, la idea de la sustitución de importaciones y la revisión crítica de sus acepciones fue una de las razones que llevó a pensar en la necesidad de estrechar los lazos económicos entre países que protegían sus mercados y que estaban cerrados a la dinámica de las relaciones económicas internacionales de la época. "La sustitución de importaciones, tal como se desarrolló en América Latina, constituyó la respuesta al problema de escasez de divisas y generó una expansión industrial constreñida al ámbito limitado de cada mercado nacional. Se esperaba que el proceso sustitutivo confiriera a la economía el dinamismo que antes recibía esta de una situación favorable de exportaciones tradicionales. Se consideraba que esta política triunfaba en cuanto que, a pesar de su baja capacidad relativa para importar, permitía a los países de la región un ritmo razonable del crecimiento del producto" (117).

El círculo se cerró en la década del sesenta, cuando los europeos ya estaban recuperados de la devastación producida por la segunda guerra mundial, y comenzaron a participar más activamente en la economía internacional.

La integración latinoamericana requiere de coordinación en las políticas nacionales, a fin de incorporar al mercado a sectores que permanecen marginados. Es sabido que, en la historia

del capitalismo, los países más industrializados experimentaron una consolidación del mercado interno, mismo que suponía una integración plena entre sus diversos sectores. Tal fue el caso de la Guerra de Secesión, donde Estados Unidos buscó la concreción de su mercado interno. Lo mismo ocurrió con el Reino Unido durante la revolución industrial, y con Alemania e Italia a finales del siglo pasado, en sus procesos de unificación. Esta quizás sea la razón que explique como los procedimientos para reducir las barreras arancelarias en América Latina, fueron poco eficientes y beneficiaron solo a los países más industrializados del subcontinente, tales como México, Brasil y Argentina. El 12 de diciembre de 1969, los Estados miembros de la ALALC adoptaron en Caracas un protocolo que modificaba diversos compromisos adquiridos en el Tratado de Montevideo y que posponía para 1980, la formación de la zona de libre comercio, prevista originalmente para 1972, pero irrealizable en esos momentos, dada la lentitud de los procedimientos para agilizar el comercio intrazonal. En 1980 como se sabe, la ALALC fue sustituida por la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración).

Mucho más exitosa fue la experiencia del Mercado Común Centroamericano (MCCA), constituido el 10 de junio de 1958. Entre 1950 y 1980, hubo un rápido crecimiento de la población centroamericana que fue de 8 a 20 millones de habitantes. Entre 1950 y 1978, el producto nacional bruto de la región en su conjunto, aumentó a razón del 5.3 por ciento anual, registrando

los mas altos niveles en Nicaragua y Costa Rica, y los mas bajos en Honduras. El ingreso per cápita aumentó de \$ 242 dólares (en 1950) a \$ 428 dólares (en 1978). Este crecimiento económico fue el resultado de la diversificación agrícola, el desarrollo del azúcar, algodón y granos y la cria de ganado para completar los ingresos derivados de la venta del café. Uno de los efectos de esta nueva plantación de granos, fue el desplazamiento de los campesinos de sus posesiones de tierra, agravando el problema de los campesinos sin tierras (118).

Sin embargo, la creación del MCCA, caracterizado en sus primeros años por la aplicación de un programa de liberalización comercial reciproco y la protección proporcionada por la existencia de un arancel externo común, apoyó el crecimiento de las economías salvadoreña, nicaraguense, hondureña, guatemalteca y costarricense por espacio de unos diez años. Ello no evitó, sin embargo, la concentracion del poder de compra en una pequeña elite y clase media selectas. El crecimiento económico pasó de largo frente a los pobres, o los empobreció aún mas.

Pero la experiencia centroamericana, en contraste con la de la ALALC es muy ilustrativa. Es más facil realizar procesos de liberalización comercial entre economías iguales o similares (como ha demostrado la EFTA), que entre economías demasiado dispares (piénsese en el caso de Bolivia con respecto a Brasil), especialmente cuando se trata de países del llamado Tercer Mundo.

Otro elemento fundamental es la situación geográfica, que en el caso de las naciones centroamericanas, posibilita una colaboración más estrecha y coordinada. En contraste, para la ALALC era muy difícil considerar a México en sus planes comerciales, dada la lejanía geográfica y la estructura del comercio exterior mexicano.

Cuadro 8
COMERCIO TOTAL DE AMERICA LATINA (porcentajes)

	1980	1982	1984	1986	1988
Mundial	100. 0	100. 0	100. 0	100. 0	100. 0
América Latina	14. 7	19. 4	18. 70	15. 3	15. 9
Estados Unidos	31. 6	34. 0	37. 1	37. 8	41. 4
Japón	5. 1	5. 7	5. 1	5. 4	5. 9
Canadá	1. 7	2. 5	2. 4	2. 1	2. 3
CEE	25. 8	19. 9	19. 1	22. 8	20. 4

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics*.

En los últimos años, la tendencia a la fragmentación de América Latina en tres bloques comerciales -subordinados a uno central, esto es al norteamericano-, parece cobrar mayor fuerza. Por una parte, México ha decidido fortalecer sus lazos comerciales con Estados Unidos y Canadá en América del norte. Los países centroamericanos - Panamá incluido más la Cuenca del Caribe, discutieron recientemente en Punta Arenas, Costa Rica, la necesidad de colaborar más estrechamente en términos

economicos y politicos. En el cono sur, Argentina y Brasil suscribieron un acuerdo en noviembre de 1988, pero, en general, las relaciones economicas entre los paises de América del sur, buscan fortalecerse en el ámbito regional.

Cuadro 10
MERCADO COMUN CENTROAMERICANO: COMERCIO TOTAL
(porcentaje del total)

	1980	1982	1984	1986	1988
Costa Rica	4.5	3.3	3.2	2.3	2.1
El Salvador	4.4	4.8	4.1	2.5	2.8
Guatemala	7.6	7.1	5.8	3.7	4.1
Honduras	1.7	1.7	1.5	1.0	0.9
Nicaragua	3.6	2.0	1.2	0.7	0.9
MCCA	21.7	18.9	15.9	10.1	10.9
Estados Unidos	34.5	32.2	34.4	39.4	40.2
América Latina	36.4	35.9	33.2	21.0	21.3
México	2.0	5.9	5.7	2.9	3.0
CEE	17.5	19.4	16.9	21.3	18.8

Nota: Las corrientes del comercio fuera del MCCA contienen una duplicación en el caso de América Latina con el comercio intrarregional y con México.

Fuente: FMI, Direction of Trade Statistics.

Tavares de Araujo, hace una interesante comparación entre los acuerdos de libre comercio Canadá-Estados Unidos y Argentina-Brasil. El primero consta de 315 artículos que describen

minuciosamente aspectos primordiales y secundarios del comercio entre ambas naciones. Se definen correctamente los bienes sujetos a reducciones arancelarias, y, por ejemplo, tanto los canadienses como los estadounidenses definen que "un animal significa cualquier ser vivo que no sea ni humano ni planta"; "tercer país significa cualquier otro que no sea Canada o Estados Unidos"; "equivalente significa tener el mismo efecto"; "nuevo significa subsecuente a la entrada en vigor de este Acuerdo"; etc. (119).

En contraste, el acuerdo entre Argentina y Brasil tiene una redacción muy simple. El documento en sí consta de cinco cuartillas mecanografiadas a doble espacio que sintetizan en términos generales los objetivos del acuerdo de referencia, mismo que fue ratificado por los respectivos congresos de ambos países, sin mayor debate, en agosto de 1989 (120).

La explicación de esta diferencia abismal entre los tiempos y mecanismos de los respectivos acuerdos comerciales Canadá-Estados Unidos y Brasil-Argentina, reside en las capacidades de los países involucrados. Como es sabido, el debate central de parte de los sectores de la población canadiense en torno al acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, nunca desvinculó la relación entre integración y soberanía, mientras que, como bien señala Lavares de Araujo, los países latinoamericanos todavía no pueden resolver el conflicto derivado de sus acepciones entre ambos aspectos.

De lo anterior se deriva un segundo planteamiento que es motivo de un gran debate entre los estudiosos de los procesos de cooperacion e integracion economicas. ¿Hasta que punto es factible llevar a cabo exitosamente un proceso de integracion sin la existencia de una autoridad supranacional que defina criterios obligatorios a cumplir por los paises que han cedido soberania? ¿Pueden tener exito los diseños de bloques economicos sin contarse con una entidad capaz de imponer criterios comunes para alcanzar acuerdos? La EFTA demuestra que, para iniciar cualquier proceso de cooperacion economica, se requiere del "empujon" de una potencia comercial (el Reino Unido). ¿Los procesos de cooperacion e integracion regional deben contar con potencias economicas entre sus miembros, a fin de sustentar y darle forma al proceso? Parece ser que los paises economicamente más fuertes inmersos en procesos de cooperacion e integracion economicas, proporcionan bases más solidas que possibilitan la expansion del o de los organismos en cuestion, hacia la resolución de dificultades cuantitativas y cualitativas, como el aumento en el numero de miembros, el analisis de la evolucion de la liberalizacion comercial, o de la abolicion de obstaculos para el movimiento de capital o personas, etc. Además, una potencia economica funge como "hegemon" en los diseños de cooperacion e integracion respectivos, de tal manera que se garantiza la reproduccion y operacion del capitalismo en los nuevos mercados amplios.

J. S. SUPRANACIONALIDAD VS PROTECCION HEGEMONICA? EL
"EXPERIMENTO" DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS
E ISRAEL.

"Nuestros dedos estaran en todos
los pasteles."

Senador Robert A. Taft
1943

El Acuerdo de un Area de Libre Comercio (FLAA, por sus siglas en ingles Free Trade Area Agreement) entre Estados Unidos e Israel fue firmado el 22 de abril de 1985. El documento de referencia fue resultado de una reunion oficial entre el entonces Primer Ministro israeli Yitzhak Shamir, y el presidente estadounidense Reagan en 1983, en la que ambos lideres habian planteado la posibilidad de suscribir un acuerdo bilateral de liberalizacion comercial.

Cierto es que el apoyo estadounidense a Israel desde su constitucion como Estado soberano en 1948, no ha cesado. Israel se convirtio en el garante de los intereses estadounidenses en una zona muy volátil, como lo es la del Oriente Cercano. Con el fortalecimiento de Israel, Estados Unidos podia contener la influencia arabe. Además, EEUU considera a Israel como el uni pais poseedor de un gobierno democratico en la zona. Sin embargo, más alla del espectro estrategico militar, Israel revistio en la decada de los ochenta, un atractivo muy especial a los ojos de la politica comercial externa de Estados Unidos. En primer lugar, el comercio con Israel no es significativo en relacion al valor del comercio total de Estados Unidos. Pero como uno de los objetivos

Cuadro 11
Objetivos mutuos de EEUU e Israel en el FTAA

Objetivo	Logros
Liberalización comercial	<p>La mayoría de los productos israelíes ya ingresaban al mercado de EEUU sin restricciones bajo el GSP *</p> <p>Israel está reduciendo sus tarifas conforme a lo acordado. Los recortes tarifarios iniciales son concordantes con sus obligaciones multilaterales. Israel ha firmado el código de subsidios del GATT</p>
Incrementar el comercio	<p>No ha habido ningún incremento significativo en las exportaciones no-militares de EEUU a Israel desde 1985</p> <p>El crecimiento de las exportaciones israelíes a EEUU se mantiene constante desde 1980</p>
Relaciones políticas	<p>Las relaciones EEUU-Israel se fortalecieron durante la administración Reagan, a pesar de las tensiones</p> <p>EEUU no ha intentado vincular las relaciones económicas con sus objetivos en política exterior, como sí ha sido el caso de las relaciones Israel-CE **</p>

* Antes de la suscripción del FTAA, el 90 por ciento de las exportaciones de Israel a EEUU estaban libres de obstáculos

** Israel tiene suscritos con la CE dos acuerdos comerciales preferenciales. Uno data del 29 de junio de 1970 y el segundo del 11 de mayo de 1975

Fuente: Rosen, Howard F., op. cit., p. 191.

de las negociaciones entre ambos países era el fortalecimiento de la relación política, había pocas probabilidades de que las concesiones estadounidenses a Israel provocaran oposición en el Congreso de EEUU (121).

El acuerdo de libre comercio con Israel fue el primer intento estadounidense por negociar una liberalización comercial total sobre bases bilaterales, luego de los reveses experimentados al sugerir, Estados Unidos, una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales en el seno del GAIT en 1982.

Ambas naciones, establecen, en virtud de este documento, la eliminación de las barreras al comercio bilateral en un plazo de diez años. No hay que olvidar, sin embargo, que Israel ya se beneficiaba de tarifas nulas (esto es, igual a cero) en diversos sectores, gracias al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) establecido por Estados Unidos con miras a hacer más competitivos los productos de naciones del Tercer Mundo en el mercado estadounidense a través de preferencias arancelarias.

El FIAA incluye disposiciones que afectan a bienes y servicios además de la abolición de restricciones arancelarias y no-arancelarias en el comercio EEUU-Israel. Los productos fueron clasificados en tres categorías. Aquellos que no están contemplados en ninguna de ellas, ya disfrutaban de un arancel

Cuadro 12
Los objetivos de Israel con el FTAA

Objetivo	Logros
Asegurar concesiones tarifarias	Israel fue capaz de trasladar las preferencias del GSP al FTA, con la preocupación evidente en torno a la renovación de los límites cuantitativos del GSP
Expandir sus mercados de exportación en EEUU	Las exportaciones de Israel a EEUU comenzaron a fortalecerse en 1983, sobre todo por razones macroeconómicas. Las exportaciones continúan con esta tendencia desde 1985, no obstante la depreciación del dólar
Reducir los precios de las importaciones y la inflación doméstica	La inflación ha disminuido y se ha estabilizado luego de la introducción de un Programa de Estabilización Económica en julio de 1985. No existe evidencia de que ello sea producto de la liberalización comercial
Aumentar la productividad de las empresas israelíes	No hay evidencia de una mejora en la productividad atribuible a la liberalización comercial o a otros factores
Reducción de los subsidios gubernamentales en la industria	Israel ha reducido tanto los subsidios al consumo como a la producción en virtud del Programa de Estabilización Económica. Ha resistido la mayor parte de los altibajos industriales y las presiones a devaluar
Reducir la dependencia hacia la ayuda externa	No hay ningún intento hasta ahora, para reducir el monto de la asistencia económica estadounidense
Incrementar el apoyo político	Israel cree que las relaciones

de EEUU

con EEUU se fortalecieron bajo la administración Reagan y posiblemente se encuentran en una de sus fases más sólidas

Fuente: Rosen, Howard F., op. cit., p. 105.

equivalente a "cero" a partir del 12 de septiembre de 1985, fecha en que el acuerdo entro en vigor.

Los productos israelíes que se beneficiaron de la desaparición inmediata de obstáculos tarifario para su ingreso al mercado estadounidense equivalían al 80 por ciento del total de las exportaciones que Israel realizaba a EEUU en 1984. En cambio, las exportaciones estadounidenses a Israel en esta categoría, representaban alrededor de la mitad de los productos que EEUU vendía en el mercado israelí en el mismo año (122).

Las categorías previstas para los productos se dividen en A, B y C. Para el grupo A, las tarifas en bienes fueron reducidas en un 80 por ciento (de la tasa base), a partir del 12 de septiembre de 1985; en un 40 por ciento a partir del 12 de enero de 1987; y fueron eliminadas totalmente hacia el 12 de enero de 1989. Los productos incluidos en este rubro representan solo el 5 por ciento de las exportaciones israelíes a EEUU, y aproximadamente un tercio de las exportaciones estadounidenses a Israel (en 1984).

El grupo B preve reducciones tarifarias en un 20 por ciento a partir del 12 de septiembre de 1985; posteriormente en un 10

Cuadro 13
Los objetivos de EEUU con el FTAA

Objetivo	Logros
Fortalecer las relaciones	Las relaciones EEUU-Israel se mantienen solidas a pesar de la Guerra del Libano y el problema palestino. El apoyo pro-israeli no se tradujo en votos adicionales de los judios para Reagan en la eleccion presidencial de 1984
Incrementar las exportaciones estadounidenses a Israel	Las exportaciones de EEUU a Israel han sido relativamente secundarias al competir frente a las crecientes importaciones de la CE que podrán llevar a una reduccion final de tarifas en el marco del acuerdo CE-Israel
Modificar las desventajas derivadas del acuerdo LE-Israel	El FTAA reduce la desventaja pero no existe evidencia de que esto se tradujera en un cambio en los patrones de comercio. El asunto se torna más complicado en virtud de los recientes movimientos en las tasas de interes
Promover negociaciones multilaterales	Los acuerdos bilaterales han sido utilizados como el argumento de que hay alternativas para las negociaciones multilaterales, en parte para ayudar al avance de la Ronda Uruguay
Facilitar la extension del SGP	El uso de los lobbies pro-israelies logro la concrecion del FTAA y la extension del SGP en el Congreso de EEUU

Fuente: Rosen, Howard F., op. cit., p. 108.

por ciento entre 1986 y 1992 (con excepcion de 1991), y se espera su eliminacion total el 12 de enero de 1995. Los productos de este grupo equivalen al 1 por ciento de las exportaciones

israelíes a EEUU y de un 5 por ciento de las ventas estadounidenses a Israel.

El grupo C, como se comprenderá, es el de aquellos sectores vulnerables en las economías de ambos países, los cuales requieren un tiempo para adecuarse a la competencia externa. Por ello, las reducciones tarifarias en estos productos no se iniciaron sino hasta el 1º de enero de 1990 y su eliminación ha sido calendarizada para concluir el 1º de enero de 1995. Aproximadamente el 14 por ciento de las exportaciones israelíes a EEUU y de las ventas estadounidenses a Israel, fueron clasificadas como "sensibles" e incluidos en el grupo C (123).

La negociación entablada entre Israel y Estados Unidos, contiene también una importante innovación: los servicios. Así, establece que ambas naciones harán su mejor esfuerzo con miras a negociar la liberalización comercial en este sector. Este rubro fue importantísimo, ya que gracias a él, Estados Unidos pudo negociar los servicios en el acuerdo bilateral que suscribió más tarde con Canadá. Cabe destacar también, que para Estados Unidos, la inclusión de los servicios en el proceso de las negociaciones comerciales multilaterales y/o bilaterales es una constante, dadas las ventajas que mantiene en ese sector con respecto a otras naciones del planeta.

Una prueba de que la finalidad última del FIAE no era

incrementar las relaciones comerciales entre EEUU e Israel (veanse los cuadros 11, 12 y 13), es que desde que el acuerdo entró en vigor en 1985, las exportaciones no militares de EEUU a Israel no se han incrementado significativamente. Las importaciones israelíes, procedentes de EEUU, han crecido sólo en un 9 por ciento desde 1985, en tanto que han aumentado en un 33 por ciento las procedentes de otros países. Más de las tres cuartas partes del crecimiento de las importaciones desde 1985, procede de la CE (124).

Con todo, el acuerdo entre Israel y Estados Unidos fue un éxito político muy grande, ya que, en momentos en que los estadounidenses deseaban revisar el desenvolvimiento de la liberalización comercial entre ambas naciones sobre bases bilaterales - y más que enfatizar la cooperación Norte-Sur-, se pudo observar el efecto de la cooperación económica a partir de la política comercial externa adoptada por Estados Unidos.

Quizá lo que resulte de mayor interés, sea el hecho de que Estados Unidos trasciende la idea de supranacionalidad en la promoción de acuerdos comerciales bilaterales como los que hasta ahora ha suscrito. El "experimento" con Israel permitió a los estadounidenses, poner en práctica nuevas disposiciones en su política comercial externa. Estados Unidos aspiraba a convertirse en el país "centro" de una serie de iniciativas bilaterales donde, por ser el socio más poderoso, podría fijar criterios

favorables a sus intereses en negociaciones concretas. Como los resultados fueron altamente satisfactorios, decidió continuar con el área que geopolíticamente le es más importante, inclusive por razones de seguridad nacional en el contexto norteamericano. De ahí que sea poco probable, al menos en el mediano plazo, que Estados Unidos suscriba nuevos acuerdos comerciales con naciones demasiado alejadas del Continente americano.

Así, es posible ver como en el caso del documento signado por Israel y Estados Unidos, un simple acuerdo bilateral no sería, por sí mismo, motivo de preocupación, en tanto constituyera un hecho aislado. Pero en el caso de que los acuerdos de libre comercio sobre bases bilaterales se generalizaran (como parecen indicar las recientes declaraciones del presidente Bush en torno a la Iniciativa de las Américas), o se firmara un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Japon, se produciría un impacto decisivo a nivel estructural en el comercio y la economía internacionales.

A juicio de numerosos investigadores, los acuerdos de libre comercio impactan negativamente a la economía internacional. Como ya se ha sugerido anteriormente, los acuerdos o zonas de libre comercio son discriminatorios frente a terceros Estados no participantes. Las áreas de libre comercio, llevan a la conformación de bloques, mismos que se resisten a la liberalización comercial multilateral, ya que los países miembros

de una zona de libre comercio rechazan las reducciones del tratamiento de la nación más favorecida a cambio de protegerse en su nueva condición.

Ocurre que los países denominados tigres asiáticos, hay una identificación significativa con la ideosincracia del "norte industrializado" que con el "sur tercermundista". Si la práctica estadounidense de crear zonas de libre comercio extracontinentales (125) se generalizara, muy probablemente el mundo tendería a ser una red de acuerdos bilaterales discriminatorios entre sí, donde Estados Unidos se convertiría en el país eje. Es decir, Estados Unidos y cada uno de sus socios comerciales a nivel bilateral, se otorgarían mutuamente acceso privilegiado a sus respectivos mercados. Estos acuerdos serían muy valiosos si se realizaran con economías altamente proteccionistas en aras de liberalizar el comercio mutuo, y aun así, es probable que Estados Unidos también sería el socio dominante (126). Pero ello ensancharía la brecha existente entre los países del norte industrializado y el sur subdesarrollado,

En el primer capítulo del presente análisis, se ha insistido en como Estados Unidos busca jugar las cartas del bilateralismo y del multilateralismo al mismo tiempo. Sin embargo, siendo Estados Unidos la mayor potencia comercial del mundo, se corre el riesgo de que el GATT se transforme en un foro para presentar quejas, como efectivamente ha venido ocurriendo en los últimos años.

Por ejemplo, en 1987 las disputas que fueron puestas a la consideración del GATT fueron las siguientes:

- 1.- Entre Estados Unidos y Canada. Por las restricciones canadienses a las importaciones de helados y yoghurt.
- 2.- Entre Chile y la CEE. Por restricciones en las importaciones de manzanas.
- 3.- Entre Estados Unidos y la CEE. Por restricciones en la importación de manzanas.
- 4.- Entre Estados Unidos y la CEE. Por los pagos y subsidios hechos a los procesadores y productores de oleaginosas y proteínas relacionadas con alimentos para animales.
- 5.- Entre Australia y Estados Unidos. Por restricciones en las importaciones de azúcar.
- 6.- Entre la CEE y Estados Unidos. Por restricciones en la importación de azúcar y de productos que contienen azúcar sujetos a la ley de 1955 (waiver).
- 7.- Entre Estados Unidos y la CEE. Por restricciones en las exportaciones de cobre.
- 8.- Entre Canada y Japon. Por la tarifa japonesa sobre las importaciones de abetos, pinos y maderas aserradas.
- 9.- Entre Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos. Por restricciones sobre las importaciones de ganado vacuno.
- 10.- Entre Noruega y Estados Unidos. Por las restricciones noruegas a las importaciones de manzanas y peras.
- 11.- Entre Brasil y Estados Unidos. Por las restricciones aplicadas a ciertos productos importados de Brasil.
- 12.- Entre Canada y Estados Unidos. Por los impuestos compensatorios aplicados a la carne de puerco canadiense.
- 13.- Entre la CEE y Estados Unidos. Por la legislación de la sección 337 del Acta de Tarifas estadounidenses 1930 (127).

Por otra parte, supongase que las relaciones económicas internacionales tendieran a un multilateralismo por bloques, no entre países soberanos. En teoría, los países más pequeños, podrían formar coaliciones contra las grandes potencias comerciales a fin de proteger sus intereses como naciones débiles. Pero este escenario también supondría que el sistema de comercio internacional estaría liderado por Estados Unidos, la CE y Japon, mientras que el GATT dejaría de tener razón de ser.

No es gratuito el temor que manifiestan los europeos con respecto al poderio que podría ejercer Estados Unidos al descartar deliberadamente al GATT como un órgano de negociaciones multilaterales "clásicas". De ahí que se sugiera que Estados Unidos se dedique a "imitar" las acciones de la CE que para 1992 iniciara el proceso de consolidación de un vasto mercado interno en la Europa continental (128). Pero de aquí se desprende una segunda consideración, ¿hasta que punto Estados Unidos busca asumir una actitud de supranacionalidad con respecto a sus principales socios comerciales -en particular con los que está concluyendo acuerdos de libre comercio?

Numerosos estudios sugieren que los intentos de cooperación e integración europeos habían fracasado en siglos pasados, porque no había compromisos de cesión de soberanía a un órgano regulador supranacional. Igualmente, se insiste en que el éxito de la CE reside precisamente en la cesión de soberanía que han hecho sus

membros a un órgano supranacional con sede en Bruselas. Quizá la excepción a esta regla pudiera ser Estados Unidos, que concentra en sí, una serie de atributos que le permiten realizar negociaciones comerciales, asumiendo posiciones de fuerza (129).

Tanto en América del Norte, sin existir formalmente una autoridad supranacional, el poderío económico de Estados Unidos, pese a su clara decadencia, es lo suficientemente fuerte como para imponer condiciones que rebasan los esquemas tradicionales del Estado nación soberano, especialmente si se piensa en la transnacionalización de las economías propiciada por el desenvolvimiento y requerimientos del capitalismo contemporáneo.

Las negociaciones entre EEUU e Israel para concluir el FIAN, así como los resultados obtenidos en los primeros años tras la entrada en vigor del documento, denotan lo falaz que es asumir a las relaciones económicas internacionales al margen de las relaciones de poder.

R E F E R E N C I A S

- (82) Dell, Sidney, El poder del comercio y el comercio común, México, Fondo de Cultura Económica, 1963, p. 75.
- (83) OECD, From Marshall Plan to Global Interdependence, Paris, OECD, 1978, pp. 54-55.
- (84) Lamases, Ramón, Estructura económica internacional, Madrid, Alianza Universidad, 1980, p. 159.
- (85) UELD, op. cit., p. 54.
- (86) Balassa, Bela, op. cit., p. 7.

- (87) Jananes, Ramon, op. cit., p. 162.
- (88) Ibidem. Si bien este proceso se ve interrumpido por la existencia de los grandes monopolios.
- (89) Ibidem. Desde otra optica, es evidente la pérdida de soberania individual y el presunto aumento de una presunta "soberania colectiva."
- (90) Jananes, Ramon, op. cit., pp. 175-185. En opinion de los expertos, la geopolitica y geoconomia de Europa occidental, con sus movimientos hacia la union economica y politica supranacional, sugiere no solo un cambio radical en el ambito del Estado-nacion tradicional, sino tambien en otras formas muy significativas. Las unidades tradicionales del Estado-nacion que actualmente constituyen a la Comunidad Europea, se dirigen a una serie de cambios funcionales. Simultaneamente estan experimentando una transferencia de su autoridad a estructuras supranacionales de una CE integrada, pero tambien se estan incrementando las estructuras regionales sub-nacionales. Al interior de la Comunidad Europea, Alemania ha sido el principal defensor del federalismo. Sin embargo, recientemente Francia, Italia, España, Belgica y Portugal adoptaron estructuras regionales mas solidas. El significado del regionalismo en el desenvolvimiento de la CE, está ilustrado por la incorporacion de un Comité de Regiones al Tratado de Maastricht.

"La Europa de las regiones" es, en parte, una respuesta al surgimiento de una entidad supranacional integrada y fortalecida en el continente, y tambien es una consecuencia de los esfuerzos del Mercomun por combatir las desigualdades. Bruselas prefiere negociar directamente con las autoridades regionales, pasando por encima de los gobiernos. Pero el regionalismo en la nueva Europa tambien es una expresion del nacionalismo que resurge, de nacionalidades anteriormente reprimidas en el sistema tradicional del Estado-nacion. A medida que la integracion europea avanza y las regiones ganan terreno en la conformacion adecuada de la organizacion al interior del Mercomun, el desoertar nacional de grupos minoritarios como los catalanes, lombardos, escoceses y flamencos, tambien sera un problema a resolver. Al interior de un mercado comun es mas probable que crezcan las desigualdades economicas regionales, en vez de que disminuyan. Asi, la integracion de la CE podria conducir a profundas disrupciones en el mapa politico regional en tanto los actuales Estados nacionales se ven atrapados entre las demandas del nacionalismo y del sub-Estado-nacion. Véase Schfield, Olive. "Borderline cases", en

UNESCO. June 1972, p. 31.

- (91) Galassa, Bela, op. cit., p. 2.
Sane Fernandez, John, "Deuda externa y desnacionalización integral", en Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, año XXXIV, octubre-diciembre 1988, no. 134, pp. 71-72.
- (92) GATT, The Text of the General Agreement on Tariffs and Trade, Geneva, GATT, July 1986, pp. 40-44.
- (93) Inclusive, en el acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos, no hay ningún capítulo que se refiera específicamente a las maquiladoras.
- (94) Rosas Gonzalez, Maria Cristina. "La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y la integración económica europea", en Relaciones Internacionales, vol. XII, mayo-agosto de 1970, no. 48, p. 47.
- (95) Escobar Moreno, Cecilia, La Comunidad Económica Europea, Mexico, UNAM, Coordinación de Humanidades, 1985, p. 3.
- (96) Knirsch, Peter, "Interdependence in the East-West Economic Relations", en OECD (ed.), From Marshall Plan to Global Interdependence, op. cit., pp. 157-185.
- (97) Rosas Gonzalez, Maria Cristina, op. cit., p. 48.
- (98) Muñoz Ortega, Carlos, La integración económica socialista en acción, Bogotá, Librería del Profesional, 1980, p. 3.
- (99) Rosas Gonzalez, Maria Cristina, op. cit., p. 49.
- (100) *Ibidem*.
- (101) Mención aparte merece la orientación occidental del organismo, de manera que la membresía en el Mercomun suponía asumir posiciones políticas con respecto a los acontecimientos del momento. Para un país neutral, esta actitud entraña graves riesgos, especialmente si se piensa en las características de los años más álgidos de la guerra fría.
- (102) EFTA Secretariat, The European Free Trade Association. Geneva, EFTA Secretariat, 1987, p. 12.
- (103) El interés de países no-neutrales como Dinamarca, Noruega y Portugal, se explica, primero, porque tanto Dinamarca como Noruega son países cercanos en términos históricos y culturales a tradiciones escandinavas de autonomía. De ahí

que temieran ceder soberanía a un órgano instalado lejos de sus fronteras. Portugal, en cambio, ha seguido muy de cerca al Reino Unido en su afán por evitar el predominio español en sus políticas interna y externa, de ahí que los portugueses acataran la membresía en la EFTA sin mayores objeciones.

- (104) En 1960, la UECE se transformó en la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico), integrada por los mismos países de la UECE más España, Alemania Federal, Australia, Canadá, Estados Unidos, Finlandia, Japón, Nueva Zelanda y Yugoslavia, que participaba como Estado asociado.
- (105) El CAME ha experimentado diversas fases a lo largo de su existencia. En la primera etapa, por ejemplo, que va desde la fundación del organismo hasta la muerte de Stalin, el CAME promovió acuerdos bilaterales. A partir de entonces, se desarrollaron relaciones comerciales a manera de clearing bilateral entre sus miembros, utilizando mecanismos de intercambio muy rudimentarios, tales como el trueque y la moneda que se usó, esto es, el rublo transferible, era un registro contable de las operaciones de intercambio realizadas.
- (106) Rosas González, María Cristina, op. cit., p. 51.
- (107) Rosas González, María Cristina, op. cit., p. 55.
- (108) Existen sendos fondos para apoyar la industrialización de Islandia y Portugal, encaminados a contribuir a la conformación de una infraestructura que apoye el desenvolvimiento económico en términos más competitivos de estos países más competitivos en sus relaciones con otras naciones.
- (109) Rosas González, María Cristina, op. cit., p. 56.
- (110) Schott, Jeffrey J., and Smith, Murray (eds.), The Canadian-U.S. Free Trade Agreement: The Global Impact, Washington, D. C., Institute for International Economics, 1988, p. 3-4.

En la pasada reunión cumbre de la UE que tuvo lugar en Lisboa entre el 26 y el 27 de junio de 1992, se planteó la posible admisión de algunos ertanda a la brevedad posible, especialmente de aquellos países ricos que pudiesen aportar recursos para la integración europea, como Suiza, Suecia, Austria, Noruega y Finlandia.

- (111) Vease Eberboom, Wim, "El modelo cambiante en la fuerza

- Europa de Europa Occidental". en Relaciones Internacionales, vol. XII, septiembre-diciembre 1970, pp. 73-74.
- (112) Asium, Anders. "Systemic change in Eastern Europe and East-West trade", EPH's Occasional Paper no. 31, June 1970, p. 15.
- Rosas Gonzalez, Maria Cristina. "Las reformas economico-politicas en la Union Sovietica". en Revista mexicana de ciencias politicas y sociales, año XXXVI, octubre-diciembre de 1970, no. 142, pp. 11-33.
- (113) Wijkman, Magnus, "The Effect of New Free Trade Areas on EFTA", EPH's Occasional Paper no. 27, February 1969, pp. 10-11.
- (114) Para Sidney Weintraub, la idea de que Mexico puede contribuir a la solidaridad latinoamericana es solo romanticismo, ya que en la practica, el comercio de los mexicanos con la region, fue de apenas un 6 por ciento en 1970. Weintraub, Sidney, "The North American Free Trade Debate", en The Washington Quarterly, Autumn 1970, p. 120.
- (115) Collard, Claude-Albert, op. cit., pp. 431-432.
- (116) Block, Fred L., op. cit., p. 124.
- (117) CEPAL. America Latina: integracion economica y sustitucion de importaciones, Mexico, Fondo de Cultura Economica, 1975, p. 28.
- (118) Right to Survive Human Rights in Nicaragua, London. Catholic Institute for International Relations, 1983, pp. 15-19.
- (119) Alvarez de Araya Jr., Jose. "Integracion economica en America del Norte y el Cono Sur", en Comercio Exterior, vol. 40, num. 8, agosto de 1970, p. 742.
- (120) Alvarez de Araya Jr., Jose, op. cit., p. 743.
- (121) Schott, Jeffrey J., op. cit., p. 5.
- (122) Rosen, Howard F., "The U. S.-Israel Free Trade Area Agreement: How well is it working and what have we learned?", en Schott, Jeffrey J., (ed.), Free Trade Areas and U. S. Trade Policy, Washington, Institute for International Economics, 1984, pp. 97-119.
- (123) Ibidem.

Los productos que se beneficiaron de la eliminación inmediata de barreras tarifarias incluían jugo de uva, sidra, pimienta, vestidos, sábanas, brazaletes de oro y ciertos artículos de piel. Igualmente se previó la inclusión del maíz, mijo, sorgo, trébol de soja, diamantes y diamantes industriales, partes para aviones y motores, radios para la navegación, cierto equipo electrónico y válvulas y tubos. Una explicación para este desigual inicio en los recortes tarifarios es que la mayor parte de los productos israelíes ya ingresaban al mercado estadounidense sin ninguna restricción.

Los productos del grupo A incluían para Israel la venta de pimientos, calzado, ciertos textiles y vestidos, limones frescos, limas y naranjas. Las exportaciones de EEUU están integradas por cigarrillos, papel, hilados y fibras, cierto equipo pesado, equipo para el procesamiento de datos y partes de computadoras y equipo para la impresión telegráfica, grabadoras, productos de piel, carros de pasajeros, ciertos textiles, y aparatos eléctricos de medición.

En el grupo B, Israel tiene exportaciones de uvas frescas, aguacates, alcachotas, y ciertos textiles. EEUU exporta ciertos textiles, productos químicos y altas tecnologías.

En el grupo C, Israel exporta productos procesados de tomate, ciertas categorías de olivo, ajo y cebollas deshidratadas, jugos y frutas cítricas, ciertos brominados y joyería (collares). EEUU exporta productos hortícolas, tabaco, lácteos, refrigeradores, barras de aluminio y equipo radial de navegación.

(124) Rosen, Howard F., op. cit., pp. 102-103.

(125) Esto es, acuerdos de libre comercio Estados Unidos-Japón, Estados Unidos-Taiwan, Estados Unidos-Corea del Sur, Estados Unidos-Australia, Estados Unidos-ANSEA, etc.

Wijkman, Magnus, op. cit., p. 7.

(126) Wijkman, Magnus, op. cit., p. 8.

(127) Véase GATT, "The GATT Framework for International Trade", en GATT, GATT Activities 1989, Geneva, June 1990, pp. 70-100.

(128) Wijkman, Magnus, op. cit., p. 10.

Muchos piensan que la crisis del Golfo Pérsico ha venido a demostrar la fragilidad estratégico-militar de los países

de la LLL, en tanto que fueron incapaces de asumir una actitud propia en torno al conflicto. Se cree que esto derivara en un repunteamiento del proceso de integración esbozado para 1992, y que va ha sido previsto en los documentos de Maastricht.

- (129) Véase Goldberg, Andrew C., "Challenges to the Post-Cold Balance of Power", en The Washington Quarterly, Winter 1991, p. 51-60 y Cortelier, Peter, "Transforming the Atlantic Alliance", en The Washington Quarterly, op. cit., pp. 27-37.

CAPITULO 4. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CANADA-ESTADOS UNIDOS.

"La diplomacia del actual gobierno... es un esfuerzo francamente dirigido al incremento del comercio norteamericano... (Como parte de nuestra filantropía internacional)."

Presidente William H. Taft en 1912

"Permitase al presidente invadir una nación vecina siempre que el lo considere necesario para repeler una invasión... y se le permitirá hacer la guerra a placer... Si hoy le placiera afirmar que considera necesario invadir Canadá para impedir que los británicos nos invadan, ¿como podríamos detenerlo? Podríamos decir: "No vemos ninguna probabilidad de que los británicos nos invadan", pero él nos dirá: "Cállense; yo la veo, aunque ustedes no la vean."

Abraham Lincoln

La experiencia histórica muestra Estados Unidos y Canadá buscaron una negociación para lograr la liberalización comercial mutua, no sin problemas, y que los acuerdos alcanzados, privilegiaban el acceso al mercado estadounidense de productos canadienses y viceversa. Sin embargo, como se verá a lo largo del presente apartado, la concreción de un acuerdo comercial entre ambos países solo pudo materializarse en el momento en que confluyeron una serie de circunstancias adversas para el desenvolvimiento de EEUU en las relaciones económicas internacionales contemporáneas, entre ellas, la multitudada regionalización del comercio internacional expresada en la CE y la actitud de Japon hacia el sureste asiático, con la consecuente

aparición del "nuevo proteccionismo"; al declive relativo de Estados Unidos como potencia hegemónica en el planeta; por la mayor dependencia de EEUU hacia el comercio exterior y la afectación, por este, de sus variables económicas internas, y en última instancia, por lo pequeño que le resulta al capitalismo en estos tiempos, el mercado estadounidense.

No se piense, sin embargo, que estas circunstancias propiciaron negociaciones equitativas entre Canadá y EEUU (130). Para un país despoblado y dependiente de un mercado como el estadounidense, los acuerdos comerciales han sido difíciles en su concreción y redacción, e inclusive han habido momentos en que Canadá buscó la liberalización comercial con EEUU sin que este manifestara el menor entusiasmo al respecto (131). Lo paradójico de esta situación, es que Canadá parece haber insistido en signar un documento de este tipo, mientras EEUU semejaba un receptor pasivo de las inquietudes canadienses, hasta que el capitalismo obligó a una nueva caracterización de la proyección hemisférica estadounidense.

4. 1. BREVE HISTORIA DE LAS NEGOCIACIONES CON MIRAS A LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL ENTRE CANADA Y ESTADOS UNIDOS

"Debía haber aprendido de la conducta de Pierre Elliot Trudeau a hablar con entera libertad, así como hizo él, y enfrentar las situaciones aceptando más fácilmente parte de mi vida que las cosas para mí y el país habían cambiado para siempre."

Patrick Gossago
Secretario de Prensa del
Primer Ministro Trudeau

"Mitchell Sharp, ex-Ministro de Relaciones Exteriores de Canadá tiene suficientes fundamentos históricos y experiencia política sobre la relación de su país con Estados Unidos cuando afirma que las áreas de libre comercio tienden a transformarse en fusiones aduaneras, para luego ir pasando al establecimiento de "mercados" comunes, a la unificación económica y, finalmente, a la unión política" (132). Esta afirmación es sumamente cierta en el caso de la relación bilateral Canadá-Estados Unidos. El libre comercio en los vínculos económicos entre los canadienses y los estadounidenses, tiene una larga historia que se remonta al año de 1854 cuando ambos países signaron el Acta de Reciprocidad. Este acuerdo fue requerido por Canadá como una respuesta a la iniciativa británica para incorporar el libre comercio abrogando las leyes sobre el maíz de 1846, con las cuáles la producción canadiense experimentaría severas dificultades para ser vendida en la metrópoli. En virtud de la actitud canadiense, la Gran Bretaña retiró su trato preferencial a Canadá por lo que los canadienses volvieron sus ojos a Estados Unidos.

En el marco de una depresión y crisis internacional, mismas que en Europa llevaron a diversos movimientos revolucionarios, Canadá trató de propiciar la firma de un tratado comercial con los estadounidenses. La situación era difícil, e incluso se hablaba de una anexión de Canadá hacia Estados Unidos, hecho que motivó a los canadienses a buscar nuevos mercados y capital.

Las negociaciones para concluir el Tratado de Reciprocidad tomaron ocho años y el gobierno canadiense encontro muchas dificultades para lograr el interes sobre el asunto de parte de Estados Unidos. Los estadounidenses eran altamente proteccionistas, a la vez que su mercado interno no estaba integrado: coexistian un norte industrial y un sur esclavista en una contradiccion permanente y era imperioso la redefinicion económica para el conjunto del pais. Asi, luego de arduas negociaciones, los canadienses firmaron un acuerdo de libre comercio (133) en 1854.

El contexto internacional permitia priorizar la liberalización del comercio en materias primas, mismas que eran requeridas por los Estados norteros de la Union Americana, dada la desintegración existente en el mercado interno. El Acta de Reciprocidad beneficiaba sobre todo a los Estados del Norte de Estados Unidos, de la misma manera que, en la actualidad, esa región se beneficia en los mismos terminos del intercambio fronterizo con las ciudades del sur de Canada.

Los bienes comprendidos dentro del Acta de Reciprocidad eran, principalmente, recursos naturales, incluyendo carne y lácteos, minerales, productos forestales y diversos productos agrícolas. Las manufacturas (con la excepción de colorantes y cierta clase de telas) quedaron excluidas dada la importancia de las tarifas con que eran gravadas en terminos de ingresos para el

gobierno. Y a pesar de las limitaciones citadas, el Acta de Reciprocidad logró que el comercio entre Canadá y Estados Unidos se realizara sobre la base del duty free. Las estimaciones sugieren que alrededor del 55 por ciento de las exportaciones estadounidenses a Canadá (incluyendo a Ontario y Quebec), estaban libres de impuestos, contra un 90 por ciento de exportaciones canadienses hacia los Estados Unidos, ello en virtud de que se busco beneficiar a diferentes sectores en ambos países. Así, los granos, minerales y carne de Estados Unidos, eran de interés para la zona canadiense de los grandes lagos. Canadá a su vez gano mercados para su pescado, maderas y carbón a cambio del derecho de pesca en aguas territoriales de Canadá para los estadounidenses (134).

El periodo de 1854 a 1866 fue de gran auge económico para Canadá, aunque dicho éxito no puede atribuirse por entero al Acta de Reciprocidad. A lo largo de su vigencia, el acta fue objeto de críticas constantes, ya que una u otra parte alegaban violaciones al mismo. De esta forma, en 1866 Estados Unidos abrogó unilateralmente el acuerdo en virtud de dos situaciones: primero, el hecho de que Canadá había incrementado las tarifas de sus manufacturas, mismas que no estaban cubiertas por el Acta, y, segundo, por el resentimiento estadounidense contra Canadá generado a raíz de la Guerra de Secesión (135). En esta época, Estados Unidos se volvió altamente proteccionista, porque a través del conflicto citado se buscó consolidar al mercado

interno, integrando ampliamente las diversas actividades económicas de los Estados de la Unión Americana, en un proyecto capitalista único para todo el territorio, hecho que ha llevado a que numerosos analistas consideren a Estados Unidos como el mercado común más estructurado e integrado del orbe.

En 1867, las colonias separatistas de Canadá se agruparon en una nación semi-independiente. De esta manera, al momento en que el Reino Unido reconoció el Acta Británica Norteamericana del 19 de julio, la federación quedó integrada, en sus inicios, por Québec, Ontario, Nova Scotia y Nueva Brunswick. A ellos se unieron Manitoba en 1870, Columbia Británica en 1871, la isla del Príncipe Eduardo en 1873 y Newfoundland en 1949. Alberta y Saskatchewan lo hicieron en 1905, en tanto el Yukon y los territorios del noroeste serían administrados por el gobierno federal y patrullados por la policía montada canadiense. Fue, a través de esta configuración política del país, que se hicieron intentos para que los canadienses negociaran otro acuerdo con Estados Unidos en 1869, 1871 y 1874. Nuevamente Canadá tenía un gran interés en negociar un acuerdo de libre comercio, pero los estadounidenses no parecían estar interesados especialmente cuando habían establecido un férreo proteccionismo en su legislación tarifaria, a medida que se avanzaba en la consolidación del mercado interno. La protección a este mercado era fundamental en la proyección de la seguridad económica a largo plazo de Estados Unidos.

Cinco años más tarde, bajo el gobierno de John A. MacDonald, se puso en marcha una política nacionalista y proteccionista en respuesta a la actitud estadounidense. MacDonald decía "(Los Estados Unidos) no mostrarán interés en un comercio recíproco con nosotros a menos que les mostremos que ello los beneficiará ampliamente... Sólo cerrando nuestras puertas y restringiendo nuestros mercados, ellos se abrirán a nosotros" (136).

El libre comercio resurgió en las elecciones canadienses de 1911. El gobierno canadiense de corte liberal encabezado por Laurier negoció, a iniciativa estadounidense, un acuerdo de reciprocidad. Durante este periodo salieron a relucir el nacionalismo canadiense y el anti-norteamericanismo, y en las siguientes elecciones, los liberales perdieron y ascendieron los conservadores con Borden a la cabeza, hecho que trunco el proyectado acuerdo comercial bilateral.

A nivel ministerial, los canadienses buscaron interesar a Estados Unidos en el libre comercio entre 1922 y 1923. Tras la gran depresión, entre 1935 y 1938, Canadá y Estados Unidos signaron dos acuerdos que eran una continuación del Acta de Acuerdos Comerciales de 1934. Estos acuerdos eran limitados y no había una reciprocidad en el sentido estricto del término, pero eran los primeros documentos firmados desde el Acta de Reciprocidad de 1854 (137). La coyuntura de guerra que se avecinaba es lo que explica, en última instancia, el que se

signaran estos documentos luego de una depresión económica de la que ni Canadá ni Estados Unidos estaban recuperados por completo. Pero en el sistema de alianzas que EEUU estaba propiciando para proteger su seguridad nacional, el apoyo canadiense era muy valioso.

Uno de los resultados de la segunda guerra mundial, fue el desplome estrepitoso del imperio británico. Canada, quien había entendido este proceso, ya había dirigido sus esfuerzos comerciales y su atención a EEUU. Por eso, entre 1947 y 1948, el Primer Ministro canadiense Mackenzie King autorizó una negociación secreta a iniciativa del gobierno de Estados Unidos a fin de suscribir un acuerdo de libre comercio. Finalmente, debido a las dudas existentes en relación a si Estados Unidos lo aprobaría o no, King decidió suspender las pláticas.

El antecedente más importante al Acuerdo de Libre Comercio Canada-Estados Unidos de 1989 es el denominado Acuerdo Auto Pact de 1965. Dicho acuerdo liberalizó el comercio al eliminar las tarifas en partes automotrices y vehículos respetando la legislación en torno a las reglas de origen (138), pero incluía una serie de salvaguardas en torno a ese sector: requería que los inversionistas mantuvieran la inversión en Canada y que se aseguraran que los vehículos ensamblados en ese país cumplieran con los requerimientos de contenido canadiense en sus partes. Es decir, el Auto Pact limitaba el acceso al mercado canadiense de

fabricantes calificados, esto es, firmas que llegaron a producir tantos carros en Canadá como los que eran vendidos en el país. Según el acuerdo, las firmas y compañías estaban obligadas a contemplar un 60 por ciento de contenido canadiense en los automóviles que serían vendidos a Canadá. El Acuerdo Auto Pact mejoro la eficiencia industrial, y las salvaguardas estimularon un enorme flujo de inversiones a Canadá a finales de la década del sesenta. Claro, los estadounidenses no estaban muy conformes con las salvaguardas, pero, el Auto Pact, como modelo para acuerdos futuros, era atractivo, en virtud de su efecto liberalizador sobre el comercio (139).

En retrospectiva, es posible ver como los canadienses han buscado asegurar la reciprocidad en el comercio con Estados Unidos, evitando un tratamiento discriminatorio para los productos y servicios canadienses que ingresan al mercado estadounidense. Sin embargo, Canadá es un país fundador del GATT y lo importante de la membresía en un organismo de esta naturaleza es que le permitió experimentar paralelamente una relación bilateral muy estrecha con Estados Unidos, asimilando el proceso de negociaciones comerciales multilaterales que caracterizó a las relaciones económicas internacionales posteriores a la terminación de la segunda guerra mundial. Ello ha llevado a que, dado lo atractivo del mercado estadounidense que, en tamaño equivale a diez mercados canadienses, Canadá se definiera en terminos económicos y políticos en relación a

Estados Unidos pero sin perder la perspectiva derivada de la evolución del comercio internacional. Porque si bien es cierto que es muy importante negociar con los estadounidenses, dicha negociación tiene sus riesgos. En este sentido, se recuerda, la opinión de quien fuera líder del Nuevo Partido Democrático de Canadá, Ed Broadbent, que manifestaba su temor de que Canadá se convirtiera en la estrella número cincuenta y uno en la bandera estadounidense luego de concretarse un acuerdo comercial total con EEUU (140).

4. 2. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CANADA-ESTADOS UNIDOS: ¿ZONA DE LIBRE COMERCIO O MERCADO COMUN?

"No hay una tontería más perniciosa que haya inventado el hombre, que los tratados comerciales."

Disraeli

Para algunos sectores de la población canadiense, el acuerdo suscrito con Estados Unidos en 1989, representa una integración económica. Se ha hablado incluso del "mercado común norteamericano" y de la "anexión de Canadá a Estados Unidos". Sin embargo, no hay que olvidar que una zona de libre comercio es muy distinta a un mercado común o a una integración económica total, al menos conforme a la teoría de la integración que Bela Balassa y otros estudiosos han elaborado. Lo que, sin embargo diferencia a las zonas de libre comercio como la europea, y aquellas promovidas por Estados Unidos, es que, dada la importancia de este país en el planeta, las consideraciones económicas difícilmente pueden ser diferenciadas de las políticas y

estratégicas.

Cuadro 14
TARIFAS POR SECTOR INDUSTRIAL TRAS LA RUNDA TOKYO
(porcentajes)

	Canada	Estados Unidos
Textiles	16. 9	7. 2
Vestidos	23. 7	18. 4
Productos de piel	4. 0	2. 5
Calzado	21. 5	9. 0
Productos de madera	2. 5	0. 2
Muebles y accesorios	14. 3	4. 6
Papel	6. 6	0. 0
Impresos	1. 1	0. 3
Productos químicos	7. 9	0. 6
Petróleo	0. 4	0. 0
Caucho	7. 3	3. 2
Productos minerales no metálicos	4. 4	0. 3
Productos de vidrio	6. 9	5. 7
Hierro y acero	5. 1	2. 7
Metales no ferrosos	3. 3	0. 5
Productos metálicos	8. 6	4. 0
Maquinaria no eléctrica	4. 6	2. 2
Maquinaria eléctrica	7. 5	4. 5
Equipo de transporte	0. 0	0. 0
Manufacturas diversas	5. 0	0. 9

Notas: Las tarifas canadienses han sido calculadas en base a las importaciones que provienen de Estados Unidos y vice-versa.

Fuente: Wonnacott, Paul, The United States and Canada: The Quest for Free Trade (Washington, D. C.: Institute for International Economics, 1987), p. 4.

Así, aunque formalmente el documento firmado por Estados Unidos y Canadá en 1989 ha sido denominado como "acuerdo de libre comercio", en la práctica, reviste una serie de características particulares donde no sólo se llevará a cabo la eliminación de barreras arancelarias y no-arancelarias al comercio mutuo, sino que también se estipulan facilidades para el flujo de capitales,

inversiones, e inclusive se ha instituido un p nel u organismo encargado de solucionar las controversias que deriven de la concreción del acuerdo. Todos estos aspectos, distan mucho de limitarse a lo que Balassa espera de una zona de libre comercio.

Con anterioridad a la firma del Acuerdo de Libre Comercio de 1989, alrededor del 80 por ciento del comercio entre Canadá y Estados Unidos ya estaba libre de aranceles y restricciones tarifarias, ello, como producto de las negociaciones efectuadas en el marco del GATT en las diversas rondas efectuadas, entre ellas, la de Tokio, tal y como se ilustra en el cuadro 14.

La Ronda Tokio fue la septima ronda de negociaciones comerciales multilaterales bajo los auspicios del GATT. Fue, a juicio de los expertos, una de las rondas de mayor alcance y, por lo tanto, de las más significativas hasta ahora realizadas (141). La Ronda Tokio se inició formalmente en 1973, pero las negociaciones más importantes no comenzaron sino hasta enero de 1975 cuando Estados Unidos obtuvo del Congreso la autorización para negociar siguiendo los lineamientos del Acta Comercial de 1974. En la Ronda de Tokio participaron noventa y nueve países, y el proceso culminó el 12 de abril de 1979.

Fueron dos negociaciones principales las que se llevaron a cabo durante la ronda citada. Se habi  tanto de las medidas tarifarias como de las no-tarifarias en países específicos sobre

bases bilaterales. Bajo el principio de "la nación más favorecida" del GATT, los beneficios negociados bilateralmente se extenderían a todos aquéllos países que recibían el tratamiento de nación más favorecida. Estados Unidos y Canadá, además de las detalladas negociaciones relacionadas con las tarifas y aranceles, realizaron y tomaron medidas en torno a las restricciones no-arancelarias en un contexto bilateral. En otras palabras, en la Ronda Tokio, las tarifas se hicieron menos importantes que los impedimentos no-arancelarios al comercio, como consecuencia del creciente proteccionismo desarrollado por las naciones más industrializadas (142).

Tras la conclusión de la Ronda de Tokio era evidente que tanto Canadá como Estados Unidos buscarían ampliar la liberalización comercial. Canadá en lo particular, decidió continuar las pláticas para lograr un libre comercio total, negociando cada uno de los sectores comprometidos en el comercio con EEUU. Así, el Acuerdo de Libre Comercio Canada-EEUU (ALC o FTA por sus siglas en inglés Free Trade Agreement), entró en vigor, tras un intenso debate en el país del maple, y con escasas controversias en EEUU, el 19 de enero de 1989.

4. 3. DIVERSOS ASPECTOS DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CANADA-ESTADOS UNIDOS

"Se trata de un principio final de crematística: el de conseguir siempre que sea posible, el monopolio."

Aristoteles

a) Tarifas

Canadá es un pequeño mercado (con 26 millones de habitantes en contraste con los 250 millones que integran la población de Estados Unidos) que depende del comercio internacional para su prosperidad. Ya se ha mencionado que por casi sesenta años sus industrias se desarrollaron bajo los lineamientos de la Política Nacional Proteccionista introducida en 1879.

En la actualidad, alrededor del 30 por ciento del producto nacional bruto canadiense es generado directamente por las exportaciones. Entre 70 y 80 por ciento de esas exportaciones se dirigen a Estados Unidos. De ahí que la decisión de firmar un FTA con los estadounidenses suponga un mejor acceso en términos comerciales al mercado de ese país, que con las disposiciones obsoletas estipuladas por el GATT para regular el comercio entre países (143).

Por lo que se refiere al acuerdo tarifario, podría decirse que es la parte más significativa del FTA Canadá-Estados Unidos en términos de la liberalización comercial, aunque recibió poca atención del público. Según este acuerdo, todas las tarifas entre Canadá y Estados Unidos serán eliminadas, sin excepción, a lo largo de un periodo de diez años. Las tarifas en algunos sectores habrán iniciado el proceso de remoción a partir del 1º de enero de 1989. Para otros sectores, las reducciones tarifarias

experimentaran cinco periodos progresivos anualmente, o hasta diez periodos, dependiendo del tiempo que requiera el sector para ajustarse (144).

Por otra parte es menester hacer referencia a la importancia que revisten las reglas de origen para los productos canadienses y estadounidenses (145), especialmente si se piensa en los términos de la internacionalización de fases y procesos productivos que tienen lugar en la actualidad.

Por último cabe referirse a las proyecciones que existen en torno a las posibilidades reales que el acuerdo tarifario reviste en la relación comercial bilateral. Según el Economic Council of Canada se estima que el comercio para uno u otro país se incrementaría a cerca de \$ 15 mil millones de dólares para 1975. Sin embargo, esta proyección da por hecho un acuerdo mucho más amplio que el que Canadá y Estados Unidos han materializado. Por ello, se habla de que, una vez que las tarifas sean suprimidas, las exportaciones de Estados Unidos a Canadá se incrementarán en \$ 2 mil millones 400 mil dólares, mientras que las exportaciones canadienses crecerán alrededor de \$ 1 mil millones 100 mil dólares (146).

b) Agricultura

La característica preponderante en la relación existente

entre Canada y Estados Unidos en la política comercial agrícola es su posición común con respecto al resto del mundo. Ambos países exportan productos agrícolas y alimentos (o sustitutos muy cercanos); ambos sirven a los mismos mercados, como se ha visto en la venta de granos a la antigua Unión Soviética; ambos se enfrentan a un acceso restringido a los mercados de importación a través del subsidio de alto costo en la producción mundial y por la competencia desleal que enfrentan por parte de terceros mercados que también subsidian sus exportaciones - véase CE.

Cuadro 15
EXPORTACIONES CANADIENSES DE PRODUCTOS AGRICOLAS A ESTADOS UNIDOS, 1974-1983

Producto	Promedio 1974-78	1979	1980	1981	1982	1983
(en millones de dólares)						
Todos los productos agrícolas	606.3	1007.3	112.7	1260.2	1606.1	1735.4
Granos	47.6	24.8	36.2	38.8	73.0	65.8
Productos de granos	45.1	68.5	83.5	93.5	108.0	122.3
Alimentos animales	43.7	61.7	68.2	77.4	80.5	99.0
Oleaginosas	20.1	26.5	27.1	72.6	43.1	58.0
Productos oleaginosos	4.6	6.0	9.4	19.3	14.6	26.7
Animales vivos	102.4	193.2	202.7	166.2	264.3	271.0
Res y ternera	40.7	95.8	109.8	126.1	137.0	137.8
Puerco	24.7	75.0	136.2	156.4	269.1	232.5

Otros productos animales	60.3	97.6	93.2	90.9	83.8	85.3
Lácteos	8.0	11.5	7.2	8.9	10.7	12.0
Aves y huevos	7.2	6.8	12.0	12.1	11.6	18.1
Frutas y nueces	27.4	46.0	40.9	46.8	65.0	65.4
Vegetales (excl. papas)	19.1	32.8	39.5	46.5	57.7	81.0
Papas	7.2	11.8	18.6	42.1	44.2	36.2
Semillas para cultivo	15.4	17.5	17.2	18.2	19.6	39.5
Productos de maple	7.1	12.5	13.0	15.2	17.2	18.3
Azúcar	19.3	40.8	1.1	1.9	26.0	36.7
Tabaco	5.2	18.3	13.0	20.9	33.8	26.0
Fibras vegetales	5.0	7.4	7.6	11.9	18.8	20.4
Plantaciones de granos	11.2	8.8	5.2	11.2	21.5	20.2
Otros productos agrícolas	68.1	108.3	139.3	141.9	154.6	206.1

Fuente: Agriculture Canada, Canada's Trade in Agricultural Products (Ottawa: Supply and Services Canada, annual).

En el comercio continental, Canadá y Estados Unidos intercambian una amplia variedad de alimentos y productos agrícolas, y el valor de este comercio ha crecido en años recientes, como se ilustra en los cuadros 15 y 15 bis. Además, el déficit histórico de los canadienses en el comercio agrícola con los estadounidenses se ha reducido ya que Canada disminuyó sus

importaciones de maíz y ha desarrollado un amplio superavit con Estados Unidos en la venta de animales vivos y carnes rojas.

Las condiciones de acceso para los productos agrícolas y alimentarios a cada país y los términos en que sus respectivos productores compiten están determinados por barreras y políticas agrícolas nacionales que las respaldan. De ahí que no haya podido realizarse la liberalización en este sector en términos bilaterales.

En resumen, el sector agrícola ha sido un apartado difícil para ambos países en virtud de tres razones principales:

- 1.- El sector está sujeto a una extensa regulación técnica y económica;
- 2.- Los subsectores más altamente protegidos son y cuentan con una amplia influencia política;
- 3.- Los mayores problemas en el comercio agrícola (como el uso de subsidios y restricciones cuantitativas de importación) solo podrán ser solucionados satisfactoriamente en las negociaciones multilaterales que se conduzcan en el ámbito del GATT (147).

Se ha establecido que se buscara mejorar el acceso de las exportaciones canadienses de productos de granja y alimentos al mercado estadounidense a través de un desvanecimiento gradual de todas las tarifas en un periodo de diez años, a la vez que se excluyen las exportaciones de ganado vacuno de las restricciones

cuantitativas de la ley de Importación de Carne de Estados Unidos, mientras que Canadá queda exenta de cualquier futura restricción cuantitativa impuesta por los estadounidenses en granos. El mejoramiento en el acceso resultara de una aplicación exitosa de los acuerdos para prohibir el uso de regulaciones técnicas, aceptando la equivalencia de una

Cuadro 15 bis
EXPORTACIONES ESTADUNIDENSES DE PRODUCTOS AGRICOLAS A CANADA,
1974-1983

Producto	Promedio	1979	1980	1981	1982	1983
				1 9	7 4	7 8
(en millones de dólares)						
Todos los productos agrícolas	1871.0	1678.4	2916.2	3263.7	3060.5	3117.8
Granos	119.3	142.3	218.5	251.3	158.9	110.8
Productos de granos	44.4	64.4	79.5	87.3	91.1	108.8
Alimentos animales	33.2	51.2	56.8	61.6	75.6	72.7
Oleaginosas	134.4	173.7	191.3	161.3	190.1	161.9
Productos oleaginosos	164.2	231.7	207.7	214.1	195.7	227.3
Animales vivos	61.5	45.2	84.6	165.8	96.1	91.8
Res y ternera	24.6	26.1	34.2	52.6	47.8	56.3
Puerco	103.7	62.8	30.3	38.7	36.6	36.5
Otros productos animales	106.6	229.8	201.0	209.5	184.3	205.7
Lácteos	7.4	10.3	10.4	10.3	10.9	10.5
Aves y huevos	44.8	71.5	55.6	69.4	73.3	76.7

Frutas y nueces	373.5	595.8	648.1	735.2	775.6	741.8
Vegetales (excl. papas)	228.9	353.7	354.6	444.7	458.6	485.7
Papas	27.9	25.3	28.3	49.0	36.3	34.9
Semillas para cultivo	26.4	53.7	52.2	56.9	45.9	48.1
Azúcar	25.9	13.4	41.8	37.3	15.3	22.6
Tabaco	5.3	7.1	31.5	5.5	10.2	20.3
Fibras vegetales	63.2	101.6	119.5	126.5	74.8	100.5
Plantación de granos	117.0	182.6	223.9	175.2	164.8	167.1
Otros productos agrícolas	140.2	215.0	224.3	285.6	291.6	309.6

Fuente: Agriculture Canada, Canada's Trade in Agricultural Products (Ottawa: Supply and Services Canada, annual).

inspección nacional y sistemas de certificación. Pero los problemas no parecen haberse solucionado y, por ejemplo, Estados Unidos acusó recientemente a Canadá de subsidiar su producción de carne de puerco, hecho que creó una gran polémica entre los canadienses, luego de que el asunto llegó a ser discutido en el seno mismo del GATT. Para ciertos sectores de la población de Canadá, la actitud estadounidense atenta contra la operatividad misma del FTA entre ambos países (148).

c) Vinos y bebidas destiladas

Este punto fue ampliamente debatido por los problemas que representa para las provincias de Ontario y de la Columbia Británica, sobre todo ésta última, que es importante productora de bebidas destiladas y que llegó a manifestar públicamente que no acataría el libre comercio con Estados Unidos. Sin embargo, se buscó un arreglo parcial, según el cual, el gobierno de Mulroney acordó que la venta de vinos y bebidas alcohólicas en Ontario y la Columbia Británica sería ampliamente regulada y que el sector sería resguardado (149).

A pesar de esta disposición, Estados Unidos ha pretendido usar el acuerdo de libre comercio para revertir un aumento en el precio de la cerveza estadounidense que importa la provincia de Ontario. Sólo que a principios de 1992, EEUU acusó a Canadá de competencia desleal por esta práctica, y el problema fue llevado, al igual que en el caso de la carne de puerco, al GATT, el cual recomendó que EEUU fuera menos intransigente en su actitud hacia la cerveza que vende a Canadá. El GATT no encontró evidencias de daño para EEUU con las medidas adoptadas por los canadienses.

d) Energía

A finales de la segunda guerra mundial, Canadá producía únicamente pequeñas cantidades de petróleo. En 1946 más del 90 por ciento de la demanda doméstica de petróleo tenía que ser afrontada a través de importaciones. Sin embargo, el panorama energético de los canadienses cambió dramáticamente en 1947, con

Cuadro 16
PRODUCCION DE PETROLEO CRUDO DE ALBERTA, 1946-56

AÑO	Produccion (millones de barriles)	Porcentaje de cambio con res- pecto al año an- terior
1946	7. 7	
1948	10. 5	36. 4
1949	19. 8	88. 6
1950	27. 1	37. 6
1951	45. 8	69. 0
1952	58. 8	28. 4
1953	76. 7	30. 4
1954	87. 6	14. 2
1955	112. 9	28. 9
1956	143. 7	27. 5
Cambio, 1946-1956	136. 0	1 766. 2
Cambio porcentual por año, 1946-56		34. 0

Fuente: Para 1946 -calculado de E. Gray, the Impact of Oil (The Ryerson Press/Maclean-Hunter Ltd., Toronto, 1969), p. 14; para los otros años -1971 Statistical Yearbook-Canadian Petroleum Association (Canadian Petroleum Association, Calgary, 1972), p. 75.

el descubrimiento de importantes yacimientos petrolíferos en Leduc, Alberta, a unas cuantas millas al sur de Edmonton. Sigueron a Leduc una serie de hallazgos, entre otros, el de Redwater en 1948, el de Pembina en 1953 y el del Rainbow Valley en 1965. Con ellos, Canada entró a la era del petróleo, logrando la posibilidad de la autosuficiencia y de la exportación de energéticos (150).

Por ello, el sector energético provocó protestas colectivas

de la opinion pública canadiense en cuanto a la posibilidad de incluirla en el FTA (151). Por ejemplo, se tiene noticia de cómo la empresa canadiense Hydro-Québec exporta energía hidráulica ya procesada a Estados Unidos. Este aspecto es muy delicado si se piensa en los términos en que podría incluirse en un acuerdo energético entre Mexico y Estados Unidos. Curiosamente, el suministro de energía procesada por parte de Québec a Estados Unidos, coincide con el proceso de privatización de Hydro-Québec, puesto a la venta recientemente, por el gobierno de la provincia encabezado por Robert Bourassá.

El capítulo de energía abarca una enorme proporción del comercio con Estados Unidos, equivalente a \$ 10 mil millones de dólares canadienses anuales (152) y que consiste fundamentalmente en exportaciones hacia Estados Unidos. Quizá por ello se puede apreciar el cuidado puesto en la redacción de este apartado, en tanto que parece ser el más recíproco del acuerdo, ya que establece que Canadá será un confiable proveedor si Estados Unidos se comportase como un cliente de fiar, a la vez que ambos países compartirían su energía en la eventualidad de una crisis energética. También ha sido contemplado el acceso de Canadá al petróleo de Alaska, así como la extensión, para los canadienses, de restricciones en el enriquecimiento de uranio, hecho que parece atentar contra las ventas de este mineral en Estados Unidos (153).

Cuadro 17
COMPARACION DEL COSTO DE LA ELECTRICIDAD PRODUCIDA POR UNA
SOCIEDAD ESTATAL Y UNA EMPRESA PRIVADA (TOMANDO COMO BASE A
QUEBEC CON UN 100 %)

Sociedades estatales		Empresas privadas	
Quebec	100 %	Nueva York	366 %
Toronto	128 %	Chicago	244 %
Winnipeg	98 %	Detroit	268 %
Calgary	114 %	Boston	274 %
Vancouver	121 %	Isla del Principe Eduardo	(*)

(*) El costo es tan elevado que se ha planteado la nacionalización.

Fuente: Alternative, no. 11-22 Jun 1989, p. 2.

e) El Auto Pact

Desde 1965 el acuerdo automotriz Canadá-Estados Unidos ha sido una pieza central en la política comercial de los canadienses. Al lograrse un libre acceso al mercado estadounidense para los productos automotores canadienses, el acuerdo ha llevado a mejorar la eficiencia y a incrementar las exportaciones. Las exportaciones de autopartes a Estados Unidos, constituyen el 7 por ciento del producto nacional bruto de Canadá.

La inclusión de la industria de automóviles fue puesta en la

mesa de negociaciones en virtud de la insistencia de los estadounidenses, porque, según lo especifica el artículo XXIV del GATT, es necesario que un acuerdo de libre comercio cubra sustancialmente a todo el comercio. De esta manera, no solo se eliminarían las barreras restantes, sino que, a fin de cumplir con la disposición del artículo arriba citado, se incluyó un capítulo específico para productos automotores.

Diversas personas han criticado las cláusulas del FTA en este rubro, a grado tal, que cuando el negociador canadiense Simon Reisman anunció que había negociado un "auto_pact plus", el presidente de los trabajadores de la industria automotriz de Canadá, Bob White, dijo que lo que los negociadores habían logrado era un "auto_pact minus".

Este apartado y los acuerdos alcanzados parecen muy desaliñados. Es decir, si bien los canadienses han buscado protegerse de una política anti-dumping por parte de Estados Unidos (ya que los canadienses subsidian las exportaciones de sus productos), dicha protección se logró pero de manera tácita. Ello deja abierta la posibilidad de que los estadounidenses puedan poner restricciones al comercio en este sector en el futuro.

f) Servicios

Si se considera que Estados Unidos es un gran proveedor de

servicios a nivel mundial, no es de extrañar su insistencia en la inclusión de este sector en el acuerdo, tomándolo como ejemplo también para las negociaciones en la Ronda de Uruguay. En la década ochenta, prácticamente el 90 por ciento de los empleos generados en ese país fue en el sector servicios. Desde luego, los servicios revisten gran importancia en el comercio internacional, ya que sin ellos, prácticamente sería imposible realizar intercambios de productos primarios y manufacturas, sin mencionar la creciente presencia de servicios especializados como los financieros y profesionales.

En 1985, Estados Unidos registró un superávit con Canadá del orden de 1 mil millones 700 mil dólares, y en 1986 de 2 mil millones 300 mil, como se ilustra en el cuadro 18.

Cuadro 18
COMERCIO DE CANADA CON ESTADOS UNIDOS EN SERVICIOS

	Exportaciones			Importaciones		
	1983	1984	1985	1983	1984	1985
	(en millones de dólares)					
Servicios de viajes de negocios	2264	3146	3674	3903	5991	4158
Consultoría y otros servicios profesionales	111	136	171	105	90	124
Transporte	180	204	201	229	246	278
Administración	65	71	106	652	612	841
Investiga-						

ción y de- sarrollo	211	292	398	215	501	630
Comisiones	259	313	347	221	253	320
Derechos de autor, pa- tentes y marcas re- gistradas	33	28	45	745	868	887
Películas y radio difu- sión	22	23	27	152	146	162
Anuncios, promoción	29	34	39	63	63	77
Servicios financie- ros						
Seguros	273	329	425	435	435	517
Otros servi- cios finan- cieros	ND	ND	ND	122	89	101
Servicios de cómputo	60	90	75	68	67	90
Renta de equipo	129	150	180	441	410	372
Franqui- cias	-	-	-	-	-	-
Comunica- ciones	91	109	114	25	43	34
Servicios de refinación	45	56	54	-	-	-
Herramientas para autos	508	494	580	447	521	508
Otros servicios	153	165	176	322	328	419
Fletes y embarques	2346	2828	2676	1951	2416	2528

Servicios del gobierno	220	215	246	403	460	532
Otros servicios	222	275	277	251	265	279
Total de todos los servicios	7622	8958	9812	10807	12016	12873

Fuente: Statistics Canada, seleccionado de Canada's International Trade in Services, 65-510 y Quarterly Estimates of the Canadian Balance of International Payments, 67-001.

El argumento estadounidense en torno a la inclusion de este sector fue que si se liberalizaban los bienes sin liberalizar los servicios, el FTA seria un documento sumamente limitado y ajeno a la realidad del comercio internacional en el que los flujos visibles e invisibles son simultaneos.

Ahora bien, en el cuadro 18 es posible observar que Estados Unidos tiene una clarisima ventaja sobre Canada en el aprovisionamiento de servicios. De ahí que en el FTA Canadá-Estados Unidos se busque prevenir la introduccion de nuevas politicas discriminatorias, más que dismantelar las barreras en el comercio de servicios. Quizá uno de los unicos avances en este rubro fue la reduccion de las restricciones para los viajes de los hombres de negocios. Aun así, es evidente que los canadienses están en franca desventaja en dicho sector (154).

g) Inversiones

Estados Unidos promovió la inclusión de este apartado en el acuerdo, debido a las dificultades que encontraba para invertir en Canadá. Hay que tomar en cuenta que, el hecho de que los estadounidenses hayan mantenido una legislación que favorece la inversión extranjera en los últimos doscientos años, fue un argumento que sirvió como elemento en las negociaciones con los canadienses. Nuevamente, Estados Unidos había ejercido presión a fin de que las inversiones fueran incluidas en el marco del GATT, sin obtener resultados favorables (155). Este no es un hecho fortuito si se piensa que a mediados de la década de los ochenta Estados Unidos dejó de ser el mayor acreedor y se convirtió en el mayor deudor del orbe. Paralelamente, Estados Unidos buscó una alianza financiera con Japón a fin de dar estabilidad a este sector en la economía internacional.

Sin embargo, por más criticable que sea la presencia de los flujos financieros en un "acuerdo de libre comercio", en términos reales, es difícil separar los intercambios de bienes y servicios de los de los capitales, ya que, como se explicaba en el apartado anterior, ocurren al mismo tiempo.

Dado el crecimiento que registran las inversiones canadienses en el mundo, y en particular, en Estados Unidos (véase el cuadro 19), se ha buscado que el FIA Canadá-Estados Unidos proteja a los canadienses en la eventualidad de un cambio de las políticas estadounidenses de inversión en el futuro (156).

Sin embargo, la inversión extranjera que ha llegado a territorio canadiense para generar o participar en nuevas empresas o proyectos, ha sido mínima. Se estima que más del 60 por ciento corresponde a empresas canadienses compradas por empresas extranjeras, algunas de ellas para ser reubicadas, o inclusive, trasladadas a Estados Unidos que es un mercado más atractivo a los ojos de los inversionistas (157).

Cuadro 19
INVERSION REAL, IMPULSO FISCAL Y MONETARIO Y CRECIMIENTO (EN PORCENTAJES) DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO DE CANADA Y ESTADOS UNIDOS, 1980-88

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Canada									
Crecimiento real del PNB	1.5	3.7	-3.2	3.2	6.3	4.6	3.2	4.0	4.2
Impulso real a inversiones	8.5	8.0	-7.8	-3.9	-4.2	3.6	1.8	5.6	7.8
Impulso fiscal	0.5	-0.7	1.4	1.1	1.5	1.5	-1.0	-0.6	-0.4
Impulso monetario	6.6	0.5	4.0	-2.4	-5.0	1.9	3.0	1.7	ND
Estados Unidos									
Crecimiento real del PNB	-0.2	1.9	-2.5	3.6	5.8	3.4	2.8	3.4	4.0
Impulso real a inversiones	-7.7	-0.8	-7.1	4.6	10.0	2.0	-2.8	-1.5	1.4
Impulso fiscal	0.7	-0.5	0.5	0.6	0.6	0.7	0.2	-0.3	0.3
Impulso monetario	-0.9	-2.1	5.4	5.1	-2.6	2.5	2.9	-1.2	ND

Fuente: International Monetary Fund 1988, pp. 60, 61, 66, 76, 77.

h) Resolución de disputas comerciales

El acuerdo proporciona en esta parte, elementos para resolver disputas comerciales en los casos de políticas de subsidios aplicadas por cualquiera de los dos países, así como también provee de los mecanismos para solucionar los problemas que se deriven de la aplicación del acuerdo. Con ello se busca que las leyes anti-dumping y los impuestos compensatorios sean aplicados de manera imparcial. Recuérdese que, los estadounidenses han alegado la existencia de subsidios en casi todas las actividades productivas canadienses. Así, Estados Unidos ha aplicado políticas anti-dumping en contra de Canadá. Sin embargo, Estados Unidos también protege sus actividades económicas y su mercado doméstico de la competencia extranjera. De ahí que los canadienses argumenten la "competencia desleal" de los estadounidenses (158).

Para resolver los problemas derivados de la extensa zona de libre comercio norteamericana, se ha previsto la creación de un panel, mismo que deberá dictaminar si algún producto o actividad han sido o no subsidiados o si tiene alguna irregularidad en su contenido. Quizá lo más paradójico del caso es que el término "subsidio" no ha sido todavía definido, hecho que deja sin limitar la capacidad de acción de dicho panel.

i) Otras provisiones

Uno de los aspectos más controvertidos en Canadá durante las negociaciones previas a la firma del acuerdo, fue lo relativo a la cultura y a la preservación de la identidad nacional frente a la presión estadounidense. En una sincera reflexión acerca de los aspectos de cultura e identidad canadienses, el escritor Robertson Davies señala que "Los estadounidenses son precisamente lo que nosotros no somos, y lo que tampoco queremos ser... Creo sinceramente, que nuestra tierra no ha dado cualidades que nos hacen más afines a los países escandinavos que a cualquier parte de los Estados Unidos, exceptuando a Irlanda e Inglaterra. He hablado de nuestra introspección nacional y veo en ella un sentimiento que nos vincula más fuertemente a las tierras de Ibsen y Strindberg que a cualquier otra al sur de nosotros... La unidad política con un país más agresivo y poderoso no puede significar la muerte de la esencia de nuestro propio país. Pero dicha vinculación podría ser peligrosa y, en algunos aspectos, empobrecedora, por lo que deseo que la mayoría de los canadienses, para ese momento, hayan tenido el sentido común como para declararse contra eso. Ya existe una estrecha vinculación, y es suficiente, ya que hay que evitar que ese vínculo se convierta en un grillete" (159).

Lo anterior se cita por el hecho de que gran parte de los medios impresos, esto es, libros y publicaciones, así como las transmisiones por radio y televisión, sin contar la música y otras industrias culturales, son, o se originan en su mayoría, en

Estados Unidos. Sobre este punto, sin embargo, el FIA solamente indica que se buscará preservar la identidad y la soberanía cultural de los canadienses.

Otro problema significativo es el aspecto ecológico en el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá ya que, como se sabe, los desechos de las industrias y la diseminación de contaminantes ubicados en los Estados del norte de la Unión Americana, causan la llamada lluvia ácida que afecta a esa región y a las ciudades canadienses de la zona fronteriza (160).

Adicionalmente, existe preocupación por la idea de desarrollar una política energética continental, ya que ello podría llevar a la destrucción o a un deterioro muy severo del medio ambiente (161). También se ha planteado un proyecto para exportar agua fresca canadiense a Estados Unidos, denominado Gran Canal (162) que ha encontrado gran oposición entre la población del país del maple.

Mencion aparte merece el aspecto laboral, donde el número y las condiciones de los sindicatos son muy distintos en Canadá y Estados Unidos.

En Canadá, prácticamente todas las provincias -a excepción de la Columbia Británica y de Nova Scotia-, otorgan la membresía automática a los trabajadores si estos ya firmaron las

Cuadro 20
SITUACION LABORAL EN ALGUNOS ESTADOS DE LA UNION AMERICANA

Estados con "Derecho a trabajo"	Salario minimo en 1987	Indice de sindicalizacion en 1982	1986 indice en cada Edo. con respecto a EEUU/ingreso per capita por Estado	1986 Porcentaje del ingreso nacional per capita en cada Estado
Alabama	ninguno	18. 2 %	42	77 %
Arizona	ninguno	12. 8 %	27	92 %
Arkansas	\$ 3. 05 - \$ 3. 35*	13. 2 %	47	76 %
Florida	ninguno	9. 6 %	19	100 %
Georgia	\$ 3. 25	12. 7 %	28	92 %
Iowa	ninguno	20. 5 %	30	91 %
Kansas	\$ 1. 60	12. 0 %	18	100 %
Louisiana	ninguno	13. 8 %	46	76 %
Mississippi	ninguno	9. 3 %	50	66 %
Nebraska	\$ 1. 60	16. 3 %	25	94 %
Nevada	\$ 3. 35	22. 1 %	10	105 %
Carolina Nte.	\$ 3. 35	8. 9 %	36	85 %
Dakota Nte.	\$ 2. 80 - \$ 3. 10*	14. 2 %	35	85 %
Carolina Sur	ninguno	5. 8 %	43	77 %
Dakota Sur	\$ 2. 80	10. 3 %	39	81 %
Tennessee	ninguno	17. 3 %	38	82 %
Texas	\$ 1. 40	12. 5 %	26	92 %
Utah	\$ 2. 50 - \$ 2. 75*	16. 8 %	48	75 %
Virginia	\$ 2. 65	10. 9 %	11	105 %
Wyoming	\$ 1. 60	15. 6 %	34	87 %

* El indice depende de la industria

** El Departamento del Trabajo de Estados Unidos, por razones presupuestales, no ha recopilado los indices de sindicalizacion desde 1982. En 1982, el nivel nacional de sindicalizacion era de 21. 9 % de los trabajadores no-agricolas. El nivel nacional de sindicalizacion en 1986 fue de 17. 8 %.

Fuente: Citado por Michael Lynk, "Labour Law Erosion" en Fin, Ed, Calvert, John y Cameron, Duncan, op. cit., p. 74.

credenciales correspondientes (163). En Estados Unidos, en cambio, se ha buscado que los sindicatos se alejen hasta donde

sea posible, de los centros de trabajo, dejando a los trabajadores con nula o escasa protección laboral (164).

Por otra parte, en Estados Unidos, el número de trabajadores sindicalizados ha decrecido y hay Estados donde ni siquiera se ha fijado un salario mínimo por hora de trabajo, como se ilustra en el cuadro 20.

En el terreno laboral existe un gran debate en torno a la participación de México en el NAFTA, ya que algunos estudiosos vislumbran este hecho como un intento por disminuir los salarios en Canadá y Estados Unidos con el argumento de que en la República Mexicana se pagan salarios, en determinadas zonas, inferiores a 69 centavos de dólar estadounidense por hora (165).

Pensando en términos costo-beneficio, al interior de Estados Unidos diversas industrias se han trasladado a aquellos Estados que no cuentan con trabajadores sindicalizados y que pagan bajos salarios, como Tennessee y Mississippi (166). En este sentido, y como se insistirá posteriormente, hay un desfase en la percepción de la idea de competencia, ya que un bienestar para las tres naciones no debe partir del equiparamiento a las condiciones de vida del país menos eficiente, sino, el contrario. La actual política de los países de la Comunidad Económica Europea apunta a que Grecia, Irlanda, España y Portugal -sus socios más pobres-, alcancen niveles de bienestar semejantes a los de Alemania,

Francia o el Reino Unido -sus socios más prósperos- y no al contrario.

De ahí que las enseñanzas del FIA entre Canadá y Estados Unidos sean fundamentales para entender el desenvolvimiento de las relaciones económicas promovidas por la política comercial externa de Estados Unidos.

4. 4. BALANCE DE LAS DISPOSICIONES DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CANADA-ESTADOS UNIDOS

"Somos el pueblo más ambicioso que el mundo ha visto; y mucho me temo que sacrificaremos nuestra libertad a nuestros sueños imperiales."

Henry J. Raymond
Editor del New
York Times, 1864

Como se ha visto, el documento de referencia denota avances sustanciales en el proceso de liberalización comercial, pero también hay desacuerdo en esferas sensibles, especialmente para los canadienses, quienes han debido aceptar las "sugerencias" estadounidenses en sectores como los servicios, las inversiones, etc.

Sin embargo, una de las enseñanzas más rescatables de todo el proceso de negociación hasta la concreción del acuerdo mismo, es la manera en que Estados Unidos ha presionado en aquellas esferas en donde existe una clara ventaja sobre los canadienses. Adicionalmente, el FIA entre Canadá y Estados Unidos plantea los

siguientes problemas a las provincias canadienses a lo largo del proceso de liberalización comercial que se realiza desde el 1º de enero de 1989 y que concluirá -se espera-, diez años después:

- a) Para la Columbia Británica, la industria pesquera deberá reducir los subsidios y progresar en plantas canadienses al arenque y salmón antes de exportarlos. En la industria de impresión y publicaciones, habrá una gran competencia por la reducción de restricciones a las compañías estadounidenses que publiquen en empresas de propiedad canadiense. La industria del transporte se enfrentará a la eliminación de las reglas de origen con contenido canadiense. Por último, la industria textil y del vestido tendrá que acostumbrarse al flujo continuo de importaciones provenientes de las industrias estadounidenses, que tienen jornadas laborales más intensas y salarios bajos (167).
- b) Para la provincia de Alberta, no sólo subsiste el problema derivado del acceso concedido a Estados Unidos a los recursos energéticos de esa provincia. En el terreno agrícola, continúan las presiones por los subsidios que otorga el gobierno de Estados Unidos a sus agricultores y granjeros, por lo que muy probablemente disminuirán los precios en detrimento de los costos de producción de esa provincia.
- c) Saskatchewan es otra de las grandes provincias productoras de granos. Aquí, la población rural equivale al 40 por ciento del total de la provincia. Los exportadores de ganado porcino y vacuno, deben hacer frente a la intensa competencia estadounidense en ambos rubros.
- d) En Manitoba se debatió, previo a la firma del acuerdo, la amenaza a la agricultura, las manufacturas, la industria de los servicios y la pérdida de soberanía cultural frente a Estados Unidos.
- e) En Ontario, que es el centro tradicional en la producción de manufacturas canadienses, con las modificaciones introducidas en el acuerdo ~~EUCA~~ ~~EUCA~~ ~~EUCA~~, pueden afectar a los productores, en virtud del énfasis en las reglas de origen de los pro-

ductos -que estipulan un 50 por ciento de contenido canadiense- a fin de que los bienes automotores sean objeto de reducciones o privilegizaciones arancelarias.

- f) El caso de Québec es dramático. Fue la provincia que más apoyó la firma del acuerdo de libre comercio con los estadounidenses, por considerar que los anglo-parlantes de Canadá, eran, finalmente, menos atractivos para comerciar que los anglo-parlantes de Estados Unidos.

En Québec, además, se tiene la presencia de empresas multinacionales que absorben, paulatinamente, a los sectores más dinámicos de la economía de la provincia, especialmente en lo que se refiere a la producción de huevos, frutas enlatadas y vegetales.

- g) Para las provincias marítimas canadienses, el acuerdo de libre comercio proporciona beneficios potenciales a la industria pesquera. Sin embargo, a diferencia de otras provincias, Newfoundland y la región adyacente, dependen, más que ninguna otra parte del país, del apoyo del sector público para la generación de empleos y actividades productivas en beneficio de los Atlantic Canadians y una de las tendencias paralelas al desenvolvimiento del papel del Estado en la economía (108).

Como se ve, la liberalización no es un proceso que pueda ser ejecutado tan fácilmente. Los canadienses han desarrollado en términos históricos una estrecha vinculación entre sus ciudades del sur (Vancouver, Calgary, Regina, Toronto, Ottawa, Montreal, etc.), con las ciudades norteañas fronterizas de Estados Unidos (Seattle, Detroit, Buffalo, Boston, Chicago, etc.).

La acción desarrollada por Québec integrarse más a Estados Unidos que a Canadá, sugiere un problema más amplio que el planteado en la enmienda del Lago Meech, misma que fija la posible secesión quebequense del país del maple. Más allá del

sentir de Québec, subsiste el problema de la integración de las provincias que conforman al segundo país más grande del planeta. De hecho, el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos sugiere que, paulatinamente el desarrollo económico canadiense se dará en la franja fronteriza con Estados Unidos intensivamente, y no a lo ancho y largo del territorio de Canada, ampliando la brecha entre los canadienses que habitan en zonas más al norte o al oriente del país (169). Según una reciente encuesta realizada por la empresa Gallup, el 52 por ciento de los canadienses está en oposición al acuerdo de libre comercio firmado con Estados Unidos que ya cumplió su tercer año tras su entrada en vigor. En el momento en que se firmó éste, el 44 por ciento de los canadienses estaba a favor y el 38 por ciento en contra. Por su parte, la central sindical Canadian Labour Congress culpa al acuerdo de la pérdida de 226 mil empleos (170).

Desde luego que con ello no se pretende minimizar los beneficios potenciales del establecimiento de una extensa zona de libre comercio en Norteamérica. Pero la experiencia canadiense denota lo lejos que se está todavía de trascender los intereses nacionales en un interés colectivo, en contraste con la creciente transnacionalización de las economías.

4. 5. ENSEÑANZAS DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CANADA Y ESTADOS UNIDOS

"...Un grupo de Estados cuyo objetivo fundamental en materia de seguridad y que se vinculan de una forma tan estrecha en su seguridad nacional no puede ser considerados independiente de la del otro."

Barry Buzan

A medida que se fortalecen los procesos de cooperación e integración económica en el mundo, Estados Unidos ha manifestado su preocupación por no quedar al margen de los mismos, siendo objeto de la discriminación de uno o más bloques económicos. Puesto que Canadá no es una potencia económico-política de gran importancia en los asuntos mundiales, ha vuelto los ojos hacia su poderoso vecino. Canada lo ha hecho, atraído por las ventajas potenciales de comerciar con un mercado diez veces mayor al propio, enfrentándose a menudo a negociaciones difíciles, donde los estadounidenses han tratado de introducir aquellos elementos que les reportan mayores beneficios y que no necesariamente corresponden a los intereses e inquietudes de los canadienses. Estados Unidos lo ha hecho, pensando en las implicaciones geopolíticas derivadas de una relación más estrecha con Canadá, facilitada por la evolución histórica de las relaciones tan dinámicas y complementarias entre ambas naciones.

Sin embargo, hay diferencias cuantitativas y cualitativas en los procesos en que ha participado Canadá. Por ejemplo, se ha visto que el FIA Canadá-Estados Unidos tiene una historia de

negociaciones que se remonta a hace más de 130 años. Durante todo ese tiempo, ambos países realizaron acuerdos sectoriales, mismos que, en el marco del GATT, prepararon el terreno para una negociación más amplia.

No hay que olvidar tampoco, el hecho de que Canadá es considerada una de las siete naciones más industrializadas del orbe, y que además, ocupa una posición estratégico-militar incomparable, desde la óptica del interés y seguridad nacionales de Estados Unidos.

De esta manera, el acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos ha fijado los lineamientos de las relaciones comerciales entre dos naciones ricas -esto es, en una vinculación Norte-Norte-.

El FTA Canadá-Estados Unidos ha tenido importantes repercusiones para México, siendo la más trascendente, quizá, el anuncio de la firma de un acuerdo similar entre el Estado mexicano y los canadienses y estadounidenses. Pero hay otros efectos no menos importantes, como se verá más adelante.

R E F E R E N C I A S

(130) Véase Smith, Allan, "Mexico y Canadá, diversidad de la similitud", en Suplemento Política, El Nacional, 21 de mayo de 1992, pp. 24-25.

(131) Ibidem.

- (132) Es interesante observar el comportamiento de Canadá con respecto a la Gran Bretaña. Por ejemplo, cuando los británicos decidieron ingresar a la CE en 1972, Canadá nuevamente volvió sus ojos a Estados Unidos, buscando estrechar aún más su relación comercial en Norteamérica.

Saxe-Fernández, John, "Deuda externa y desnacionalización integral", op. cit., p. 72.

- (133) Los canadienses han preferido utilizar el término "reciprocidad" en vez del de "libre comercio".

- (134) Winham, Gilbert R., *Trading with Canada. The Canada-U. S. Free Trade Agreement*, New York, Priority Press Publications, 1988, p. 4.

- (135) El resentimiento estadounidense hacia Canadá, se debió a que durante la Guerra de Secesión, EEUU pretendía la expansión hacia el norte a costa de los anglo y franco-canadienses. Esto llevó a que la corona británica como soberana de Canadá, acelerara la reforma política con miras a propiciar el autogobierno de la colonia en una unión federal. Antes de la Guerra de Secesión, el Alto (anglo) y el bajo (franco) Canadá, tenían muy poco contacto mutuo y se temía que a semejanza de lo acontecido en EEUU, pudiera producirse una secesión del país, fracturando el diseño hegemónico planteado por los británicos. Como resultado de todo lo anterior, sería institucionalizada la federación canadiense, a la que se unieron, paulatinamente, las provincias que hoy conforman al segundo país más grande del orbe.

Con referencia a la decisión de EEUU de abrogar al Acta de Reciprocidad, ésta actitud causó gran consternación en Canadá a tal grado que, cuando se negociaba el acuerdo de 1989, muchos canadienses dudaban de la capacidad de Estados Unidos para acatar las disposiciones establecidas al institucionalizar el libre comercio.

- (136) Winham, Gilbert R., op. cit., p. 5.

- (137) Winham, Gilbert R., op. cit., p. 6.

- (138) En el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos de 1989 se estipula que, para que un producto o bien sea objeto de reducciones arancelarias y tratamiento preferencial, debe contar, por lo menos con un 50 por ciento de sus componentes con manufactura canadiense o estadounidense.

- (139) Winham, Gilbert R., op. cit., p. 51-52.
- (140) Winham, Gilbert R., op. cit., p. 1.
- (141) La Ronda Tokyo podría ser considerada como el principio de una etapa y el fin de otra para el GATT. Es el inicio de una posible reglamentación del comercio internacional más allá del espectro del multilateralismo clásico (el comportamiento de la CE como uno sólo y no como "doce", así lo denota). Es el fin de su capacidad para liberalizar un comercio internacional cuyos impedimentos son cada vez más cualitativos y menos cuantitativos.
- (142) Véase Merkin, William S., "Implementation of the Tokyo Round Agreements-The U. S. Perspective", en Radebaugh, Lee H., & Fry, Earl H., Canada/U. S. Relations, Utah, David M. Kennedy Center for International Studies, 1985, p. 7.
- (143) Véase Lipsey, Richard G., "Tariffs and Other Border Measures", en Crispo, John (ed.), Free Trade-the real story, Canada, Gage Educational Publishing Company, 1986, p. 23.
- (144) Winham, Gilbert R., op. cit., p. 46.
- (145) Una de las finalidades del acuerdo en términos tarifarios es la reducción del papel que es desempeñado por los oficiales de aduana en la frontera Canadá-Estados Unidos.
- (146) El apartado dedicado a tarifas en el comercio Canadá-Estados Unidos, parece haber dejado de lado deliberadamente el aspecto relativo a las maquiladoras. Si bien es cierto que la reglamentación en torno al origen de los productos podría interpretarse como una actitud discriminatoria hacia la competencia comercial japonesa, para México resulta importante no perder de vista este apartado.

Como es sabido, Estados Unidos y también Canadá, producen partes de bienes que son ensamblados fuera de sus fronteras a fin de abaratar costos. México ha sido, con dificultades, un escenario para el establecimiento de maquiladoras, especialmente de origen estadounidense, aunque los canadienses están obrando de la misma manera arrancando airadas protestas del Canadian Labour Congress, entidad que agrupa a gran cantidad de sindicatos y que argumenta que, en la búsqueda de mayores beneficios al menor costo posible, las empresas

canadienses tratan de producir en otros lugares, creando, consecuentemente desempleo en Canada o propiciando el abaratamiento de la mano de obra en esa nacion.

Véase Submission by the Canadian Labour Congress to the Canadian International Trade Tribunal Inquiry into the Reduction on Tariffs on Textiles, Ottawa, Ontario, June 12, 1989, p. 14.

(147) Véase Warley, Thorald K., "Issues in Canadian Agricultural Trade Policy", en Whalley, John (ed.), Canada-United States Free Trade, Ottawa, Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, 1985, pp. 286-287.

(148) Véase Warley, Thorald K., "Agriculture", en Crispo, John, op. cit., pp. 44-45.

(149) Véase "Chapter Eight: Wine and Distilled Spirits", en The Canada-U. S. Free Trade Agreement, Ottawa, The International Trade Communications Group, The Department of External Affairs, 1988, pp. 75-134. Véase también "Uruguay Round link hampers settlement of disputes", en GATT Focus, no. 91, July 1992, p. 2.

"FTA row brewing over Ontario imported beer prices", en The Globe and Mail, August 3, 1989, p. B3.

(150) Shaffer, Ed, Canada's Oil and the American Empire, Edmonton, Hurtig, 1983, pp. 140-141.

(151) David Crane escribia en el diario Toronto Star que "El acuerdo de libre comercio resulto en una politica de energia continental que forzaria a Canada a compartir sus reservas energeticas con los Estados Unidos y que le impediria usar éstas para la industria o para proteger a los consumidores de cambios futuros en los precios". Véase Carmichael, Edward A., "Energy", en Crispo, John, op. cit., p. 66.

Jaremko, Gordon, "Giant gas export sale clinched", en Calgary Herald, August 8, 1989, p. 1. Véase también Chabot, Line, "La dénationalisation tranquille d'Hydro-Quebec", en L'Alternative, no. 11, 22 juin 1989, p. 2.

(152) Winham, Gilbert R., op. cit., pp. 82-84.

(153) Ibidem. Esta "contabilidad" en el abastecimiento de petróleo canadiense a EEUU ha despertado los más encontrados comentarios, ya que el FTA prioriza el abastecimiento de Canada a EEUU con mayor certidumbre, esto es, que si el país del maple

tuviere que restringir sus exportaciones de combustible a EEUU por alguna situación de escasez energética, en principio, no podría hacerlo, ya que debería avisar con antelación de sus intenciones (aun antes de presentarse la citada escasez).

- (154) Algunos analistas, sin embargo, afirman que el problema no es tan grave, puesto que la capacidad de Canadá para fijar sus metas al interior, no se ve afectada, además de que el acuerdo creará una atmósfera más estable para las relaciones económicas bilaterales. Véase Smith, Murray G., "Services", en Crispo, John, op. cit., pp. 42-43.
- (155) Winham, Gilbert R., op. cit., pp. 55-57.
- Véase Puig, Carlos, "Inversión, fábricas y empleos se fugan de Canadá desde que se firmó el Acuerdo de Libre Comercio", en *Proceso*, 3 de diciembre de 1990, p. 8.
- (156) Véase Morton, Peter "Little escape tax bite", *Calgary Herald*, August 9, 1989, p. 1; Dowling, Deborah, "Tories take gamble with new sales tax", *Calgary Herald*, August 8, 1989, p. A2; Weir, Ian, "Death and taxes", *Free Press weekly*, August 13, 1989, p. 5 y Regenstreif, Gary, "Canada, Mexico asked to join U. S. network to fight stock fraud", *The Globe and Mail*, September 15, 1989, p. B9.
- (157) Véase Lipsey, Richard G., "Canada and the United States", en Doran, Charles F., y Sigler, John, *Canada and the United States: Enduring Friendship, Persistent Stress*, Toronto, The American Assembly and Council on Foreign Relations Inc., 1985, p. 69-108.
- (158) Véase "Chapter Nineteen: Binational dispute settlement in Antidumping and Countervailing Duty Cases", en *The Canada-U. S. Free Trade Agreement*, op. cit., pp. 267-290.
- (159) Véase Davies, Robertson, "Signing away Canada's Soul Culture, identity, and the free trade agreement", en *Harper's*, vol. 278, no. 1664, January 1989, p. 47.
- (160) Véase "Las relaciones de México y EU son ahora mejor que nunca: Bush", en *El Nacional*, jueves 14 de marzo de 1991, p. 19.
- (161) Meggs, Geoff, "The Fisheries Threatened", en Fin, Ed. Cameron, Duncan & Calvert, John (eds.), *The Facts on Free Trade*, Toronto, James Lorimer, 1988, pp. 60-61.
- (162) Langer, Julia, "Environment endangered", en Fin, Ed. Cameron, Duncan, & Calvert, John (eds.), op. cit., p. 33.

- (163) Lynk, Michael, "Labour Law Erosion", en Fin, Ed, Cameron, Duncan, & Calvert, John (eds.), op. cit., pp. 72-73.
- (164) Ibidem.
- (165) Lynk, Michael, op. cit., p. 77.
- (166) Ibidem.
- (167) "Regional round-up", en Canadian Tribune, February 22, 1988. La información que aquí aparece es el resultado de una investigación producida por la British Columbia Federation of Labour que estimaba que, como consecuencia de la firma del acuerdo con Estados Unidos, se perderían alrededor de 56 730 empleos en esa provincia canadiense.
- (168) Ibidem.
- (169) Esta es una de las conclusiones a las que llega Ma. Teresa Gutiérrez Haces en su artículo titulado "Experiencias y coincidencias de una vecindad bajo el libre cambio: Canadá, México y Estados Unidos", en Bernal Salagun, Victor H., et al, La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá-¿Alternativa o destino?, México, Siglo XXI, 1990, pp. 147-172.
- (170) "En contra del ALC con EU, la mayoría de los canadienses", en La Jornada, viernes 14 de diciembre de 1990, p. 27.

CAPITULO 5. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

"me he dado cuenta de que Estados Unidos ha disfrutado largamente de relaciones amistosas con Mexico y Canada y que nuestras fronteras no tienen fortificaciones. Me parece que existe el potencial para una relacion más estrecha que la que hasta ahora se ha llevado a cabo. Tres grandes naciones comparten el continente norteamericano (sic.) con todos sus recursos humanos y naturales. ¿Hemos hecho todo lo posible para crear una relacion en la que cada país pueda desarrollar su potencial al máximo?"

Ronald Reagan,
24 de febrero de 1982

"Nadie, -ni siquiera una potencia mediana como Mexico-, ha sido tan activo en los principales escenarios de la confrontación Este-Oeste, por lo menos desde la segunda guerra mundial, como Estados Unidos y Canada. Norteamérica, en términos de geopolítica, es una Norteamérica de dos."

William T. R. Fox,
Toronto, 1985

"Esta Mexico ahora en uno de los momentos activos de su vida nacional, momento de crisis y creación. Esta naciendo la crítica de su vida pasada; esta investigando que corrientes de su formidable tradición lo arrastran hacia escollos al parecer insuperables y que fuerzas serian capaces de empujarlo hasta puerto seguro. Y Mexico está creando su vida nueva, afirmando su carácter propio, declarandose apto para fundar su tipo de civilización..."

Pedro Henriquez Ureña

La relacion comercial entre Mexico y Estados Unidos ha experimentado cambios vertiginosos en su forma, no en el fondo. A

lo largo de la década del ochenta, a medida que los estadounidenses se tornaban más proteccionistas, México buscaba desesperadamente la manera de continuar comerciando con el mínimo de obstáculos posibles, ya que la estrecha relación económica de los mexicanos "ha sido, desde el punto de vista histórico, un proceso natural, en virtud de la proximidad geográfica y de las relaciones que en lo político se han desarrollado en el siglo XIX" (171). De hecho, México parece estar cambiando de una postura de "integración silenciosa" a otra de "integración concertada".

Efectivamente, al revisar las actividades económicas desarrolladas por México, claramente podrá vincularse, por ejemplo, a la actividad minera en el tendido vertical de vías terrestres para trasladarla al mercado estadounidense. Por otra parte, la creciente consolidación del mercado de Estados Unidos especialmente a partir de la guerra de Secesión, ha permitido que los mexicanos concurren a ese país con ciertos productos agrícolas en condiciones competitivas. Otro hecho fundamental es lo que algunos estudiosos denominan la economía fronteriza, porque entre las ciudades del norte de la República Mexicana y las del sur estadounidense, existe un enorme flujo de productos y personas, así como de servicios, como se ilustra en el cuadro 21. Adicionalmente hay que resaltar que en virtud de las dificultades topográficas y de infraestructura en las vías mexicanas de comunicación, numerosos productos nacionales son transportados

del occidente al oriente de la frontera mexicana a través del territorio estadounidense. También merece atención la migración, ya que los mexicanos han adquirido propiedades, o trabajos, o participado en operaciones financieras en Estados Unidos, sin descontar los intercambios turísticos, educativos y otros (172).

Quadro 21
EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS A MEXICO POR ESTADOS EN 1989

	Exportaciones (millones de dólares)	Participación en los totales (%)	Principales productos
Michigan	1 664. 25	6. 66	Equipo de transporte, maquinaria eléctrica y productos de metal
Nueva York	759. 60	3. 04	Primarios de metal, químicos y maquinaria eléctrica
Louisiana	620. 91	2. 48	Agrícolas, químicos y productos procesados
Illinois	511. 96	2. 05	Maquinaria no-eléctrica, eléctricos y electrónicos
Ohio	432. 84	1. 73	Maquinaria eléctrica, primarios de metal y químicos
Pennsylvania	424. 90	1. 70	Maquinaria no-eléctrica, eléctricos y productos de metal
Tennessee	212. 99	0. 85	Equipo de transporte, papel y químicos

Indiana	194. 98	0. 78	Maquinaria no-eléctrica, primarios de metal y equipo de transporte
Virginia Occidental	24. 49	0. 09	Maquinaria no-eléctrica, primarios de metal y eléctricos
Diez Estados	4 870. 93	19. 47	
California	3 669. 31	14. 69	Eléctricos y electrónicos, maquinaria no-eléctrica y equipo de transporte
Texas	9 746. 79	39. 03	Eléctricos y electrónicos, maquinaria no-eléctrica y equipo de transporte
Dos Estados	13 415. 10	53. 72	
Total (12)*	18 287. 03	73. 19	

* El 28. 81 % restante lo exportan los otros 39 Estados de la Unión Americana

Fuente: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX con datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Pero la pregunta principal subsiste. ¿Que es tan importante de México, según Estados Unidos, para priorizar la firma de un acuerdo de libre comercio por encima de otras naciones como Australia, Taiwán, etc., que aparecen como candidatas idóneas?, y por otra parte, ¿por qué México debe responder favorablemente a esta iniciativa estadounidense? ¿Por qué no lo hizo antes o por que no después? ¿Cuáles son los intereses de Canadá en este

proceso?

Cuadro 22
La reforma comercial en México

Años	Importaciones sujetas a permiso (%) del total	Media arancelaria	Arancel promedio (%)	Dispersión arancelaria (%)
1982	100. 0	27. 0	16. 4	24. 8
1983	100. 0	23. 8	8. 0	23. 8
1984	83. 4	23. 5	8. 5	22. 5
1985	35. 1	25. 4	13. 3	18. 8
1986	27. 8	22. 5	13. 1	14. 1
1987	26. 8	10. 6	5. 6	6. 8
1988	21. 2	10. 4	6. 2	7. 1
1989	20. 3	13. 1	9. 7	4. 4
1990	13. 8	13. 1	10. 5	4. 5
1991	8. 9	13. 1	11. 0	4. 5

Fuente: CAIE, con información del Banco de México. Citado por Sánchez González, Manuel, "Entorno macroeconómico frente al Tratado de Libre Comercio", en Andere, Eduardo y Kessel, Georgina (comp.), México y el Tratado de Libre Comercio, México, ITAM-McGraw Hill, 1992, p. 14.

En el presente apartado, se pretenden revisar los elementos que hacen al acuerdo de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, una necesidad elemental en el diseño geopolítico norteamericano. Igualmente se analizarán las dificultades que plantea el acuerdo citado y las expectativas a futuro.

5. 1. BREVE HISTORIA DE LAS NEGOCIACIONES CON MIRAS A LA
LA LIBERALIZACION COMERCIAL ENTRE MEXICO Y EEUU.

"Hay cierta fatalidad en el destino de los pueblos lo mismo que en el destino de los individuos; pero ahora que se inicia una nueva fase de la historia, se hace necesario reconstruir nuestra ideología y organizar conforme a nuestra doctrina étnica toda nuestra vida continental. Comencemos, entonces, haciendo vida propia y ciencia propia. Si no se liberta primero el espíritu, jamás lograremos redimir la materia."

Jose Vasconcelos

Desde su fundación, el GATT fue visto por los mexicanos como un organismo secundario. Concebido como una instancia para regular las relaciones comerciales multilaterales luego de la terminación de la segunda guerra mundial, el GATT no parecía atractivo para una nación que continuó desarrollando sus intercambios comerciales principalmente con un solo país.

Ahora bien, es necesario recordar que mientras se desarrolló la segunda guerra mundial y los estadounidenses no podían adquirir productos europeos, favorecieron, paulatinamente, la sustitución de mercancías del "viejo continente" por las elaboradas por países latinoamericanos. De esta manera, se apoyó la política de "sustitución de importaciones" que permitió que ciertas naciones de América Latina tuvieran un "despegue industrial" con un crecimiento económico sostenido que llevó a que algunos analistas calificaran esa situación de "milagrosa".

Cuadro 23
**MEXICO: EXPORTACIONES-RELACION CON LAS EXPORTACIONES MUNDIALES Y
 DISTRIBUCION REGIONAL, 1980-1988**

	Exportaciones mundiales (miles de millones de dólares)	Exportaciones mexicanas (miles de millones de dólares)	% del total mundial
1960	114	0. 7	0. 6
1970	283	1. 3	0. 0
1980	1 845	15. 5	0. 8
1981	1 854	20. 1	1. 1
1982	1 710	21. 1	1. 2
1983	1 666	22. 3	1. 3
1984	1 767	24. 2	1. 4
1985	1 783	21. 7	1. 2
1986a	1 835	16. 0	0. 9
1987a	1 900	20. 6	1. 1
1988a	1 966	20. 6	1. 0

Fuentes: Naciones Unidas UNCTAD, INEGI, Banco de México,
 Banco Nacional de Comercio Exterior.
 a= preliminares.

Ciertamente México se benefició de la política de sustitución de importaciones, y bajo un ferreo proteccionismo pudo continuar su relación económica bilateral con Estados Unidos.

Mientras que en 1980, México rechazó la membresía en el GATT por razones económico políticas (entre otras, la debilidad de la planta productiva mexicana para hacer frente a la competencia internacional y, la pérdida de soberanía en la toma de decisiones en materia comercial), el ingreso al Acuerdo, en 1986, fue una medida encaminada a proteger a los mexicanos de las cambiantes

políticas comerciales de Estados Unidos, buscándose, al mismo tiempo, la continuación de la relación bilateral con los estadounidenses (173).

Esta actitud, por sí misma, no podría ser entendida si no se atendiese al hecho de que en tan sólo dos décadas, México se convirtió en la segunda nación más endeudada del Tercer Mundo, hecho que repercutiría en los diseños de su política económica, misma que, más tarde, debería ajustarse a los lineamientos fijados por los organismos acreedores internacionales, donde Estados Unidos tiene una preponderancia sustancial.

México comenzó a desarrollar importantes reformas en materia comercial de manera unilateral a "sugerencia" del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional (174), y en los intercambios de bienes y servicios redujo, por ejemplo, sus tarifas arancelarias que de 1985 a 1987 bajaron de un 28.5 por ciento a un 11.8. Se estima que la mayor parte de productos estadounidenses que ingresan al mercado mexicano, lo hacen con un arancel inferior al 0.5 por ciento (175).

Así, México se abrió estrepitosamente a la economía internacional -o más bien, a Estados Unidos, su socio comercial mayoritario-, sin lograr un tratamiento recíproco de parte de sus principales socios comerciales.

Cuadro 24
DISTRIBUCION REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

	EE. UU.	Europa	Asia	Otros*
1960	61. 4	11. 5	7. 2	19. 9
1970	60. 7	8. 5	5. 6	25. 2
1975	61. 4	12. 1	7. 3	19. 2
1980	72. 7	16. 5	9. 9	0. 9
1981	64. 7	19. 8	12. 6	2. 9
1982	53. 3	22. 2	12. 5	12. 0
1983	58. 1	20. 0	11. 1	10. 8
1984	58. 8	19. 4	10. 8	11. 0
1985	61. 1	19. 1	10. 7	9. 1
1986	66. 7	18. 9	9. 0	16. 4
1987a	64. 4	19. 0	n. d.	n. d.
1988a	65. 0	18. 0	n. d.	n. d.

Fuente: INEGI, Banco Nacional de Comercio Exterior.

a= preliminares.

n. d. = no disponible.

La economía mexicana no es una economía cerrada. Sólo que la apertura comercial desarrollada en los últimos seis años dista mucho de ser una iniciativa propia. Como claramente apunta Saxe-Fernández, el comercio exterior mexicano se ha venido realizando a partir de la lógica estadounidense que, como gran potencia, tiene el poder de influir en los asuntos de naciones pequeñas, como lo es México (176).

Así, el interés de México por un comercio más libre con Estados Unidos, refleja tanto la dependencia hacia el mercado estadounidense, como la necesidad de promover el crecimiento económico y de las exportaciones a partir de una apertura comercial con miras a generar ingresos que le permitan tanto el pago de la deuda externa así como un bienestar más equitativo en

su población.

Cuadro 25
MEXICO: IMPORTACIONES TOTALES Y DE ESTADOS UNIDOS, 1960-1988
(millones de dólares)

	Importaciones		% provenientes de EE. UU.
	Totales	De EE. UU.*	
1960	1 188	856	72. 1
1970	2 328	1 481	63. 6
1975	6 582	4 108	62. 4
1980	18 897	12 155	64. 3
1981	23 948	15 859	66. 2
1982	14 437	8 909	61. 7
1983	8 551	4 921	57. 5
1984	11 254	7 388	65. 6
1985	13 212	8 907	67. 4
1986	11 432	7 392	64. 7
1987	12 223	7 878	64. 4
1988a	18 903	12 097	64. 0

Fuentes: Banco de México, INEGI, Banco de Comercio Exterior.
a= preliminar.

*1960 y 1970, INEGI, Estadísticas históricas de México, tomo II, 1985, a base del cuadro 19, 4;
1975-1987, Informe de la Comisión sobre el Futuro de las Relaciones México-Estados Unidos. El desafío de la interdependencia: México y Estados Unidos, México, Fondo de Cultura Económica, 1988, cuadro 6, p. 60, provenientes a su vez de Secofi, 1988, estimación provisional de Víctor L. Urquidi, op. cit., p. 31.

Al igual que Canadá, México tiene la preocupación por restringir el creciente proteccionismo estadounidense, o al menos, en el establecimiento de bases contractuales para consultas en políticas comerciales y medidas que, eventualmente, podrían afectar los intereses comerciales mexicanos. Ello se debe a que probablemente son las únicas dos naciones en el mundo que tienen concentrada la mayor parte de su comercio exterior con un país

tan poderoso.

Cuadro 26
BALANZA COMERCIAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS, 1960-1988
(en millones de dólares)

Año	Monto
1960	- 400
1970	- 733
1975	- 1 687
1980	- 2 173
1981	- 5 330
1982	+ 2 207
1983	+ 8 052
1984	+ 6 737
1985	+ 4 239
1986	+ 3 211
1987	+ 5 448
1988	+ 1 331

Fuentes: 1960 y 1970, INEGI, op. cit., a base de los cuadros 19. 3 y 19. 4; 1975-1987, Informe de la Comisión... op. cit., cuadro 6, p. 60; 1980, estimación provisional de Victor L. Urquidi, op. cit., p. 31.

Diversos acuerdos comerciales entre México y Estados Unidos han proporcionado elementos para negociar un comercio más recíproco. En 1985, Estados Unidos y México, firmaron un acuerdo en torno a los subsidios, mismo que ayudó a que México acatará el código de subsidios del GATT. Este pacto ayudó a eliminar un buen número de disputas bilaterales relativas a los subsidios y a los impuestos compensatorios al requerir que se aplicara la prueba del daño en los casos en que Estados Unidos considerara que los mexicanos habían subsidiado ciertos productos. De hecho, en 1984, los términos en que México ingresó al GATT, estuvieron delimitados por las negociaciones bilaterales sostenidas con

Estados Unidos. Finalmente, el acuerdo marco Estados Unidos-México, firmado en noviembre de 1987, estableció objetivos comunes y mecanismos administrativos para iniciar el proceso de liberalización comercial bilateral. Este proceso produjo tres acuerdos para facilitar el acceso a los mercados para textiles, cerveza, vino y bebidas destiladas, además del acero (177).

Hay otras áreas donde, sin embargo, México tiene el derecho a liberalizar el comercio, y que no necesariamente corresponden a las prioridades de la política comercial externa estadounidense. Sobre este punto se hará una revisión más detallada posteriormente.

Lo que es importante enfatizar es que México, como miembro de pleno derecho en el GATT desde 1986, se enfrenta a dos grandes paradojas. Por una parte, el no haber ingresado desde la fundación del organismo, impidió que México mantuviera una experiencia en negociaciones multilaterales, si bien su relación continuaría siendo bilateral pero más universal (178). Por otra parte, subsiste la necesidad de buscar un tratamiento más recíproco con el principal socio comercial de los mexicanos, quien, como se ha visto, cada vez es menos capaz de influir decisivamente en las decisiones tocantes al comercio internacional, porque la lógica del GATT como garante de los intereses económicos estadounidenses, ha sido rebazada por la dinámica de las relaciones internacionales contemporáneas.

Pareciera ser entonces, que la membresía mexicana en el GATT es contradictoria con la política comercial externa que ha asumido Estados Unidos, si bien, los estadounidenses se han valido del organismo citado para propiciar la apertura comercial de los mexicanos.

Con todo, puede considerarse que la pertenencia mexicana en el GATT fue el primer paso para la concreción de un acuerdo de libre comercio. De hecho, el 27 de marzo de 1990, el Wall Street Journal daba a conocer que México y EEUU estaban realizando negociaciones secretas a fin de explorar las posibilidades del libre comercio sobre bases contractuales, al que se le denominaría NAFTA. El 11 de junio del mismo año, tuvo lugar una reunión entre los presidentes Salinas y Bush en que se reconoció la necesidad de un NAFTA. El 19 de agosto, EEUU solicitó la inclusión de Canadá ante la posibilidad de iniciar la negociación del acuerdo, y el 5 de septiembre se creó la Oficina de Negociación del NAFTA en México. Igualmente se estableció la Comisión Intersecretarial del NAFTA, el Consejo Asesor y la Coordinadora de Organizaciones Empresariales (COECE).

El 6 de septiembre, el presidente Salinas comunicó oficialmente al presidente Bush, su intención de signar un NAFTA a la brevedad posible entre México, EEUU y Canadá. Para este fin, unos días más tarde (23 de septiembre), el presidente Bush solicitó al Congreso de su país la autorización para efectuar las

negociaciones a través del fast track. los días 26 y 27 de noviembre, tuvo lugar una nueva reunión entre los presidentes de México y EEUU donde se esbozaron los rubros que debería contener el futuro acuerdo.

El 5 de febrero de 1991, se oficializó la participación de Canadá y con ello se esclareció que el NAFTA sería aplicable a los tres países norteamericanos. El 19 de marzo, el presidente Bush se dirigió oficialmente al Congreso estadounidense para solicitar una prórroga por dos años de la autoridad del fast track. Así, el 20 de mayo, luego de un intenso debate legislativo, y por un estrecho margen, el Congreso decidió autorizar a Bush el fast track para negociar el NAFTA.

El 12 y 13 de junio se inició propiamente la negociación encaminada a concretar el NAFTA en la ciudad de Toronto, Canadá, en que tuvo lugar la Primera Reunión Ministerial que para ese fin definió las seis grandes áreas que incluiría el proceso, a saber: 1) acceso a mercados; 2) reglas de comercio; 3) servicios; 4) inversión; 5) propiedad intelectual; y 6) solución de controversias.

Los días 18, 19 y 20 de agosto tuvo lugar la Segunda Reunión Ministerial en la ciudad de Seattle, EEUU. En esa ocasión se estableció un compromiso por parte de Canadá y EEUU en cuanto concierne a energéticos, y se integró un subgrupo para evaluar el

programa de las maquiladoras. Igualmente se detectaron los sectores más problemáticos para la negociación: agricultura, automotriz, textiles, compras de gobierno y la energía, ya citada.

La Tercera Reunión Ministerial aconteció en Zacatecas, México, los días 26 y 27 de octubre. En ella se dieron a conocer las 18 mesas de trabajo encargadas de los diversos sectores a incluir en el NAFTA y nuevamente se hizo énfasis en los temas conflictivos. Tras esta reunión, el 13 de diciembre, los presidentes de México y EEUU tuvieron un encuentro en Campo David en el que se comprometieron a tener una primera versión del documento para el mes de enero de 1992.

La Cuarta Reunión Ministerial tuvo como sede la ciudad de Chantilly, EEUU, los días 9 y 10 de febrero de 1992. En ella se afirmó que dada la complejidad del sector agropecuario, éste debería ser negociado bilateralmente, esto es, entre México y Canadá y entre México y EEUU. En ese mismo mes se afirmó que se tendría un texto "con corchetes" del acuerdo.

En la ciudad de Montréal, Canadá, se desarrolló la Quinta Reunión ministerial los días 6, 7 y 8 de abril. Se informó que había una mesa especial sobre energéticos y que EEUU y Canadá aceptarían las asimetrías existentes con relación a México. Se dijo también, que las negociaciones ya estaban entrando a su fase

final.

La Sexta Reunión ministerial se gestó en la ciudad de México, los días 25 y 26 de julio, y se esperaba terminar las negociaciones en la misma. Sin embargo, los intereses políticos cobraron especial importancia, más allá de los aspectos comerciales de la negociación. Canadá amenazó con retirarse de la negociación al sentirse marginado por la prioridad que EEUU daba a México.

La Séptima y última Reunión Ministerial ocurrió el 2 de agosto en la ciudad de Washington, EEUU, y Canadá anunció que continuaría en la negociación trilateral mientras que finalmente se lograron aclarar los contenidos de los capítulos más difíciles. Así, el 12 de agosto, a las 12: 40 horas, se dieron por concluidas las negociaciones del NAFTA. El texto final contiene alrededor de 700 cuartillas, 22 capítulos y 19 temas.

El pasado 7 de octubre, los ministros de comercio de los tres países rubricaron el NAFTA en presencia de los presidentes Bush, Salinas y del primer ministro Mulroney. Resta la ratificación del documento por parte de los congresos estadounidense y mexicano, y del parlamento canadiense.

5. 2. LOS INTERESES DE ESTADOS UNIDOS EN UN ACUERDO COMERCIAL CON MEXICO (Y CANADA).

"En ocasiones me divierte que la gente diga "resuelvan la cuestión mexicana." Usted y yo sabemos que ni la cuestión mexicana ni la cubana serán "resueltas" en vida de cualquiera que al presente exista."

Dwight Morrow

Ya se ha hablado de la importancia del entorno internacional para propiciar una estrategia en la política comercial externa estadounidense, encaminada sobre todo, a proteger a una economía con severas deficiencias productivas frente a la competencia de otras naciones industrializadas, especialmente de la europea y japonesa.

Mucho se ha argumentado en el sentido de que en épocas de recesión, Estados Unidos tiende al proteccionismo, y que en una situación como la que actualmente prevalece en la economía internacional, no es de extrañar que los estadounidenses tomen cartas en el asunto. Sin embargo, como ya se ha sugerido en el primer capítulo del presente análisis, Estados Unidos no ha optado por un bilateralismo en términos absolutos, así como tampoco las relaciones comerciales multilaterales se desarrollan de manera fluida.

Pareciera ser entonces, que como afirma Fred L. Block, priva una anárquica relación entre apertura y proteccionismo. Por

ejemplo, después de la terminación de la segunda guerra mundial, privaron las relaciones comerciales multilaterales, si bien el bilateralismo no había sido erradicado de la faz de la tierra. En la actualidad, se asiste al fenómeno inverso, en donde parece prevalecer un tratamiento bilateral entre los bloques de países, mientras que las relaciones económicas multilaterales experimentan serios tropiezos (179).

Si lo anterior es cierto, y se recupera la idea de "liberalización comercial selectiva" estudiada en el capítulo uno, podrá entenderse que lo que Estados Unidos busca en una mayor vinculación con México, va más allá de los esquemas tradicionales de supresión de barreras al comercio mutuo.

En primer lugar es necesario destacar la idea de la proyección hemisférica de Estados Unidos. Lester Langley resalta la importancia de la concepción de hemisferio occidental, en que los estadounidenses encuentran en las naciones del continente americano "una relación especial mutua que los distingue del resto del mundo" (180).

La proyección hemisférica entonces, va más lejos de la Doctrina Monroe, porque Estados Unidos está convencido de que "tenemos en común una idea acerca de la organización de la sociedad y del mundo. En otras palabras, para entender a América hay que echar un vistazo al mapa. De polo a polo, de costa a

costa, estamos en el mismo barco" (181). Desde luego que el convivir en el mismo barco, ha supuesto una interacción permanente, donde la gran potencia ha buscado preservar su seguridad nacional, cuidando, conforme a sus necesidades -desde Jefferson hasta nuestros días-, a la débil frontera ubicada al sur de su territorio.

México merece un "lugar especial" en la agenda hemisférica de Estados Unidos por razones económicas y estratégicas (182). A diferencia de Canadá que no posee ninguna otra frontera territorial más que con Estados Unidos, México es el "puerto de entrada" a América Latina. Es la nación con la que los estadounidenses comparten tres mil kilómetros de frontera, límite que demarca también la separación entre el Norte y el Sur.

México es un país de hispanoparlantes, si bien en Estados Unidos presencia de latinoamericanos e hispanos está creando una especie de "Québec" al decir de algunos autores (183). Los mexicanos, además, poseen amplia variedad de materias primas estratégicas, entre otras, el petróleo, mismo que posee importancia para EEUU (184).

El mercado mexicano, por otra parte, no es nada despreciable. La existencia de 85 millones de mexicanos, supone la satisfacción de necesidades básicas -y otras, como la adquisición de bienes supérfluos- a través de la demanda de

bienes y servicios. Mención especial merece el bajo costo de la mano de obra mexicana, la cual ha sido objeto de enormes controversias por parte de los sindicatos de trabajadores canadienses y estadounidenses, especialmente si se piensa en la rentabilidad "relativa" para las empresas de Canadá o Estados Unidos, al instalar su centro de operaciones en México (185).

México, por otra parte, a diferencia de la gran mayoría de las naciones latinoamericanas, ha gozado de una notable estabilidad política a los ojos de Estados Unidos, si bien las críticas sobre la violación a los derechos humanos, han propiciado que el gobierno mexicano instituyera, en 1990, la Comisión Mexicana de Derechos Humanos (CMDH), a fin de evitar posibles fricciones con los estadounidenses.

Desde luego que no todas las percepciones de Estados Unidos hacia México están exentas de problemas. Luego del desvanecimiento del comunismo como ente dinamizante de la política exterior estadounidense (186), los nuevos elementos que buscan darle vigor a la proyección hemisférica de ese país son la lucha contra el narcotráfico, así como el freno y reversión del deterioro ecológico, además del problema de los indocumentados que fluyen al territorio de Estados Unidos, precisamente porque en los países de origen las posibilidades de mejorar sus perspectivas de vida son prácticamente nulas.

En mayor o menor medida, México presenta estos tres elementos que amenazan con lesionar seriamente los intereses de la nación. En primer lugar, es necesario hablar del narcotráfico, mismo que a lo largo del gobierno de Miguel de la Madrid, fue un punto que causó severas críticas de parte de la administración de Ronald Reagan, llegándose al extremo de condicionar préstamos y realizando presiones de diversa índole dada la "incapacidad de los mexicanos" para afrontar el problema.

En la actualidad es posible ver que el gobierno de Salinas de Gortari ha puesto especial énfasis en la lucha contra el narcotráfico. Cada vez que los traficantes de drogas son capturados en territorio mexicano, la televisión y el resto de los medios de comunicación se encargan de dar una importante cobertura a estos sucesos, esperando complacer, aunque sea mínimamente, la voracidad estadounidense.

A pesar del esfuerzo de los mexicanos, Estados Unidos ha decidido actuar por su propia cuenta, asumiendo que, puesto que la lucha contra el narcotráfico atenta contra su seguridad nacional, así como contra la proyección hemisférica en la región, la percepción de "soberanías" queda en un segundo plano. Así, el 25 de enero de 1991 se dió a conocer la noticia de que los aviones radar P-3 de Estados Unidos sobrevolarían el territorio mexicano a fin de detectar el tráfico de enervantes.

"Los P-3 son sofisticados aviones del Departamento de Aduanas de Estados Unidos y no militares" (187). El gobierno de Estados Unidos ha enfatizado que "en México, la lucha contra el narcotráfico sólo la realizan los mexicanos" y que la acción de los P-3 quedaría bajo la supervisión y control de las autoridades mexicanas. Se ha dicho, inclusive, que las aeronaves apagarían sus radares cuando vuelen sobre territorio mexicano, lo cual parece muy difícil, especialmente si se piensa en la finalidad de estos aparatos. Con todo, México ha debido "cooperar" en esta iniciativa, a la luz de una serie de convenios gubernamentales que se firmaron el 23 de febrero de 1989 y que fueron aprobados por los Senados de ambos países (188).

Sin embargo, el problema del narcotráfico demuestra que la relación bilateral no está desprovista de tensiones y "ajustes" como el fallo de la Suprema Corte de Justicia de EEUU, dado a conocer el 14 de junio del año en curso, en donde se faculta a los estadounidenses a capturar a presuntos narcotraficantes en los países donde se encuentren, sin consultarse a los gobiernos de las naciones afectadas.

El segundo aspecto que tanto importa a la política exterior estadounidense es el deterioro ecológico. Sobre este punto, México se enfrenta a severos problemas que, sin embargo, no son atacados a fondo ni respaldados por las naciones industrializadas. Es sabido que diversas industrias que han sido prohibidas en las

naciones desarrolladas por ser altamente contaminantes, se han trasladado a países del Tercer Mundo para continuar operando sin mayores restricciones. El caso de la planta de Celanese Mexicana, instalada en Ocotlán, el proyecto de Laguna Verde en Veracruz, y el de otras tantas empresas como la Union Carbide Co., ilustran que el deterioro ecológico es importante en tanto que afecte a los países ricos. Se sabe también de la irresponsable actitud estadounidense, al depositar sus desechos nucleares en una zona muy cercana a la frontera con el Estado de Chihuahua en México (189). Este es un punto que merece especial atención, ya que Canadá logró en el acuerdo con Estados Unidos de 1988, la inclusión del aspecto relacionado con la ecología. México debe insistir en la creación de instancias para la protección del medio ambiente, especialmente si se piensa en el traslado de industrias y fábricas de origen estadounidense, que se da y continuará con la firma del acuerdo de libre comercio.

El aspecto relacionado con las migraciones es otro problema que ha recibido especial atención de parte de la política exterior estadounidense. Puesto que la gran mayoría de indocumentados penetra a Estados Unidos por la frontera mexicana, se ha hablado de una serie de medidas para impedir este flujo, mas no para resolver las causas del desplazamiento de personas que deciden abandonar sus países de origen. El anuncio de la elaboración de una "zanja" en la frontera con México, puede entenderse en este contexto.

La agricultura estadounidense requiere del empleo de una abundante mano de obra que deberá realizar difíciles y pesadas faenas en todo el proceso. Estados Unidos necesita trabajadores que puedan realizar estas actividades, las que para ciertos sectores de su población son impensables. Inclusive, las percepciones salariales de los indocumentados en Estados Unidos llegan a ser inferiores al seguro del desempleado que otorga aquel país a sus nacionales.

Las dificultades de los ilegales mexicanos que ingresan a EEUU, debieron ser incluidas en la negociación del NAFTA, o bien negociadas en un documento paralelo. Como afirma Doris Meissner, "aunque el libre comercio es probable que produzca crecimiento, de ello no se desprende que las presiones migratorias disminuyan. Esto es porque el crecimiento no es sinónimo del desarrollo. La economía debe mejorar en áreas específicas a fin de disminuir las presiones migratorias. Los niveles de vida y los salarios de EEUU no deben declinar, y los salarios en México tampoco tendrían que ser idénticos a los de EEUU. Pero la brecha entre ellos debe ser disminuida y debe experimentarse una mejora en el bienestar social de los mexicanos a través de inversión privada correctamente canalizada y una inversión pública agresiva en programas sociales y en infraestructura" (190).

México es el tercer socio comercial de Estados Unidos

después de Canadá y Japón. En tanto el comercio entre EEUU y Canadá asciende a \$ 150 mil millones de dólares, el de México con EEUU es de \$ 40 mil millones (1972).

Sin embargo, lo que hace a México especialmente atractivo para Estados Unidos además de la vecindad geográfica y las consideraciones de seguridad nacional, es el efecto demostrativo que un acuerdo de libre comercio puede ejercer en el resto de las naciones latinoamericanas. El papel de México con ese relativo liderazgo en la región, ha sido fundamental en las crisis más severas a que Estados Unidos y las naciones industrializadas han debido hacer frente en los últimos años. Ejemplo de ello puede ser el auge en los precios del petróleo en la primera mitad de la década de los setenta, época en la que México fungió como el estabilizador de los precios a nivel mundial, ya que, al no ser miembro de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), podía actuar con una cierta independencia -o a conveniencia de determinados intereses de las grandes transnacionales. El tratamiento particular que se dió a México cuando en 1986 el presidente Miguel de la Madrid declaró una moratoria en el pago de la deuda externa, en virtud de la recesión que había golpeado severamente a la economía mexicana, es otra muestra de como se obliga al Estado mexicano a adoptar ciertas posiciones no siempre en beneficio propio. En este caso, la respuesta estadounidense fue inmediata, al proveer a los mexicanos de diversos créditos de emergencia, con la finalidad de

evitar el desbordamiento del resto de las naciones latinoamericanas, que ante una moratoria mexicana, probablemente habrían adoptado medidas similares.

Además, ante la conformación de bloques comerciales y de mercados comunes, Estados Unidos ha debido volver los ojos hacia su zona de influencia natural, esto es, América Latina. La Iniciativa de las Américas con miras a hacer de todo el continente una extensa zona de libre comercio, requerirá, antes que nada, de una experiencia que sólo México está en la capacidad de proporcionar por las razones arriba esbozadas. El acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos marcará las pautas para el desenvolvimiento de las relaciones comerciales entre el Norte y el Sur en las próximas décadas, y la Iniciativa de las Américas, se nutrirá, como se verá más adelante, de lo que acontezca en Norteamérica (193).

5. 3. LOS INTERESES DE MEXICO EN UN ACUERDO COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS (Y CANADA).

"Sólo un temor me detiene y lamento turbar con una nota pesimista el canto de la esperanza. Ahora en que parecemos navegar en dirección hacia el puerto seguro ¿no llegaremos tarde?"

Pedro Henriquez Ureña

A primera vista, la pregunta respecto a los intereses de México al haber iniciado pláticas para la firma de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, resulta ociosa. En el

fondo subyace la enorme dependencia comercial de los mexicanos hacia un sólo mercado en detrimento de las relaciones económicas de México con el resto del mundo.

Sin embargo, un país no sólo se limita a crear empleos o a fabricar objetos. La economía sólo representa una parte de la compleja existencia de la sociedad. México, en particular, ha buscado un equilibrio, a lo largo de su historia, entre los aspectos económicos a costa de otros rubros y ha conocido, cada vez más rápido en los últimos años, que el comercio debe ser integrado al interior de un armazón de enormes aspectos nacionales. México ha vivido siempre con esta tensión entre la sociedad y la economía. La historia de las relaciones entre México y Estados Unidos no siempre ha estado exenta de dificultades. Es decir, la proximidad de Estados Unidos es un elemento de gran peso en el equilibrio endeble sociedad-economía del país. El reconocer esta verdad no equivale a ser anti-estadounidense o anti-imperialista: es, simplemente, ser realistas.

El mantener la mayor parte de las relaciones comerciales con un sólo país, hace que México dependa en otras tantas esferas de su vida como nación, de las disposiciones estadounidenses. Un ejemplo que puede ser analizado claramente es el cambio de la política exterior mexicana, quer de una posición defensiva y contraria a los intereses estadounidenses, cada vez se aproxima a

complementar la proyección hemisférica de ese país. Desde luego, esta actitud obedece a una serie de aspectos vinculados con la necesidad mexicana de obtener mejores términos de intercambio para sus productos, así como para el pago de su deuda externa y, sobre todo, por la insistencia de EEUU en evitar que el ejemplo del rechazo hacia la política exterior estadounidense, pueda hacer eco en otras naciones latinoamericanas.

La política exterior mexicana, entonces, se enfrenta a un doble dilema. "Mientras que la cooperación económica y política entre mexicanos y latinoamericanos ha decrecido, los lazos entre México y Estados Unidos se han fortalecido, en contraposición a los vínculos históricos y culturales que existen entre México y las naciones latinoamericanas " (194). México parece dirigirse hacia la opción que le signifique bienestar económico, esto es, la vinculación con Estados Unidos.

En diciembre de 1989, las tropas estadounidenses hicieron una incursión armada en Panamá, con el pretexto de capturar al general Manuel Antonio Noriega. Esta acción, a todas luces, representó una flagrante violación a todas las normas del derecho internacional. Y sin embargo, México no manifestó objeción alguna. Y cuando intentó emitir su opinión a través de la Organización de Estados Americanos (OEA), Estados Unidos recriminó a los mexicanos, sugiriendo que a través del territorio mexicano eran introducidas armas a El Salvador (195).

El 2 de agosto de 1990, Irak invadió Kuwait. Unos días después, cuando Estados Unidos comenzó a hacerse del consenso internacional para conformar un grupo de apoyo al uso de la fuerza contra Irak, el presidente Salinas habló del envío de tropas en apoyo a la decisión estadounidense. Dicha declaración no tiene precedente en la historia reciente del país, y denota serios peligros para la posición mexicana en el mundo. La política exterior mexicana ha apoyado la solución pacífica de las controversias, por lo que, aunque el presidente Salinas se retractó el 15 de enero de 1991, la idea quedó plasmada ahí, como una amenaza que sugiere la complementación a la proyección hegemónica de Estados Unidos. Ya se ha insistido en el hecho de que es imposible reconciliar los intereses estadounidense y mexicanos en materia de política exterior, porque, sencillamente, las capacidades de uno y otro son distintas. De ahí lo riesgoso que resulta el renunciar al recurso del derecho internacional, mecanismo que es la única herramienta para los países que, como México, son pequeñas naciones con una capacidad de influir mínimamente sobre las grandes potencias. Renunciar a esa posición, equivaldría a negar el desenvolvimiento histórico de los mexicanos en aras de beneficios que mínimamente podrían compensar la pérdida de una posición independiente en la política exterior (196).

Y esa abrumadora presencia estadounidense en los asuntos internos y externos de los mexicanos, es lo que ha llevado a

pensar en Canadá como un posible "contrapeso" a Estados Unidos. Es decir, si México y Canadá estrecharan sus lazos económicos, políticos, sociales y culturales, podrían influir de una manera más decisiva en el trato que sobre cada una de estas naciones tiene Estados Unidos. Sin embargo, Canadá parece tener intereses muy específicos en una zona trilateral de libre comercio, como se verá a continuación.

5. 4. LOS INTERESES DE CANADA EN UN ACUERDO COMERCIAL CON MEXICO (Y ESTADOS UNIDOS).

"En el día propicio seremos coronados como los amos del Océano, / Otorgándonos la libertad y las leyes para avasallar a Francia y España, / Y todas las insulas sobre el Océano se estremecerán y serán obedientes / A los señores, los Señores, los Señores de Norteamérica."

Poema aparecido en la
Virginia Gazette, 1774

La inclusión de Canadá en las negociaciones que inicialmente se habían planteado como bilaterales -esto es, entre Estados Unidos y México-, es un acontecimiento que modifica sustancialmente los acuerdos tácitos prevalecientes en las pláticas preliminares entre México y Estados Unidos. El anuncio oficial de la participación canadiense se realizó el 5 de febrero de 1991.

¿Cuáles han sido las razones que llevan a Canadá a comportarse de esta manera cuando, históricamente, los canadienses habían adoptado una actitud de "respeto" a la

proyección hemisférica de Estados Unidos, es decir, considerando a América Latina como traspatio estadounidense?

Canadá es un país altamente industrializado, que participa activamente en los organismos comerciales y financieros internacionales creados desde la terminación de la segunda guerra mundial. La presencia de Canadá se manifiesta ampliamente en el GATT, el FMI, el BM, la OTAN y la OCDE. Existe además un diseño estratégico denominado NORAD, en donde Canadá, a partir de las necesidades de seguridad nacional de Estados Unidos, ha permitido el emplazamiento de importantes tecnologías militares encaminadas a que -ante la eventualidad de una guerra nuclear, y puesto que ésta se desarrollaría por los polos-, sea posible detectar y atacar objetivos en otras partes del mundo. Canadá, en pocas palabras, es un país vinculado estrechamente a la seguridad nacional estadounidense.

En contraste con esta estrecha colaboración con Estados Unidos, Canadá se había resistido a participar en la Organización de Estados Americanos (OEA) creada en 1948, como instrumento de la proyección hemisférica de Estados Unidos.

Sin embargo, a raíz de una serie de acontecimientos internos y externos, Canadá ha mostrado una actitud más favorable hacia América Latina. Canadá, después de todo, es una nación muy eficiente en el terreno económico, que puede beneficiarse del

aprovisionamiento de materias primas estratégicas latinoamericanas.

Así, en enero de 1990, Canadá decidió integrarse como miembro de pleno derecho en la OEA. Este hecho generó reacciones de aprobación y también de preocupación en los diversos países de América Latina.

Por una parte, hay quienes consideran que el ingreso de Canadá a la OEA contribuirá a contrarrestar la abrumadora presencia estadounidense en el organismo citado (197). Pero también se cree que Canadá puede servir como complemento a la proyección hemisférica de Estados Unidos, especialmente cuando éste último se enfrenta a severos problemas de recesión y endeudamiento. Canadá, entonces, no pretende disputarle el liderazgo a Estados Unidos en la región, sino complementar esa actitud en beneficio propio.

Cierto es que Canadá ha mantenido actitudes que no podrían ser calificadas enteramente como de un "imperialismo complementario." Los canadienses se han resistido, por ejemplo, a dejar de comerciar con Cuba, a pesar de la hostilidad manifestada por Estados Unidos sobre este punto con la llamada Enmienda Mæck. Sin embargo, la posición canadiense debe ser entendida más como un gesto político con pérdidas económicas mínimas, que como un abierto desafío hacia los estadounidenses (198).

Cuando el presidente Salinas dejó entrever una serie de titubeos en relación a la crisis del Golfo Pérsico, anunciando que México sí enviaría tropas al Oriente Cercano, Canadá fue mucho más cauteloso (199).

Los canadienses, como parte de sus obligaciones en la OTAN, y en general, con una política exterior de apoyo a las resoluciones de organismos internacionales y de Estados Unidos, han enviado efectivos a Corea, han puesto al servicio de la ONU a sus ciudadanos para que participen como "casco azul" en los diversos conflictos internacionales y, ante la crisis derivada de la ocupación de Kuwait por parte de Irak, decidieron apoyar financieramente y en términos logísticos a Estados Unidos, logrando, con ello, concesiones políticas muy importantes, tales como el consentimiento tácito de Estados Unidos para participar en las negociaciones del acuerdo de libre comercio con México (200).

México representa para Canadá, su principal socio latinoamericano. Sin embargo, el comercio entre ambas naciones es mínimo o es llevado a cabo a través del intermediarismo estadounidense. En 1990, México realizó exportaciones a Canadá por un valor de \$ 1 mil millones 900 mil dólares e importó de ese país, bienes y servicios equivalentes a sólo \$ 650 millones de dólares (201).

Para Canadá, la posibilidad de participar en el acuerdo de libre comercio que originalmente sólo sería suscrito por México y Estados Unidos, representa ventajas importantes, entre otras, la ampliación de su mercado, porque, aunque Estados Unidos tendrá la prioridad, los canadienses podrán hacerse de proveedores y posibles consumidores de productos en condiciones más favorables y sin intermediarios- que las actuales. Además, el que los canadienses participen en esta iniciativa, aun cuando la relación bilateral con México sea mínima, le permite lograr dos importantes objetivos. Primero, posibilita la ruptura a la tendencia a que EEUU se convierta en el país "centro" de una serie de acuerdos bilaterales excluyentes entre sí hacia terceros países o bloques no miembros. Y en segundo lugar, le permite asegurarse que México y EEUU no lleguen a acuerdos que puedan impactar negativamente la relación bilateral que los canadienses mantienen con los estadounidenses.

Ante la Iniciativa de las Américas de Bush, Canadá no desea quedar al margen del proyecto de hacer del continente americano una extensa zona de libre comercio, si bien los principales beneficiados de esta empresa serían, en principio, los estadounidenses.

Por otra parte, se habló mucho de los sectores que podría o no incluir el acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos. Pues bien, la experiencia del acuerdo comercial Canadá-

Estados Unidos, incluyó a los servicios, la energía y la propiedad intelectual, rubros, todos ellos, que no se pensaba incluir en el acuerdo México-Estados Unidos. Pero la presencia de Canadá viene a alterar significativamente los "arreglos previos" a que habían llegado mexicanos y estadounidenses.

El primer problema que se plantea es el de la necesidad de distinguir entre tres procesos paralelos, pero distintos entre sí: el acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos, México-Canadá y Canadá-Estados Unidos. Esta distinción es vital para entender que la posición negociadora de México debió ser muy distinta a la asumida por las otras dos naciones industrializadas. Es decir, México tendría que haber negociado haciendo énfasis en la necesidad de un tratamiento recíproco, pero sin olvidar que su rezago económico, sus inferiores niveles de bienestar social y su problemática política son muy distintos a los de Estados Unidos y Canadá.

Inclusive, hay que pensar en términos de otras experiencias, donde naciones altamente industrializadas han apoyado procesos de crecimiento económico de países menos desarrollados con los que han decidido fortalecer sus relaciones. Tal ha sido el caso de la EFTA, de la que se ha hablado extensamente en el capítulo tercero del presente análisis. Dados los desiguales niveles de desarrollo imperantes entre Islandia y Portugal —cuando éste todavía era miembro de la Asociación—, se decidió crear un fondo para la

industrialización de ambos países. En la actualidad, Portugal, España, Irlanda y Grecia que son los países de menor desarrollo al interior de la CE, cuentan con fondos que apoyan su desarrollo con miras al fortalecimiento del proceso de integración económica del Mercomun en su conjunto (202). Lo que es importante señalar con respecto a estos sucesos es que Portugal, Irlanda, España y Grecia son tratados de manera especial en el seno de la CE en razón de su relativo atraso económico.

Esto, desde luego, no obedece a una actitud altruista y benévola de parte de las naciones más industrializadas a las de menor desarrollo. De hecho se trata de crear condiciones más favorables evitando que el rezago de una de las partes, entorpezca el bienestar de los demás.

Esa experiencia debe ser tomada en cuenta en el caso de México. Si bien, NAFTA no será la panacea para resolver todos los problemas que aquejan a los mexicanos, debe asumirse que será necesario propiciar un mejoramiento en este país, en aras de un bienestar colectivo, ya que, de otra manera, peligraría el bienestar de las sociedades canadiense y estadounidense.

5. 5. CONTENIDO DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

"El fuerte actúa como quiere
y el débil como debe."

Tucidides

Como ya se indicó, el 12 de junio de 1991, en la ciudad de Toronto, los gobiernos de Canadá, EEUU y México decidieron dar inicio formal a las negociaciones encaminadas a la concreción de un NAFTA. En Toronto se decidió que la agenda del proceso de negociaciones abarcaría seis grandes áreas, a saber: 1) acceso a mercados; 2) reglas de comercio; 3) resolución de disputas; 4) inversión extranjera; 5) servicios; y 6) propiedad intelectual (203). Aquí resalta el hecho de que los tres primeros rubros mencionados se relacionan a aspectos comerciales, mientras que los tres últimos tienden a parecerse más al diseño de un mercado común, ya que por ejemplo, la inversión extranjera es, de hecho, un movimiento de capital, y éste a su vez es considerado un factor de la producción, cuya movilidad está prevista en un Mercamún, como el europeo, y no en una zona de libre comercio como la norteamericana.

Como el acuerdo en cuestión, es, en cuanto a sus características y objetivos, similar al suscrito por los canadienses y estadounidenses en 1989, se ha considerado pertinente analizar algunas de las implicaciones que en sus diversos aspectos podría tener para México a partir del análisis que la Secretaría De Comercio y Fomento Industrial de México, ha distribuido a partir del 4 de septiembre de 1992.

a) Tarifas, reglas de origen y maquiladoras

Este punto es de gran importancia en cuanto se refiere a la reducción de barreras arancelarias, ya que aquí es necesario hacer alusión a las reglas de origen.

Como escribe Jan Herin: "Un acuerdo de libre comercio se basa en el principio de que las partes se garantizan un tratamiento preferencial mutuo para los productos que se originan en su área. No hay una tarifa externa común para los productos que se originan en su área. Cada país aplica sus propias tarifas para evitar la desviación del comercio que podría ser causado por importaciones de productos o materiales al área por uno de los países miembros de la zona de libre comercio, aplicando impuestos de importación más bajos que los otros; un acuerdo de libre comercio contiene reglas de origen para determinar cuales productos deben ser considerados como "originados" en el área y de esta manera, garantizarles un tratamiento preferencial" (204).

Pues bien, es sabido que existen gran cantidad de maquiladoras en México, que ensamblan y arman partes de productos elaborados por otras naciones, que una vez articulados son retornados a su (s) país (es) de origen -Estados Unidos-, y que son vendidos como si efectivamente todo el proceso productivo haya sido desarrollado en un sólo país -Estados Unidos. Este hecho acarreará una gran cantidad de problemas, porque ante el no-esclarecimiento de las reglas de origen, por una parte, y del papel de las maquiladoras, por la otra, puede correrse el riesgo

de que a México le sean vendidos productos cuyo contenido canadiense o estadounidense no sea el que merezca un tratamiento preferencial y vice versa.

En México, el programa de la industria maquiladora se inició en 1965. La maquiladora es una planta de montaje -en su mayoría de propiedad estadounidense-, instalada en el lado mexicano de la frontera. Como se verá más adelante en un rubro denominado agromaquila, México posibilita que las empresas estadounidenses proporcionen componentes, materias primas e insumos sin ninguna barrera arancelaria, con la única condición de que estos productos ya terminados, sean llevados de nuevo a Estados Unidos (205).

Mientras Estados Unidos ha insistido en que México modifique su legislación en inversiones extranjeras, la maquila, paradójicamente, puede ser de propiedad extranjera hasta en un cien por ciento (206).

Los salarios que se pagan en México, son de una diferencia de hasta 1 contra 10, con respecto a Estados Unidos, y la mano de obra femenina es muy apreciada en los menesteres de la maquila (207).

Para mediados de 1987, se sabe que había más de mil plantas maquiladoras en México, mismas que empleaban a más de 279 mil

trabajadores, generando ganancias por mil quinientos millones de dólares que hacían de esta actividad la tercera fuente de divisas del país (208).

Sin embargo, este panorama es muy engañoso. Las maquiladoras no sólo predominan en las ciudades fronterizas de Ciudad Juárez, Tijuana y Mexicali, sino que operan en otros Estados de la República, como en Jalisco. Pero, por muy lejana que se encuentre una ciudad mexicana de la frontera con Estados Unidos, siempre será lo suficientemente cercana con respecto a otros países maquiladores por excelencia (209), tales como los asiáticos.

La industria maquiladora no implica transferencia de tecnología - o ésta es mínima -; y los salarios que se pagan a los trabajadores mexicanos no siempre son gastados en México. Además, la mano de obra calificada que se requiere para realizar determinadas actividades, es muy escasa (210).

Y volviendo al problema de la periodización en la eliminación y reducción de aranceles y barreras al comercio, el presidente Salinas explicó en un mensaje a la nación con motivo de la finalización de las negociaciones del NAFTA, que el acuerdo fue negociado de tal manera que se permitirá una transición entre 5 y 15 años para la eliminación de los obstáculos al comercio entre los tres países. En los casos de los acuerdos comerciales Estados Unidos e Israel y Estados Unidos-Canadá, se dieron diez

años para completar la eliminación de tarifas al comercio mutuo. Para Estados Unidos implicará reducir restricciones a los productos mexicanos de manera sustancial, ya que el proteccionismo estadounidense parece ser el hecho que decidió para México, la firma del acuerdo de libre comercio (véase el cuadro 27).

Cuadro 27
BARRERAS ARANCELARIAS DE ESTADOS UNIDOS A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS EN 1989

Tarifas	% Exportado	Valor*
<i>Duty free</i>	18. 4	4, 956. 6
0.1 - 5 %	81. 0	16, 450. 2
5. 1 - 10 %	15. 3	4, 140. 2
10. 1 - 15 %	1. 1	477. 1
15. 1 - 20 %	1. 9	508. 2
20. 1 - 25 %	0. 5	134. 3
25. 1 - 30 %	0. 4	174. 5
30 %	0. 5	131. 2
Total	100. 0	26, 972. 2

Fuente: Secofi

* Millones de dólares

b) Agricultura

La agricultura mexicana se encuentra en un período de retroceso y estancamiento. Todavía se discuten los problemas de la tenencia de la tierra, mientras que en Canadá y Estados

Unidos, la preocupación fundamental es la eficiencia y la alta productividad.

Aquí existe una contradicción muy importante. Tanto Canadá como Estados Unidos son grandes productores agrícolas y compiten en los mismos mercados del mundo. México, en cambio, es importador de granos y alimentos y el deterioro agrícola está a la orden del día. Tanto los canadienses como los estadounidenses han advertido el peligro del rezago agrícola mexicano. A manera de ejemplo puede mencionarse que el promedio de tarifas que impone EEUU a sus importaciones es del 3.6 por ciento. Sin embargo, para el sector agrícola, el porcentaje se eleva hasta un 26 por ciento. En principio, esto supondría el que México se beneficiara con la inclusión del sector agrícola en las negociaciones de libre comercio. En la práctica, sin embargo, los campos mexicanos producen 1.7 toneladas de maíz por hectárea, en tanto que EEUU produce 7.5 toneladas. La producción de frijoles por hectárea en México es de 530 Kg, mientras que en EEUU es de 1 690 Kg. No es de extrañar entonces, que el campo no retenga a los campesinos y éstos se vean obligados a emigrar a las ciudades mexicanas o a Estados Unidos. Sin embargo, eso no soluciona el problema. Ya el embajador de Estados Unidos en México, John D. Negroponte, ha advertido sobre la inquietud que despierta en Estados Unidos la posibilidad de que el acuerdo de libre comercio propicie migraciones masivas hacia ese país (211).

Cuadro 28
 MEXICO: VALOR DE LA PRODUCCION AGRICOLA, 1980-1988
 (millones de pesos de 1977)

	1980	1985	1988	Tasa de crecimiento	
				1980-1985	1985-1988
Alimentos	55 213	66 722	48 665	3. 9	- 10. 0
Granos básicos	47 458	58 497	43 861	4. 3	- 9. 2
Arroz palay	1 341	2 432	1 337	12. 6	- 18. 1
Frijol	5 081	4 955	4 657	- 0. 5	- 2. 0
Maíz	35 112	40 018	30 072	2. 7	- 9. 1
Trigo	5 924	11 092	7 795	13. 4	- 11. 1
Oleaginosas	6 653	7 110	4 076	1. 3	- 16. 9
Ajonjolí	1 117	610	278	- 11. 4	- 23. 0
Algodón semilla	1 849	1 025	1 586	- 11. 1	15. 7
Cártamo	2 008	635	1 034	- 20. 5	17. 6
Soya	1 679	4 840	1 178	23. 4	37. 6
Cebada	10 471	14 294	12 506	6. 4	- 4. 4
No alimentos (sorgo)	9 369	13 179	11 778	7. 1	- 3. 7
Total	64 582	79 901	60 443	4. 3	- 8. 8

Fuente: Tomado de Gustavo Gordillo de Anda "La inserción de la comunidad rural en la sociedad global", en Comercio exterior, vol. 40, no. 9, septiembre de 1990, p. 804.

Pero esto es apenas una mínima manifestación del problema.

Se ha sugerido que México se "especialice" en la producción de frutas, flores y hortalizas, mismas que tienen gran demanda en Estados Unidos y Canadá. Igualmente se ha hablado del uso intensivo de mano de obra que requiere Estados Unidos para las labores agrícolas en su territorio.

En 1953, cuando se introdujeron los precios de garantía en México, se buscaba fomentar la producción y el abasto de alimentos y materias primas de origen agrícola. Bajo el proteccionismo del Estado mexicano, se fijaban los precios oficiales de los bienes finales y había un control sobre las importaciones y exportaciones de productos agropecuarios.

Desde entonces y hasta la década de los setenta, el apoyo del Estado mexicano al sector agrícola iba encaminado a "expandir la superficie agrícola, a incrementar los rendimientos con la aplicación de modernos paquetes tecnológicos y apoyar el empresario agrícola mediante el crédito, la electricidad, los fertilizantes y los mecanismos de comercialización estatales. La inversión y el gasto público se canalizaron, en muy diversas formas, a apoyar la producción y al productor, principalmente a los productos y grupos sociales vinculados a la agricultura comercial. En ese contexto, los precios de garantía eran el eslabón final que permitía orientar la producción en el sentido requerido por el desarrollo urbano industrial" (212).

Cuadro 29
TRANSFERENCIAS Y SUBSIDIOS A LA PRODUCCION DE BIENES Y SERVICIOS
AGROPECUARIOS EN MEXICO (1983-1987) Y EN ESTADOS UNIDOS (1988)

	PIB Agropecuario	Subsidios a la producción	2/1 (%)	Subsidios al consumo	4/1
	(1)	(2)		(4)	
México*					
1983	1 392 000	207 357	14. 9	224 296	16. 1
1984	2 535 000	305 616	12. 1	385 014	15. 2
1985	4 307 000	452 287	10.5	332 059	7. 7
1986	7 466 000	805 876	10. 7	292 587	4. 0
1987	17 964 000	1 466 153	8. 2	20 746	0. 1
Estados Unidos**					
	681 000	25 800	37. 8		

* Millones de pesos

** Millones de dólares

Fuentes: Secretaría Técnica del Gabinete Agropecuario, México, junio de 1987, y Economic Report of the President, Washington, 1987.

Sin embargo, esta política era muy frágil. Como lo demostró la actitud asumida por el gobierno de Miguel de la Madrid, la reducción de los apoyos estatales al sector, agravaron una serie de contradicciones ya existentes. De hecho, la importación masiva de granos es un indicador de la magnitud del deterioro agrícola. Con la reducción de las actividades de fomento, además de los ajustes antiinflacionarios, los productores de maíz y frijol han sido los más afectados (213).

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, es el documento que establece la política económica bajo cuyos lineamientos debe ser entendida la agricultura en el actual sexenio. Así por ejemplo, la reducción de los subsidios en los precios al consumidor, y el comportamiento de los macroprecios -tasas de cambio, tasas de interés y salarios-, forman parte fundamental del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE). Las recientes reformas al artículo 27 constitucional pueden igualmente entenderse como parte de las directrices encaminadas a capitalizar al agro a toda costa, sin importar los medios para conseguirlo (214).

Con todo, siendo México un país productor de materias primas agrícolas en condiciones desventajosas, es natural que su desenvolvimiento productivo y tecnológico esté vinculado estrechamente al de los grandes productores agrícolas como lo son Estados Unidos y Canadá.

Estados Unidos es el principal productor de maíz en el mundo "con cerca de la mitad del total en los años recientes (43-47 por ciento) (...) La producción mundial de maíz blanco se estima en unos 50 millones de toneladas, aproximadamente 12 por ciento de la total de maíz. Alrededor del 90 por ciento del cultivo mundial del blanco corresponde a los países en desarrollo, donde representa casi una tercera parte de toda la producción de la gramínea. En Estados Unidos, en cambio, representa menos del 1

por ciento del total" (215). Y esta razón es la que ha llevado a que México venda su maíz blanco a Estados Unidos, y reciba a cambio, maíz forrajero.

Entre los otros productos agrícolas producidos por México, figuran el frijol, trigo, arroz, sorgo, oleaginosas (soya, cántamo, semilla de algodón, ajonjolí, girasol y copra). En cuanto al frijol seco, Estados Unidos es el 4º productor mientras que México le sigue en el 5º puesto; en trigo, Estados Unidos es el tercer productor mundial, y México es el 2º pero sólo en América Latina; en arroz Estados Unidos ocupa el 12º lugar, mientras que México es el 4º en América Latina; Estados Unidos es el primer productor mundial de sorgo y México es el 4º; en la producción de copra, México es el 4º productor a nivel mundial (216).

Ahora se revisará la situación imperante en las técnicas empleadas en la producción agrícola, como las biotecnológicas. La biotecnología es definida como "la utilización de procesos biológicos que involucran células microbianas de plantas y animales, o fracciones celulares para la producción de bienes y servicios" (217).

Los países de la Comunidad Europea han desarrollado esfuerzos notables para mejorar la producción agroalimentaria y para ello han desarrollado biotecnologías. Se dice que este

proceso contribuye a ensanchar la brecha entre los países industrializados y los de menor desarrollo, ya que en las biotecnologías se emplean procesos altamente sofisticados donde tan solo la información biotecnológica se duplica cada tres años (218).

Cuadro 30
ETAPAS DE LA BIOTECNOLOGIA

Clasificación	Etapa	Años	Productos o tecnologías específicas
Primera	Anterior a Pasteur	Antes de 1865	Bebidas alcohólicas (cerveza, vino); productos lácteos (queso, yoghurt) y otros productos fermentados, (levaduras, vinagre).
Segunda	Posterior a Pasteur	1865-1940	Etanol butanol, acetona, glicerol, ácidos orgánicos (ácido cítrico), tratamiento aeróbico de efluentes.
Tercera	De los anti-bióticos y de los esteroides	1940-1960	Tecnología de fermentación sumergida, penicilina y una gran variedad de antibióticos, tecnología para el cultivo de células animales, vacunas virales, transformación microbiana de esteroides
Cuarta	Nuevas tecnologías después de los antibióticos	1960-1975	Proteína unicelular, aminoácidos, enzimas (detergentes), enzimas inmovilizadas (isomera-

			sa), tecnología celular, tratamiento anaeróbico de efluentes (biogas), polisacáridos bacterianos (goma y xantana), gashol
Quinta	Tecnologías del ADN recombinante	1975-1990	Insulina, renina
Sexta	Ingeniería de proteínas/ biología molecular	1980-1990	Subtilisinas modificadas
Séptima	Biología atómica	2000	Nuevas rutas metabólicas para productos biotecnológicos finos

Fuente: Tomado de Octavio Paredes López, op. cit., p. 1144.

Paredes López hace énfasis en los problemas presupuestales y la recesión, mismos que han evitado que el Estado mexicano destine recursos al desarrollo biotecnológico. "Sólo en cinco años la empresa Genencor, Inc., en Estados Unidos, gastó más de 70 millones de dólares en equipo e instalaciones de investigación para un grupo de ochenta científicos y técnicos; esta suma no incluye las cuantiosas erogaciones por el entranamiento de este personal. Dicha inversión equivale a 1. 5 veces el presupuesto anual del CONACyT con el que se cubren los salarios de su personal y se apoya la investigación en todos los campos del conocimiento en todo México" (219).

Como la incursión de México en el ámbito de la biotecnología requiere de enormes inversiones, los únicos lugares en que se han

manifestación progresos biotecnológicos incipientes es en unas cuantas empresas. Se trata de una situación en donde las decisiones dependen de los grandes consorcios y de aquellas naciones que impulsan las innovaciones (220).

Cuadro 31
EROGACIONES ANUALES PARA INVESTIGACION Y DESARROLLO DE
TECNOLOGIAS DE PUNTA (en millones de dólares)

País	Fuente	
	Gobierno	Industria
Estados Unidos	535	1500-2000
Japón	55	1000
Europa		500a
RFA	76	
Francia	186	
Italia	45	
Belgica	166	
Países Bajos	14	
Suecia	5	
Reino Unido	12	

a= Inversión de los países de la CEE.

Fuente: Paredes López, Octavio, op. cit., p. 114b.

Para tratar de tener un panorama más amplio de la situación agrícola de México, hay que hacer mención a una práctica que se ha generalizado en los últimos años a iniciativa estadounidense y que es la agromaquila.

La producción y comercialización de hortalizas ha experimentado un gran auge. En el territorio mexicano, las diversas condiciones geográficas imperantes, han propiciado, el cultivo de estos productos ya que el país cuenta con ventajas comparativas adicionales, como se verá a continuación.

En este rubro, prácticamente no hay diferencias entre Estados Unidos y México en términos de eficiencia (221). Ello se debe a que ésta área ha sido orientada al mercado externo, esto es, a Estados Unidos; al abaratamiento de la mano de obra mexicana (198); a la introducción en México, de insumos y maquinaria agrícola; a la alta productividad y complementación que subsiste en las economías fronterizas, pero sobre todo, al desarrollo de las maquiladoras agrícolas (222).

De esta manera, las compañías estadounidenses desarrollan la producción hortícola a partir de la agromaquila de exportación, y se selecciona, prepara, empaca y enlata el producto de referencia. Esta es una labor muy apreciada que, como toda industria maquiladora, tiene destinos en Estados Unidos, Europa y Asia. De entre los métodos que se utilizan en la producción de hortalizas, figuran los siguientes:

- a) Mercado libre- Se adquiere la materia prima en el mercado libre, sin un compromiso preestablecido con los productores. La compañía lo condiciona, o lo exporta.

- b) **Maquila industrial atípica**- La empresa industrial adquiere o produce la materia prima en México y la congela o la acondiciona con base en las exigencias y marca de la compañía transnacional. La empresa transnacional no vende el producto a Estados Unidos; esto lo hace la transnacional ubicada en México. La relación con los productores agrícolas sólo se establece por medio de la empresa nacional.
- c) **Agricultura de contrato típica**. La transnacional se abastece de materia prima mediante contratos con agricultores mexicanos y controla en forma indirecta la producción agrícola. Por lo tanto, hay un contrato escrito, se fija un precio y la compañía proporciona semilla, fertilizantes, insecticidas, asistencia técnica y en algunas ocasiones financiamiento en efectivo. La industria está ubicada en México.
- d) **Agricultura de contrato atípica**. No hay un contrato firmado ni un precio establecido con los productores agrícolas. Si se efectúa un compromiso de compra-venta cuando la compañía otorga en dólares gran parte del financiamiento requerido (de 40 a 100 por ciento). El productor proporciona la tierra, el agua y la maquinaria. El precio final se desconoce, pues se determinará después de la venta del producto en Estados Unidos, menos una comisión de 10 a 20 por ciento por gastos de comercialización e interés del financiamiento. La compañía se ubica en territorio estadounidense y opera en México mediante intermediarios.
- e) **Agromaquila**. La compañía estadounidense tiene el control total y directo de la producción y transformación y comercialización de hortalizas, renta tierras en México y provee toda la maquinaria requerida y hasta personal técnico. En ocasiones renta tierras con todo y maquinaria y emplea a los mismos mayordomos. Algunas veces, el productor mexicana-

no es sólo un prestanombres, otras un socio que pone nombre, tierra y agua, y otras más un socio casi en igualdad de condiciones que se encarga de la producción agrícola y del acondicionamiento, pero bajo la dirección de la compañía transnacional. Esta se encarga principalmente de la comercialización y del financiamiento. Hay dos formas de agro-maquila:

- Típica. La empresa estadounidense renta tierras e infraestructura y el agricultor mexicano sólo cobra la renta al inicio del ciclo y la comisión al final del año. En ocasiones la parte mexicana sólo interviene como mayordomo o administrador de la empresa extranjera.

- De coinversión. La dirección del proceso la controla la parte extranjera por medio del mercado, el financiamiento y la tecnología; el productor mexicano participa en el proceso productivo agroindustrial, pues proporciona tierra, agua, parte de la maquinaria agrícola y en ocasiones la infraestructura agroindustrial (223).

Pasando al terreno de la ganadería, México es el 6º productor mundial de bovinos que son exportados a Estados Unidos; 6º en porcinos; 12º en caprinos; 6º en gallinas; 8º en carne vacuna; 7º en huevos; 13º en leche de vaca. Como fácilmente puede suponerse, la estrategia en el desarrollo de la ganadería mexicana, al igual que en otros sectores, reside en satisfacer al mercado externo (Estados Unidos, principalmente), antes que al mercado nacional.

De hecho, hay una especie de maquila en el sector ganadero propiciado por Estados Unidos, donde corresponde a la parte

mexicana cuidar al ganado desde su gestación hasta que adquiere consistencia, momento en el cual es exportado a ese país donde será engordado. Este proceso, posibilita la rápida rotación de capital y la recuperación de la inversión en un corto tiempo para los estadounidenses, mientras que la parte mexicana requiere hasta dos o más años para recuperar lo invertido.

En el terreno pesquero, no obstante que México es de las pocas naciones en el mundo que tiene como fronteras marítimas a dos océanos, la explotación pesquera es de baja escala. Entre las razones que explican esta situación figuran la escasez de equipo pesquero y de transporte; la deficiencia en la coordinación de los organismos pesqueros; los problemas en la comercialización y distribución; las deficientes instalaciones de refrigeración y de infraestructura en general, etc.

Los productos más importantes son el camarón, seguido por el atún -México cuenta con la segunda flota atunera más importante del mundo-, y la sardina. Recientemente, Estados Unidos decretó un embargo atunero contra México por razones "ecológicas", argumentando que en la captura del atún son muertos muchos delfines. Esta medida impuesta por un juez estadounidense, forma parte de una serie de medidas proteccionistas desarrolladas por Estados Unidos cuando ve peligrar su mercado interno ante la competencia de los productos importados. Como señala Cabrera Toledo "Todo el atún que se consume en Estados Unidos se pesca

junto con delfines por lo que se engaña al público diciendo que no causaron daño al mamífero; sin embargo, los enlatadores lograron su objetivo: sacar del mercado al atún de México que por su calidad estaba desplazando al producto de otras naciones, incluyendo el capturado por la propia flota norteamericana..." A partir de enero de 1992, fue decretado en San Francisco un embargo atunero secundario, esto es, dirigido no sólo contra México, sino contra unas treinta naciones que adquieren túnidos mexicanos, como parte del esfuerzo que el país ha hecho para diversificar su dependencia de mercados (224). Muy probablemente cuando el embargo termine, el boicot continuará, dado el hecho de que la ecología es uno de los objetivos enarbolados por la política exterior estadounidense y a los consumidores estadounidenses, no les será fácil creer, luego de la campaña desarrollada contra México, el que el atún mexicano que ingrese al mercado, sea atrapado sin "matar delfines."

Algo similar ha ocurrido con la papa y cemento mexicanos, a los cuales se les han encontrado "características" inaceptables para su ingreso al mercado estadounidense.

A manera de resumen puede decirse que la situación agrícola sugiere cuidadosos movimientos por parte de México, porque la liberalización comercial en este rubro debe contemplar esferas del interés de los mexicanos, no sólo del principal socio comercial del país. Sin duda será muy difícil sacar del

estancamiento al agro mexicano en una dinámica internacional cada vez más adversa, donde los grandes productores agrícolas a nivel mundial, se niegan a liberalizar su comercio.

México, sin embargo, posee fundamentalmente dos productos que ni Canadá ni Estados Unidos producen: el café y el cacao. El futuro del agro en México requerirá de una especialización en aquellas esferas que puedan ser más competitivas en el exterior, a la vez que se generen ingresos para la producción de granos básicos. En 1989 el valor total del comercio agrícola entre México y Estados Unidos fue de aproximadamente \$ 5 mil millones 400 mil dólares, donde los estadounidenses padecieron un déficit con los mexicanos del orden de \$ 119 millones en el mismo periodo (225). No hay que olvidar que después de Canadá, México es el segundo proveedor de productos agrícolas al mercado estadounidense y que México es a su vez, el tercer mercado para los productos agrícolas estadounidenses, después de Japón y la ex-Unión Soviética.

c) Energía

Se trata de un sector muy delicado, porque no solamente se refiere a la inclusión del petróleo, sino a otras fuentes generadoras de energía.

Numerosos analistas, coinciden en el hecho de que uno de los

móviles de este acuerdo comercial es el de garantizar a Estados Unidos el acceso a materias primas estratégicas, y así parece corroborarlo el NAFTA al otorgarse el trato nacional a las petroleras de EEUU y Canadá en México. El gobierno mexicano acordó abrir al cien por ciento el renglón de servicios de perforación y exploración petrolera a empresas extranjeras, si bien no tendrían participación de los recursos encontrados y se les pagaría con "bonos de beneficio o recompensa" y no con la materia prima descubierta.

Estados Unidos importa alrededor del 50 por ciento del petróleo que consume, mientras que el sector militar absorbe la tercera parte de las importaciones petroleras. Ahora bien, hay que recordar que, por lo menos en las próximas dos décadas, el petróleo continuará siendo el principal generador de energía para los países industrializados, ya que el desarrollo de fuentes alternativas no se ha generalizado (226).

La necesidad de que Norteamérica - incluyendo a Estados Unidos, Canadá y México- fuera un abastecedor confiable de materias primas estratégicas, ya estaba previsto desde hace varios años. Saxe-Fernández lo enfatiza al citar la postura estratégico empresarial de la firma Blyth, Eastman Dillon Investment Research: "Nuestra dependencia de las importaciones de petróleo crudo del Oriente Medio no tendría razón de ser si contáramos con una política norteamericana de energía que

reconociera la disponibilidad de recursos energéticos suficientes en nuestros continentes, que ausentes las diferencias nacionales entre Canadá, Estados Unidos y México, pudiera satisfacer casi todos los requerimientos legítimos de esos tres países durante los próximos años... Lo que se necesita es una especie de Mercado Común que integre los vastos recursos energéticos de América del Norte, mediante un sistema eficiente de distribución, al mismo tiempo que dé cabida a las aspiraciones de estos países al libre comercio entre ellos" (227).

Saxe-Fernández ha señalado también, la manera en que se ha permitido el acceso a las transnacionales al sector petroquímico. Esto se ha hecho al distinguir, en la legislación mexicana, entre petroquímicos básicos y petroquímicos secundarios. De hecho, esta diferencia obedece a la idea de permitir inversión extranjera en un cien por ciento de la petroquímica reclasificada como secundaria (228).

En el terreno de los minerales, México es importante productor de ciertas materias primas consideradas también como estratégicas. Los mexicanos ocupan el 4º lugar mundial en la producción de cinc mineral, mientras que Canadá es el 1º y Estados Unidos el 7º. México es el 12º productor de estaño, mientras que Canadá es 9º. México es el 11º productor de gas natural, Estados Unidos 2º y Canadá 3º. México es el 10º productor de hierro, Estados Unidos es 6º y Canadá 7º. México es

159 en oro, Canadá 39 y Estados Unidos 42. México es 52 en la producción de plomo, Estados Unidos 29 y Canadá 39. México es el 1er productor de plata en el planeta, Estados Unidos 49 y Canadá 59 (229).

Así, por ejemplo, la producción de plata ha experimentado una baja sorprendente en sus precios a nivel internacional. Ello se debe a que su utilización en la industria de la fotografía ha sido suplida por diversas aleaciones. Lo anterior denota las dificultades de ser productor de materias primas simples, cuando las naciones más industrializadas logran sustituirlas de manera cada vez más eficiente, situación que David Ricardo no habría podido imaginar en los siglos en que esbozaba el principio de las ventajas comparativas como puntal del comercio internacional.

ch) Propiedad intelectual y transferencia de tecnología

Es sabido que el crecimiento industrial mexicano se ve limitado por: a) la estrecha vinculación entre expansión exportadora e industrialización, y b) la existencia de transferencia, en lugar de creación de tecnología. México adquiere tecnología "cautiva" que o bien es de segunda categoría o es de desecho, por lo que los costos de producción aumentan desmesuradamente tanto por el precio de la transferencia, como por los efectos que trae aparejados, ya que, pocas veces es adaptable a las condiciones y necesidades específicas de los

mexicanos (230).

Gran parte de los conocimientos tecnológicos que adquiere México, provienen de Estados Unidos, y en muy pocos casos esta tecnología está sujeta a adaptación interna. Ahora bien, hay que añadir que no existe información confiable que explique con detalle qué parte de la adquisición tecnológica proviene de un "mercado libre" - educación, libros, revistas, etc.-, y la que viene incorporada en bienes de capital y productos intermedios importados. Es de suponer que la segunda, ligada a la inversión extranjera, es fundamental (231).

Si este cuadro ya es patético, la situación de la adquisición de tecnología en México se agudiza por el hecho de que la legislación correpondiente ha evolucionado de manera muy lenta.

Alvarez Soberanis hace alusión al debate existente a nivel mundial sobre el desarrollo tecnológico en los países del Tercer Mundo y señala que existen dos posturas extremas: la primera, llamada "imitacionista", que establece que los países del Tercer Mundo deben únicamente importar la tecnología tal y como la producen las naciones industrializadas, pues carecen de los recursos suficientes para la investigación técnica. La segunda, llamada "autárquica", subraya la necesidad de realizar un esfuerzo interno en el área de la investigación científica y

tecnológica para generar conocimientos propios (232).

El proteccionismo del mercado mexicano había ignorado la formulación de legislaciones para adquirir tecnologías y no fue sino hasta la década del setenta en que se creó el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT). En enero de 1973 se creó el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, encargado de aplicar la primera ley para regular el proceso de adquisición de tecnología foránea (233).

En 1972, el gobierno mexicano expidió la Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y el uso y Explotación de Patentes y Marcas. Esta ley fue muy importante porque buscaba:

- a) hacer más eficiente el proceso de adaptación de la tecnología importada;
- b) desarrollar de modo gradual las tecnologías mexicanas, y
- c) estimular a las unidades productoras del país a adquirir tecnologías adecuadas a la dotación de los factores productivos nacionales (234).

En 1982 se creó una nueva legislación mexicana de transferencia de tecnología, ya que, la de 1972 no regulaba diversas actividades surgidas a lo largo de su vigencia (235). Adicionalmente, hay que destacar que la década del ochenta fue una etapa en donde, por lo menos la mayoría de las naciones latinoamericanas -salvo algunas excepciones-, se alejaron más de

las innovaciones tecnológicas de los países industrializados.

Cuadro 32
INDICADORES DE DIFERENCIAS TECNOLÓGICAS

Indicadores	PCD**	PSEO***	Total	Países subdesarrollados		
				África	América	Asia
Científicos e ingenieros/ 100 000 h	285. 2	08. 2	95. 0	9. 6	68. 7	157. 6
Técnicos 100 000 h	1 151. 6	692.	---	117. 6	127.	18. 8
Científicos e ingenieros en I y D/ 100 000 h	16. 6	29. 9	1. 5	0. 5	1. 9	1. 2
Técnicos en I y D/ 100 000 h	11. 8	20. 0	1. 0	0. 8	2. 2	0. 8
Gastos en I y D (% del PIB)	1.	. 5	0. 2	0. 2	0. 2	0. 5
Fracción PEA* empleada en manufacturas (%)	22.	28. 7	11. 1	. 5	12.	10.

* PEA= Población económicamente activa
 ** PCD= Países capitalistas desarrollados
 *** PSEO= Países socialistas de Europa oriental
 Datos promedio para 1978-1982
 Adaptada de Gua del Tercer Mundo, 1985.
 Fuente: UNCTAD.

La recesión internacional llevó a que cada vez se invirtiera menos en investigación científica y tecnológica por parte de México y otras naciones del Tercer Mundo, por lo que las necesidades reales -a partir de las características y especificidades propias de cada país- fueron relegadas a las

tecnologías que los países industrializados quisieran exportarles (236).

Así, el 25 de noviembre de 1982 se dió a conocer el Reglamento de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas en México (237).

El 9 de enero de 1990 se dió a conocer la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, en sustitución de la legislación de 1982. Según Alvarez Soberanis, esta ley es muy "defensiva" y se "desentiende de la experiencia que en materia de negociación de los contratos acumuló el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología (...). Es decir, no demanda a los proveedores y adquirentes conductas específicas en cuanto a asimilación y absorción tecnológicas. Por ello, resulta limitado como instrumento de la política de ciencia y tecnología, especialmente en cuanto a la regulación integral de las fases del proceso de traspaso tecnológico" (238).

Con todo, es evidente que se ha avanzado poco en el comercio de los derechos de propiedad intelectual, especialmente porque no se permite que sean desarrollados regímenes nacionales de propiedad intelectual que sean apropiados a la ideosincracia de México y que respondan a los intereses de los mexicanos. Antes

bien, la legislación de 1990 es una muestra de los problemas a que deberá hacerse frente al negociar con Estados Unidos fundamentalmente y con Canadá (239).

La iniciativa propuesta por el presidente Salinas el 4 de diciembre de 1990, denominada Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial, tomó tiempo antes de ser aprobada por el Senado recientemente. Se dice que la nueva iniciativa "regula el secreto industrial (...), amplía la vigencia de las patentes y marcas y se autorizan patentes a productos prohibidos como variedades vegetales, microorganismos, aleaciones, alimentos y bebidas para el consumo humano y los procesos para obtenerlos" (240). Se insiste también en que la iniciativa citada es resultado de "los cambios jurídicos e institucionales que están ocurriendo a nivel internacional en materia de derecho de propiedad industrial" (241).

Sin embargo, tanto el Ministro de Comercio de Canadá Crosbie, como el jefe de negociaciones del acuerdo de libre comercio de Estados Unidos Julius Katz, han dicho recientemente que "entre las condiciones para la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Canadá y Estados Unidos, se encuentran modificaciones a las leyes mexicanas de propiedad intelectual y de inversión extranjera" (242).

Donald McCarthy es muy enfático al señalar lo siguiente: "La

actitud estadounidense sobre la propiedad intelectual pareciera no darle a México más que un pequeño margen para aceptarla" (243). De hecho, Estados Unidos dio a conocer en agosto de 1989 una larga lista de "prácticas desleales mexicanas", incluyendo aspectos como el apoyo del Banco Mundial al Sector Siderúrgico, junto con hechos tradicionales como FOMEX y el subsidio a los precios en energía (244).

Con todo, debería buscarse terminar con transferencia de tecnologías obsoletas, tratando de favorecer, por una parte, la creación de tecnología requerida por los mexicanos y los mecanismos legales que protejan adecuadamente dichas innovaciones. Habría que entender también, que el hecho de que Japón tenga el mayor índice de robots en sus procesos industriales, se debe a la escasez de mano de obra en ese país. En este sentido hay que asumir que las innovaciones tecnológicas de los países más industrializados, no siempre son las más adecuadas para los países del Tercer Mundo. Se sabe de numerosas tecnologías en México, que por la falta de reglamentación y de estímulos, han sido compradas por los estadounidenses y otras naciones, beneficiando a éstas últimas ampliamente. Por otro lado, tendría que pensarse en adquirir, a través de Estados Unidos y Canadá, tecnologías más acordes a las necesidades mexicanas, evitando las tecnologías de desecho o de "segunda" que sólo entorpecen el desenvolvimiento del proceso productivo mexicano.

d) sector automotriz

Como ya se ha mencionado en el capítulo cuatro, el sector automotriz fue el antecedente más inmediato al acuerdo canadiense-estadounidense de 1989. Pues bien, en el caso de México, parece existir una situación similar de este sector en las relaciones comerciales con Estados Unidos.

La industria automotriz en México, es liderada por los tres mayores productores estadounidenses, esto es, Chrysler, Ford Motor Company y General Motors, así como por la Nissan de Japón y la Volks Wagen de Alemania.

Los productores estadounidenses acaparaban el 60 por ciento del mercado mexicano en 1984, mientras que Japón hacía lo propio con el 21 por ciento y Alemania el 18 por ciento. La última empresa automotriz mexicana, Vehículos Automotores de México (VAM), fue absorbida por Chrysler hace más de 10 años (245).

El sector automotriz representa el rubro más extenso del comercio entre México y Estados Unidos. De ahí que para mejorar la liberalización comercial y la inversión, México fijara una legislación en mayo de 1989 con la cual las firmas automotoras pueden establecerse en el país con el 100 por ciento de inversión extranjera. Las condiciones para que esto pueda realizarse, son las siguientes:

- 1.- La inversion de capital no debe exceder los \$ 100 millones de dólares;
- 2.- el financiamiento debe ser externo;
- 3.- los proyectos deben ser llevados a cabo fuera del Valle de Mexico, Monterrey y Guadalajara;
- 4.- en los tres primeros años de un proyecto, debe haber un "equilibrio" para balancear la inversion extranjera;
- 5.- debe generarse empleo permanentemente y debe capacitarse a trabajadores mexicanos; y
- 6.- debe usarse tecnologia "adecuada" a fin de satisfacer los requisitos ambientales (246).

La oposicion para incluir este sector en la firma del NAFTA con EEUU y Canada, viene principalmente de los trabajadores estadounidenses, quienes consideran que las empresas tenderan a dirigirse a zonas donde puedan reducirse los costos de produccion, maxime cuando se sabe que los trabajadores mexicanos perciben ingresos equivalentes a \$ 1 dolar por hora, mientras que en Estados Unidos se paga a razon de \$ 22-25 dolares la hora. Algo similar ocurre con Canada, quien piensa que el Auto Pact suscrito con Estados Unidos se vera alterado por la liberalizacion comercial con Mexico.

Por otra parte, en virtud de la legislacion que posilita la importacion de vehiculos extranjeros a Mexico, ya se han

Cuadro 33

IMPORTACIONES ESTADUNIDENSES DE VEHICULOS AUTOMOTORES Y AUTOPARTES

Importaciones	Valor
Vehículos automotores	
Automóviles	1 175
Camiones	119
Total vehículos automotores	1 294
Autopartes	
Motores por ignición	841
Cinturones de seguridad	364
Partes de vehículos de motor, sin especificar	341
Motores con pistones o de ignición	330
Muebles para vehículos automotores	294
Equipo de audio para auto	285
Otras partes de vehículos automotores	1 107
Total	3 562
Total de vehículos automotores y autopartes	4 856

Fuente: Review of Trade and Investment... op. cit., pp. 2-13.

detectado problemas en cuanto a la capacidad de monitoreo aduanal y de registro y tramitación. En San Luis Potosí, por ejemplo, la incapacidad de albergar a cuarenta mil automóviles extranjeros

registrados en la entidad, llevó a que la Secretaría de Hacienda está preparando un nuevo decreto para resolver el problema (247).

Con todo, es posible afirmar que así como la inclusión de Canadá ha venido a complicar los acuerdos "tácitos" existentes entre Mexico y Estados Unidos en materia de energía y de inversión extranjera, los canadienses temen que su acuerdo automotriz con los estadounidenses se vea alterado por las negociaciones de estos últimos con los mexicanos. Y esta no es una preocupación exclusiva de Canadá, sino también de los países asiáticos como Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur, que perciben que una relación más estrecha entre Mexico y Estados Unidos se llevará a cabo en detrimento de los lazos estadounidenses con el resto del mundo. Esos temores no son infundados. El NAFTA tiene previsto que se eliminen barreras arancelarias y no-arancelarias en periodos que oscilan entre 5 y 10 años. Las reglas de origen plantean que el costo neto regional deberá ser superior al 50 por ciento del costo neto total durante los primeros cuatro años; 56 por ciento durante los siguientes 4; y de 62.5 por ciento a partir del noveno año (248).

Cuadro 33 bis
EXPORTACIONES ESTADUNIDENSES DE VEHICULOS AUTOMOTORES Y
AUTOPARTES

Exportaciones	Valor
Vehiculos automotores	
Automoviles	17
Camiones	17
Total vehiculos automotores	34
Autopartes	
Partes de vehiculos de motor sin especificaciones	1 308
Motores de ignición	451
Motores con pistones o de ignición	184
Muebles para uso de vehiculos automotores	144
Carrocerias	140
Cerraduras, bisagras y otros herrajes	110
Otras partes de vehiculos automotores	1 047
Total	3 384
Total vehiculos automotores y autopartes	3 418

Fuente: Review of Trade and Investment... op. cit., p. 2-13.

e) Servicios financieros

La problemática monetario-crediticia es sumamente delicada en la relación entre México y Estados Unidos. Por una parte, se

tiene que los estadounidenses están llevando a cabo una reforma financiera, ya que junto con la crisis del sector de bancos de ahorro y préstamos, las numerosas quiebras, el desplazamiento de la mayoría de los bancos de Estados Unidos en el mercado internacional y la recesión que tiende a agudizarse, requieren cambios energéticos.

En el seno del GATT, mucho se ha hablado respecto a la liberalización de los servicios financieros. Como se ha visto, la realidad ha superado los lineamientos del GATT. De ahí que para los mexicanos sea tan importante observar la conducta de su mayor socio comercial, ahora en que México realiza la apertura financiera.

Cuadro 34
QUIEBRAS BANCARIAS EN ESTADOS UNIDOS

Quiebras					
Año	Número	Promedio anual	Año	Número de quiebras	Bancos Problemáticos
1920-28	5 223	580. 3	1980	10	217
1929-33	9 765	1 953. 0	1981	10	223
1934-39	402	77. 0	1982	42	369
1940-49	116	11. 6	1983	48	642
1950-59	46	4. 6	1984	79	848
1960-69	57	5. 7	1985	120	1 063
1970-79	81	8. 1	1986	138	1 484
1980-88	529	92. 1	1987	184	1 531
			1988	198	1 454

Fuente: Federal Reserve Bulletin, varios números.

Como se recordará, luego de la amarga experiencia de

quiebras masivas de los años treinta, se creó, en Estados Unidos, un sistema de seguros a fin de compensar las pérdidas por quiebras bancarias. Sin embargo, este "colchón" se ha viciado al grado de que todos los depósitos, incluso los mayores a \$ 100 mil dólares, están protegidos a pesar de su existencia precaria e insolvencia (249).

El sistema bancario es cada vez más complejo, de manera que los servicios financieros ya no son exclusivos de la banca comercial. No sólo son los bancos los que proporcionan créditos, sino también las grandes cadenas comerciales como Sears Roebuck (tarjetas de crédito) Merry Lynch (valores), General Motors, Ford y Chrysler (créditos al consumo). Estos bancos "no bancos" deben su existencia al gran desarrollo de sus departamentos financieros, por lo que los grandes bancos estadounidenses se han visto obligados a replantear su estrategia al interior al verse desplazados por esta tendencia (250).

En el FTA entre Canadá y Estados Unidos, se establece un tratamiento nacional para las actividades de la contraparte. El aumento del comercio en servicios financieros, significa, en buena medida, incrementar las inversiones, puesto que la inversión directa es el medio principal por el que las firmas de una jurisdicción pueden realizar negocios con clientes de otro lugar. El movimiento de capitales (sobre todo en inversión a largo plazo) y el derecho a establecerse son consideraciones

básicas en la liberalización del comercio en servicios financieros (251).

Conforme a lo previsto en el NAFTA, se estableció que ya no se impondrán requisitos de desempeño a inversionistas como el que exportaran un porcentaje determinado de su producción o alcanzaran cierto grado de consumo doméstico. México se reservará la aplicación temporal de ciertos programas, como los de la industria maquiladora, PITEX y el automotriz. Igualmente se tiene previsto que los gobiernos sólo podrán expropiar inversiones por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria y con el pago de una indemnización al valor del mercado. Sin embargo, como ya se ha indicado, algunos juristas mexicanos consideran que la firma del NAFTA fue precedida por reformas importantes a la legislación sobre inversiones extranjeras y se espera, igualmente, que cuatro artículos de la constitución de México (ley suprema), sean modificados a fin de ajustar las disposiciones legales del país a los requerimientos del NAFTA y no a la inversa (252).

Para finalizar con este apartado, hay que hacer mención a las aseguradoras y al esquema de servicios financieros que operan en México. Existen alrededor de cuarenta y ocho compañías aseguradoras en México. Dos de ellas son propiedad del gobierno mexicano; dos son entidades mutuas y dos están en el área de aseguradoras. Las aseguradoras ocupan un pequeño porcentaje del

mercado mexicano en contraste con el 8. 9 por ciento que les corresponde en el producto nacional bruto de Estados Unidos. En el sector bancario, existen diecinueve bancos comerciales y ocho bancos en desarrollo en Mexico; alrededor de treinta casas de bolsa y ciento cincuenta sociedades de inversión. El Citibank opera en Mexico como oferente de prestamos comerciales. Casi todas las principales compañías de tarjetas de credito como Visa, Master Card y American Express, mantienen operaciones en Mexico. Conviene mencionar tambien, que segun lo previsto en el capitulo sobre servicios financieros en el NAFTA, este sector no sera liberalizado sino hasta el año 2000, si bien se permitira que las instituciones financieras de Canada y EEUU operen en Mexico con restricciones que serán abolidas a razón del 30 por ciento hacia 1994; del 51 por ciento en 1998 y de 100 por ciento hacia el año 2000 (253). La banca mexicana presenta severos rezagos con respecto a sus socios comerciales norteamericanos y ello explica las medidas adoptadas para este sector.

f) Telecomunicaciones y transporte terrestre electrónico

Estados Unidos y Canada son importantes proveedores de servicios a nivel mundial, pero los estadounidenses dedican especial atención a este sector, precisamente porque fue el principal generador de empleos para ellos, en la década de los ochenta.

El comercio de servicios en la economía internacional se

promueve por situaciones como las siguientes:

- 1.- El consumidor se traslada al país del productor, por ejemplo, el turismo;
- 2.- El servicio se traslada al país del consumidor, por ejemplo, el transporte marítimo;
- 3.- La información se envía al país del consumidor, por ejemplo, el procesamiento de datos;
- 4.- El productor se desplaza al país del consumidor, por ejemplo, una filial bancaria, un ingeniero;
- 5.- Una mercancía en la que se incorpora un servicio, se envía al país del consumidor, por ejemplo, un programa de computación incluido en un disco flexible (254).

La amplia gama de servicios existentes, merece una subdivisión para entender por qué se ha hablado de incluir sólo una parte de los mismos en el NAFTA.

En el caso de México, los fletes y seguros normalmente son contratados en el exterior, ya que la insuficiente infraestructura determina que, por ejemplo, sean barcos estadounidenses los que deban trasladar el petróleo que le compran a México, y que el 85 por ciento del comercio exterior mexicano sea transportado por naves extranjeras (255).

El NAFTA plantea una etapa de transición de 10 años, aproximadamente tras la entrada en vigor del documento con la finalidad de permitir inversiones paulatinas en el sector por parte de EEUU en México. Este apartado es específicamente para

camiones, autobuses y transporte de carga (256).

El siguiente rubro que merece especial atención es el de equipo de telecomunicaciones y los servicios que requiere para ser puesto en operación. Es curioso que este sector sea tomado en cuenta precisamente luego de la privatización de Teléfonos de México (257).

Los especialistas distinguen en este sector entre la "baja" tecnología, integrada por equipo personal de telecomunicaciones, como los teléfonos inalámbricos y máquinas contestadoras; y los productos más costosos y sofisticados, como los satélites de telecomunicaciones, equipo de pruebas, equipo móvil de radio comunicación y equipo de transmisión por satélite y cable (258).

Se sugiere que México y Estados Unidos son complementarios en este rubro, precisamente porque los estadounidenses han dejado de ser competitivos en las "bajas" tecnologías, dedicándose a aquéllas más sofisticadas, mientras que los mexicanos sí son competitivos en las tecnologías más simples (259).

El hecho de que Teléfonos de México mantenga el monopolio sobre la red de telecomunicaciones públicas y Telecomunicaciones de México opere los satélites mexicanos y los sistemas de microondas, ha determinado que se favorezca a proveedores mexicanos, discriminando a los estadounidenses. No hay que olvidar

que aunque en México operan diversas empresas de telecomunicaciones como la sueca Ericsson, o la canadiense Northern Telecom, su participación es marginal. Será necesario, sin embargo, observar el desenvolvimiento de Teléfonos de México a partir de su privatización y la ingerencia de empresas extranjeras, especialmente estadounidenses, como la AT & T, que produce equipo de telecomunicaciones menos sofisticado y que ha comenzado a trasladar sus operaciones a México (260), aprovechando, nuevamente, las ventajas comparativas que en costos de operación significa este hecho.

En el NAFTA se insiste que los servicios básicos de telecomunicaciones no se negociaron (261), pero que los agentes económicos de los tres países tendrán acceso indiscriminado a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones (262).

g) Aceros

Estados Unidos restringió la importación de acero y derivados de México, en virtud de una legislación denominada Acuerdo de Restricción Voluntaria (ARV) que entró en vigor en 1984 y que se esperaba que expiraría en marzo de 1992 (263). El ARV comprende a una gran variedad de productos siderúrgicos que México produce.

México es uno de los principales mercados para el acero

estadunidense. En el pasado, bajo los arreglos realizados a partir del sistema generalizado de preferencias (SGP), los aceros mexicanos se beneficiaron ampliamente de su participación en el mercado estadounidense, pero, Estados Unidos tendió al proteccionismo y a la obstaculización de todas aquellas importaciones que pudieran dañar a su mercado interno.

También en la siderurgia se habla de complementariedad, ya que México produce planchas y productos de mini fábrica, mientras Estados Unidos fabrica productos de alta calidad y especialización, como las hojas o láminas de acero. Sin embargo, México es vulnerable en este sector, porque la demanda interna excede las capacidades de la industria doméstica. Ahora bien, Sidermex es una de las empresas paraestatales incluida en el programa de privatización enarbolado por el gobierno de Salinas de Gortari, y sin embargo, no se sabe con certeza qué pueda ocurrir, ya que las tarifas protegen a la siderurgia mexicana y la competencia resultante de la participación estadounidense en el mercado nacional lesionaría gravemente a la industria doméstica, a menos que se lograra una transición adecuada y cuidadosa para la siderurgia mexicana (264).

h) Textiles

Sobre este punto han existido diversos acuerdos entre México y Estados Unidos, donde los estadounidenses han buscado aprovechar

al máximo las ventajas comparativas mexicanas tales como el uso intensivo de mano de obra y bajos salarios.

Existe la tendencia general a que los países exportadores de textiles sean países del Tercer Mundo, mientras que los adquirentes son Estados altamente industrializados. Por ello se instituyó el Acuerdo Multifibras bajo los auspicios del GATT, a fin de que el país importador aplicara restricciones cuantitativas sobre los textiles y vestidos cuando considerara que su presencia afectaba a la producción doméstica. Pero lo más importante del Acuerdo Multifibras es que posibilita acuerdos bilaterales entre las partes involucradas. Así, las importaciones que Estados Unidos realiza en textiles y vestidos hechos de lana, fibras a mano, algodón, lino y seda, ya han sido negociadas con México.

Se piensa que el NAFTA, podría ampliar y mejorar el acceso y las condiciones del acceso de los productos textiles mexicanos a aquel país. No hay que olvidar, por otra parte, que en un proceso de esta envergadura, sería necesario reglamentar y clarificar los términos de la participación de las maquiladoras, ya que, inclusive, con el involucramiento de Canadá en las negociaciones, podría llegarse al extremo de sobre-explotar a los trabajadores mexicanos, lográndose escasos beneficios para México.

Mientras tanto, en el marco del NAFTA, se estableció la

eliminación inmediata de cuotas para todos los artículos textiles de confección mexicanos que cumplan con las reglas de origen. El 45 por ciento de las exportaciones de México a EEUU quedará libre de aranceles de inmediato. Aquí subsiste el problema de que México, en muy pocas ocasiones había logrado cubrir sus cuotas de exportación, mientras que hay otra dificultad manifestada en la existencia de productos textiles donde el país es muy competitivo y otros donde no lo es. La falta de eficiencia, de control de calidad y de capacidad productiva, pueden tornarse obstáculos insalvables para el sector textil (265).

1) Industria farmacéutica

En el mercado mexicano, las compañías transnacionales han logrado una presencia mayoritaria en la industria farmacéutica, dado el hecho de que por más de treinta años, México fue el primer productor de hormonas esteroideas en el mundo. Syntex, compañía mexicana creada a mediados de los años cuarenta, descubrió que podían producirse una gran variedad de esteroideas a partir de las raíces del barbasco, planta mexicana (266).

En México, las ventas farmacéuticas equivalían, en 1980, a \$ 1 mil millones de dólares (75 por ciento en el sector privado y 25 por ciento en el público) y la demanda interna pudo ser cubierta con la producción doméstica. Pero más de la mitad de las materias primas que se requieren, son importadas, y las empresas

transnacionales operan cerca del 85 por ciento de las ventas totales. Los mexicanos son grandes exportadores de productos farmacéuticos entre las naciones del Tercer Mundo, pero las importaciones de insumos y materias primas ha ido en aumento, de manera que la balanza comercial de México en este sector es crecientemente negativa (267).

Junto a esto subsiste el problema de la legislación en materia de propiedad intelectual, la cual es inadecuada e inclusive inexistente en algunos casos para la protección de patentes en la industria farmacéutica.

Cuadro 35
PRINCIPALES COMPAÑIAS FARMACEUTICAS TRANSNACIONALES EN 1980

Compañía	País de origen	Ventas en millones de dólares	Aumento porcentual con respecto al año anterior
1. Hoechst(a)	RFA	2 441	10
2. Bayer	RFA	2 149	19
3. Merck Sharp & Dohme	EEUU	1 896	14
4. Ciba-Geigy	Suiza	1 829	18
5. American Home	EEUU	1 651	14
6. Hoffmann-La Roche	Suiza	1 477	8
7. Sandoz	Suiza	1 355	11
8. Pfizer	EEUU	1 291	13

9. Takeda (b)	Japón	1 188	1
10. Warner-Lambert	EEUU	1 163	11
11. Lilly	EEUU	1 156	15
12. Bristol-Myers	EEUU	1 151	21
13. Boehringer-Ingelheim	RFA	1 150	14
14. Smith Kline & French	EEUU	1 065	24
15. Squibb	EEUU	1 046	21
16. Rhône-Poulenc	Francia	1 000	15
17. Glaxo (c)	Reino Unido	973	20
18. Upjohn	EEUU	937	25
19. Schering-Plough	EEUU	905	13
20. Johnson & Johnson	EEUU	869	24
21. Wellcome (d)	Reino Unido	831	8
22. ICI	Reino Unido	827	9
23. Beecham	Reino Unido	816	13
24. Sankyo (b)	Japón	730	19
25. Schering A. G.	RFA	707	22
26. Cyanamid	EEUU	695	13
27. Fujisawa (b)	Japón	673	12
28. Otsuka (b)	Japón	655	21
29. Akzo	Holanda	623	4
30. Shionogi (b)	Japón	616	7
31. Tanabe (e)	Japón	548	10
32. Abbott	EEUU	495	18

33. Dow	EEUU	481	13
34. Sanofi	Japón	479	23
35. Syntex (f)	Panamá	469	25
36. Astra	Suecia	451	16
37. E. Merck	RFA	429	10
38. Searle	EEUU	429	11
39. Eisai	Japón	426	12
40. Revlon	EEUU	386	23
41. Boehringer- Mannheim	RFA	360	10
42. Yamanouchi	Japón	358	18
43. Taisho (b)	Japón	351	12
44. Daiichi (b)	Japón	342	10
45. Meiji (b)	Japón	330	6
46. A. H. Robins	EEUU	319	19
47. Kyowa Hakko	Japón	307	15
48. Chugai	Japón	304	10
49. Farmitalia	Italia	297	23
50. Banyu (b)	Japón	283	15

Fuente: SCRIP, núms. 653 y 654, 21 y 24 de diciembre de 1981, datos más recientes para las ventas farmacéuticas de la compañía a fin de año (31 de diciembre de 1980 para la mayoría de las compañías; en otros casos, según indicado).

(a) La cifra de Hoechst incluye 518 millones de dólares en ventas farmacéuticas de Roussel Uclat (Francia), en la cual Hoechst adquirió una parte mayoritaria en 1976.

(b) Marzo de 1981

(c) Junio de 1981

(d) Agosto de 1980

(e) Agosto de 1981

(f) Julio de 1981

La Food and Drug Administration (FDA) de Estados Unidos mantiene procedimientos altamente rigurosos y proteccionistas a nivel mundial, de manera que los productos farmacéuticos que sean introducidos a ese país deben ser probados para determinar su seguridad y efectividad antes de que puedan ser vendidos legalmente.

Así, México, quien fuera creador e innovador de las hormonas esteroides, vió a lo largo de las décadas que siguieron a los años cuarenta, cómo las empresas transnacionales se involucraron en uno de los sectores más dinámicos de su economía, dejando a los mexicanos con una infraestructura inadecuada, procedimientos administrativos impredecibles y un financiamiento escaso (26B). Con el NAFTA, la dependencia de los mexicanos para con los grandes monopolios extranjeros, en particular con los estadounidenses, no registraría grandes cambios.

j) Cultura y educación superior

En el ámbito cultural, los canadienses lograron arrancarle a Estados Unidos dentro del acuerdo de libre comercio, la protección a las tradiciones y manifestaciones culturales de Canadá, ya que, la mayor parte de la población de ese país es anglo-parlante y por lo tanto, está expuesta permanentemente a la

influencia del "American way of life."

No debe pensarse que México, por el simple hecho de ser un país hispanoparlante está exento de la penetración cultural de las expresiones culturales de Estados Unidos. En primer lugar, la identidad cultural de los mexicanos ha sido delineada a partir de las circunstancias históricas, políticas, geográficas y demográficas que diferencian a esta nación del resto del mundo. Pero ya Paul Kennedy ha señalado, al igual que otros autores, la manera en que Estados Unidos disfraza su decadencia económica al exportar sus hábitos y costumbres al resto del mundo (269).

En virtud de la proximidad geográfica a la enorme cantidad de expresiones culturales de Estados Unidos, México se enfrenta a una situación delicada. El análisis anterior coincide en mostrar que el desarrollo tecnológico y económico de la era industrial proyecta su sombra sobre la idea del mantenimiento de una soberanía cultural, e inclusive, aun cuando México no fuera un vecino inmediato de EEUU, la globalización cultural haría acto de presencia en los hábitos y tradiciones de los mexicanos.

Cuando se hace un análisis de los acuerdos comerciales entre dos o mas naciones, a menudo se pierde de vista el hecho de que la finalidad última de la actividad económica es el bienestar de las sociedades. El NAFTA ciertamente tiene una dimensión humana y sin embargo el desconocimiento mutuo es la regla.

En 1969, Daniel Cosío Villegas afirmaba lo siguiente: "Uno de los hechos más desconcertantes del mexicano... es su olímpico desdén intelectual por Estados Unidos: lo llena de injurias, le achaca todos sus males, le regocijan sus fracasos y ansia su desaparición de la Tierra; pero, eso sí, jamás ha intentado ni intenta estudiarlo ni entenderlo. El mexicano tiene prejuicios (arraigados e inconvencibles), pero no juicios, o sea, opiniones basadas en el estudio y en la reflexión" (270).

Sin duda, Cosío Villegas tenía razón y puso de manifiesto un problema que no es exclusivo de México, sino también de los canadienses y estadounidenses. Al conocerse mejor, las tres naciones podrían entender que su situación actual es resultado de procesos históricos, culturales, étnicos, económicos, políticos y sociales distintos. El conocer las diferencias entre los tres países no equivale a ser anti-estadunidense, antiimperialistas o anti-canadienses. Simplemente significa ser veraces en cuanto a los riesgos que reviste para la economía más atrasada el negociar un acuerdo comercial con dos naciones poseedoras de ideosincrasias y visiones del mundo tan distintas entre sí.

El acuerdo de libre comercio entre las tres naciones no es sinónimo de que México se convierta en el Estado número cincuenta y uno de la Unión Americana, como tampoco significa que Estados Unidos resolverá todos los problemas que aquejan a los mexicanos. Tampoco equivale a que México sea, permanentemente el

"maquilador" de Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, una de las grandes omisiones del NAFTA es la protección de las industrias culturales de México.

En el proceso de liberalización comercial, será imprescindible promover el conocimiento sobre la naturaleza y esencia de cada nación involucrada, y en esta tarea, las instituciones de educación superior deberán asumir su responsabilidad.

México padece una crisis en la especialización profesional, donde los planes de estudio y las currícula existentes no corresponden a las necesidades actuales de la sociedad mexicana. De ahí que deban modificarse los perfiles de cada nivel educativo con apoyo de Estados Unidos y Canadá, sin negar la naturaleza de la educación en México. Igualmente, debe buscarse la ampliación de los intercambios culturales, o crear nuevos, a partir del desenvolvimiento de las relaciones entre las tres naciones, ya que ello permitirá el desarrollo de nuevas prácticas docentes, de investigación y extensión, favoreciendo también el tránsito hacia el dominio de métodos y lenguajes en una perspectiva de conocimiento histórico social de las tres naciones (271).

El sistema de educación superior donde la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) continúa desempeñando un papel preponderante, deberá ser el motor impulsor del entendimiento

mutuo entre las tres naciones. Al lado de otras instituciones, al UNAM ha de generar investigación, docencia y difusión cultural sobre la base de un proyecto nacional donde la soberanía y la justicia social sean aspectos insoslayables pero adaptables a la dinámica de cambio que prevalece en el mundo (272).

Puesto que a la UNAM y a las instituciones de educación superior les afecta la fragilidad del aparato productivo mexicano, así como el alto grado de dependencia de los aportes científico-tecnológicos generados en el exterior, deberá buscarse que con los ajustes derivados de la implementación del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, las universidades e instituciones de educación superior de México, puedan insertarse como elementos motrices de la estrategia de crecimiento económico mexicano. El NAFTA, en este aspecto, precisa el intercambio de profesionistas de los tres países involucrados. No hay especificaciones para el posible traslado de instituciones educativas estadounidenses o canadienses a México.

k) Panel para la resolución de disputas comerciales

En el caso de los embargos y boicots por parte de Estados Unidos contra la papa, el atún, el cemento y los aceros mexicanos, sale a relucir la gran variedad de obstáculos no-arancelarios que empañan el desenvolvimiento de las relaciones entre ambos países.

Y en el terreno arancelario, los problemas son tan complejos que al igual que en el FTA entre Canadá y Estados Unidos, los mexicanos pugnaron por el establecimiento de un panel o instancia encargada de resolver las disputas comerciales que resulten de la puesta en marcha del proceso de liberalización comercial. En este sentido, será fundamental definir el significado de la palabra subsidio, así como el de maquiladora.

Ya los canadienses han tenido que hacer frente a los problemas en la venta de carne de puerco a Estados Unidos, así como Estados Unidos ha tenido problemas para vender su cerveza en la provincia canadiense de Ontario, situaciones que han sido discutidas en el seno del GATT (273). En el caso canadiense, el problema se gestó en julio de 1989, cuando el Departamento de Comercio de Estados Unidos, a petición del Consejo Nacional de Productores de Carne de Puerco, aplicó un impuesto compensatorio a la carne de puerco fresca y congelada proveniente de Canadá, ya que el gobierno canadiense había subsidiado a los productores de ganado porcino.

De no existir un panel o instancia reguladora, se corre el riesgo de crear fricciones entre las naciones que han consentido en liberalizar su comercio. Ahora bien, dada la existencia de maquiladoras estadounidenses en México, es previsible que los problemas derivados de las reglas de origen fijadas, o por las legislaciones de cada país -Canadá incluido-, lleven a disputas

que deberán ser resueltas de manera rápida y satisfactoria. El panel de referencia, debe ser, ante todo, un juez imparcial.

En principio, en las negociaciones actuales que efectúan los tres países, se ha llegado al arreglo de elegir a 10 nacionales por cada país, para conformar el panel. De estos treinta norteamericanos, se elegirán 5, y el funcionamiento de esta instancia será prácticamente idéntica a como ha venido operando con base al FTA Canadá-EEUU.

Sin embargo, la crítica que puede hacerse a la disposición creada para la solución de controversias -en que se tienen previstas tres instancias: a) la consulta entre gobierno; b) los procedimientos ante la Comisión de Comercio de América del Norte; y c) el arbitraje- es que en vez de buscarse una instancia más eficiente -que aprendiera de los errores del panel bilateral en virtud del FTA Canadá-EEUU-, se creara una instancia idéntica a la canadiense y estadounidense.

1) Inversiones

En repetidas ocasiones, el gobierno mexicano se refirió al NAFTA como un acuerdo que más que producir comercio se convertiría en el imán atrayente de inversiones al territorio nacional. Sin embargo, al existir a nivel mundial, una verdadera guerra por la atracción de inversiones, México debió realizar una serie de modificaciones -que continúan- con miras a adecuar la

legislación interna a los requerimientos del capital financiero.

Así, a fin de ajustarse a las necesidades del gran capital, México permitirá el libre desempeño a inversionistas sin ninguna restricción. Aunque el NAFTA deja abierta la posibilidad de expropiaciones,, en la práctica, una actitud de este tipo ahuyentaría a los inversionistas.

Paralelamente, México ha concluido la reprivatización de su banca y todavía debe hacer frente al pago de su deuda externa - porque el "respiro" de las negociaciones gestionadas al inicio de la administración de Salinas, no solucionó la raíz del problema-, compitiendo por créditos contra las naciones de Europa Oriental y la ex-URSS, en momentos en que los mexicanos requieren capitales para revitalizar su sector productivo.

Lo anterior reviste riesgos para los mexicanos, quienes, como ya se ha indicado, apenas experimentan un proceso de apertura y ajuste. El pretender un tratamiento similar al alcanzado entre Estados Unidos y Canadá, acarrearía graves problemas por lo repentino del cambio. No hay que olvidar que la capacidad para atraer nuevas inversiones para revitalizar a las viejas industrias o para desarrollar nuevas empresas, depende de una planeación adecuada del mercado, de los costos y de las políticas gubernamentales para lograr beneficios amplios. El NAFTA creará la atmósfera de una política encaminada a asegurar

el acceso al mercado del mayor socio comercial de los mexicanos. Pero no podría augurarse el éxito en esta empresa si otras políticas dañaran la inversión (252).

m) Aspectos diversos

Atendiendo a las capacidades y necesidades de México, Estados Unidos y Canadá, es comprensible que el diseño de política exterior mexicana se vea alterado al estrechar sus lazos comerciales con las otras dos naciones norteamericanas.

Dicho en otras palabras: México no tendría por qué complementar (274) los intereses hegemónicos estadounidenses en el mundo, ya que los mexicanos deben preocuparse por su propio interés nacional en una negociación que, sin embargo, establece una clara vinculación entre soberanía e integración.

Resulta muy notorio el vertiginoso cambio de la política exterior mexicana, experimentado en el transcurso de la década de los ochenta, donde, a la par de los problemas económicos y del endeudamiento, México debió volver sus ojos a Estados Unidos, asumiendo una actitud más cuidadosa en situaciones como la invasión estadounidense a Panamá en diciembre de 1989 o llegando al extremo de proponer tropas al servicio de los intereses estadounidenses en la crisis del Golfo Pérsico.

Es indudable que las posturas de Estados Unidos, Canadá y México pueden llegar a coincidir en determinados aspectos sobre el acontecer mundial. Debe entenderse, sin embargo, lo riesgoso de relegar a Estados Unidos la defensa del interés nacional mexicano (275).

De manera similar, es difícil la delimitación de objetivos en materia de política exterior, toda vez que el comunismo como "enemigo dinamizante" de Estados Unidos, se ha desvanecido. De manera que los estadounidenses han fijado, como ya se indicó al inicio del presente capítulo, tres objetivos centrales en su política exterior: el combate al narcotráfico, la lucha contra el deterioro ecológico y el freno a las migraciones de indocumentados. La seguridad ya no es definida como en la guerra fría, a partir de la seguridad militar. Ahora las amenazas a la seguridad, son globales, y el enfrentarlas plantea diversos enfoques cuantos países hay en el mundo (en el entendido de que cada Estado posee ciertas capacidades y vulnerabilidades distintas a las de los demás países).

Sobre el punto que se refiere al narcotráfico, María Celia Toro escribe que "En ausencia de intereses comunes, no es posible hablar de cooperación. Los intereses nacionales -cuya definición y defensa no están desligadas de las capacidades nacionales- no parecen anticipar mayor cooperación, por lo menos no en los términos en que se ha planteado hasta ahora. Hoy por hoy, los

Estados prefieren mantener su monopolio sobre la violencia y sobre la impartición de la justicia. No disponen, para conservarlo, más que de su propia fuerza y de la existencia de soberanías nacionales.

"Tampoco parecen modificarse las relaciones de poder como resultado de la "interdependencia de mercados." La asimetría de poder significa que, para México, tanto la demanda -que no ha variado en forma importante más que en el caso de la cocaína- como la persecución en otros países -que tampoco puede modificar- son factores constantes. Lo que ha variado en el tiempo, son la organización del mercado de estupefacientes en México y la política exterior norteamericana en materia de narcotráfico; ambas obligan al gobierno mexicano en turno a ajustar sus políticas internas" (276).

En el terreno de la mano de obra e inmigrantes, mucho se ha hablado de la necesidad de reglamentar el flujo de indocumentados a Estados Unidos.

En el primer número de 1991, la revista Prisma latinoamericano dedicó su portada y un interesante reportaje a los ilegales latinoamericanos que llegan a Estados Unidos por diversos medios. En el artículo de referencia se dice lo siguiente: "Aquí (Estados Unidos) llegan campesinos y gente pobre -muchos arrastrando su familia- de todo México y Centroamérica.

Arriban con toda la traza de la miseria porque no tienen trabajo. Pero son necesarios en California para cosechar 40 millones de hectáreas que generan utilidades a sus dueños, superiores a los 16 mil millones de dólares anuales.

"Es decir, para Estados Unidos es imprescindible esta mano de obra, sin embargo, prefiere mantener una situación muy tensa en la frontera, que impida el libre acceso de los emigrantes. Así, los granjeros les pagan salarios de miseria en ocasiones hasta seis veces menos que a un obrero norteamericano, y se ahorran las prestaciones, seguros y otros gastos. Además, evitan que estos hombres se sientan bien y quieran asentarse en el territorio: si no tienen legalidad, en cualquier momento los deportan" (277).

Es verdad que mucho se ha hablado de los indocumentados en Estados Unidos y de la necesidad de crear mecanismos de protección para ellos, buscando un trato más humanitario. Desde luego, lo ideal sería conformar un convenio, similar al que subsiste entre México y Canadá, para regular el flujo de mano de obra mexicana a Estados Unidos. Sin embargo, para Estados Unidos este hecho implicaría proporcionar condiciones de trabajo más óptimas, donde el trabajador debería recibir un salario adecuado, prestaciones y seguro social. Ello sería poco probable en tanto que una de las medidas tomadas por la administración Bush ha sido la de reducir las prestaciones sociales, los seguros del

desempleado, etc.

Ante la firma del NAFTA, es más que evidente que el tema de los indocumentados fue el gran ausente en la mesa de negociaciones. Como se trata estrictamente de un acuerdo comercial, esto es, reducción de barreras al comercio en bienes y servicios, Estados Unidos evadió el tema.

Sin embargo, como ya ha señalado el presidente del Consejo Coordinador Empresarial de México "tanto el asunto de los migrantes como -por ejemplo- el del ambiente o el de tráfico de drogas se sacan a relucir de manera paralela al propio tratado, en vista de que los congresistas estadounidenses responden de una u otra manera "a sus electores" y los abordan porque están ligados a la relación de ambos países (Estados Unidos y México)" (278). De ahí que el asunto de los indocumentados sea un arma de dos filos. Si se lograra que la mano de obra mexicana se trasladara a Estados Unidos para capacitarse y tener niveles de calificación más altos, debería pensarse también en las exigencias que la contraparte podría esbozar. Es decir, ¿hasta qué punto la movilidad de trabajadores no podría ser una exigencia recíproca, corriéndose el riesgo de que, al acentuarse la recesión y el desempleo en Estados Unidos, los trabajadores de ese país -calificados o no- se trasladaran a México -o a Canadá o a ambas naciones- a trabajar en diversos menesteres que desplazarían de sus fuentes de trabajo a los mexicanos?

Debe tomarse como muestra el acuerdo de trabajadores migratorios entre Canadá y México. En base a este acuerdo, un número determinado de trabajadores mexicanos se trasladan a Canadá a fin de cosechar la producción agrícola en ciertas épocas del año. Una vez realizada esa labor, los trabajadores retornan a México y en la siguiente estación de cosecha se repite la operación. Las condiciones de este acuerdo no son tan onerosas como las que impone Estados Unidos a los ilegales que trabajan en su territorio. De ahí que no deba darse marcha atrás en el acuerdo Canadá-México y en cambio Estados Unidos habría de buscar un acuerdo similar, avanzándose paulatinamente en la dignificación y humanización del trato hacia los trabajadores migratorios.

Las expectativas sugieren que si el bienestar social aumenta entre los mexicanos con una distribución más equitativa de la riqueza, el número de personas que pretendan trasladarse a Estados Unidos en calidad de ilegales, disminuirá. En cambio, si se mantiene la situación actual, con o sin un acuerdo de libre comercio, el flujo de indocumentados aumentará y tenderá a agudizarse en detrimento del bienestar social de los propios canadienses y estadounidenses. El NAFTA sólo plantea la movilidad temporal de visitantes de negocios, comerciantes, inversionistas, personal transferido dentro de una misma compañía y profesionistas.

5. 6. BALANCE DE LAS DISPOSICIONES DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

"¿Cuál ha sido el resultado? Ante todo, comprender que las cuestiones sociales de México, sus problemas políticos, económicos y jurídicos, son únicos en su carácter y no han de resolverse con la simple imitación de métodos extranjeros, así sean los ultraconservadores de los Estados Unidos contemporáneos o los ultramodernos del soviét ruso."

Pedro Henríquez Ureña

Como ya se ha insistido en apartados anteriores, el proceso de liberalización comercial involucra diversos aspectos políticos, estratégicos y culturales inherentes a la dinámica de las sociedades, y en el caso del acuerdo de libre comercio entre tres naciones tan distintas, las diferencias en cuanto a los niveles de desarrollo económico subsisten.

Desde el momento en que Canadá y Estados Unidos firmaron su FTA, existía el riesgo de que las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos, pudieran ser objeto de discriminación, ya que, una zona de libre comercio es altamente discriminatoria hacia terceros no participantes (279). Paralelamente, las posibilidades reales de crecimiento económico que podrían derivarse de una relación más estrecha con América Latina serían mínimas, dada la serie de problemas que aquejan a la región, en donde la idea del latinoamericanismo se fragmenta frente al endeudamiento externo, la escasa maduración de las fuerzas productivas, el deficiente

desarrollo industrial, la poca correspondencia en los sectores primario, secundario y terciario de sus mercados internos, el deterioro ecológico, el narcotráfico, etc.

Siendo Estados Unidos el socio histórico por excelencia de México, era previsible, hasta cierto punto, que la política comercial mexicana buscara el ajuste hacia las nuevas disposiciones asumidas por los estadounidenses a partir del deterioro de los términos de intercambio y el auge del proteccionismo. De esta manera, México estrechará sus lazos comerciales con Estados Unidos y Canadá, preparando una fase que impactará decisivamente el desenvolvimiento de las tres naciones en los próximos años.

Cuadro 36
VOLUMEN DE COMERCIO, PRODUCTO NACIONAL Y POBLACION DE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA EN 1989

	México	Canadá	Estados Unidos
Población	81 millones	26 millones	244 millones
PNB	\$ 201 mil millones de dólares	\$ 463 mil millones de dólares	\$ 5. 23 trillones de dólares
Comercio	(con Canadá) \$ 2. 3 mil millones de dólares	(con EEUU) \$ 171 mil millones de dólares	(con México) \$ 52 mil millones de dólares
Totales	Población: 351 millones de habitantes; PNB: \$ 5. 9 trillones de dólares; comercio: \$ 225 mil millones de dólares		

Fuente: US Commerce Department, Mexican Commerce Secretariat

Sin embargo, para México, el proceso de transición hacia una nueva etapa en la relación con Estados Unidos y Canadá entraña mayores riesgos, dada la naturaleza de una relación tan desigual. Por ejemplo, en la novena reunión de gobernantes fronterizos de México y Estados Unidos, se habló de un apoyo unánime a las negociaciones que culminarán con un acuerdo de libre comercio (280). En el comunicado final los gobernadores de Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Texas, Arizona, California y Nuevo México hablaron de seis aspectos que engloban una realidad entre los dos países: la creciente vinculación mutua que existe en esa región. Los puntos tratan sobre: a) la necesidad de negociar la liberalización comercial ventajosamente con un período de transición donde se efectuará la apertura gradual de los diferentes sectores productivos de ambos países; b) el apoyo a inversiones en infraestructura; c) fijar criterios comunes para facilitar el tránsito de vehículos de carga de un Estado o ciudad a otra (281); ch) la cooperación binacional para el mejoramiento del ambiente; d) simplificación en mecanismos aduaneros y migratorios para facilitar el turismo; y e) fomento a las acciones de intercambio cultural y deportivo, y apoyo a las instituciones de educación superior (282). Es decir, el dinamismo caracteriza a la relación comercial de los diez Estados citados y ello ha llevado inclusive, a hablar de la "integración de la frontera" (283).

En los próximos años, es altamente probable que ese

dinamismo fronterizo -característico también de las ciudades canadienses del sur que tienen estrechas relaciones con las del norte de Estados Unidos-, implique, paulatinamente, un desplazamiento de los centros de poder político y económico hacia alguna de las ciudades del norte de la República Mexicana. Recuérdese que, a diferencia de Canadá y Estados Unidos, el Estado mexicano es centralista, y la dinámica del acuerdo de libre comercio puede redundar en una desintegración del desarticulado mercado interno mexicano, donde el sur y sureste del país quedarían marginados de la floreciente actividad económica de los Estados norteros mexicanos.

La red de comunicaciones que posee México es vertical y no hay carreteras o vías férreas que comuniquen horizontalmente a los Estados y ciudades de la República Mexicana entre sí. Ello es desventajoso, ya que, Estados Unidos, por su propia estructura, es el mercado común más extenso del planeta, que cuenta con vías de comunicación funcionales y perfectamente integradas entre sí. Canadá, por su parte, posee la carretera transcanadiense, que comunica a todo el sur de Canadá, desde Vancouver, en el Pacífico, hasta Hálifax en el Atlántico. Y a través del FTA y del NAFTA, EEUU asegura el mantenimiento de la integración de su mercado interno, a la inversa de lo que ocurre con los canadienses y mexicanos.

Otro aspecto importante es el que se refiere a la ampliación

de mercado que Estados Unidos requiere para enfrentar la feróz competencia comercial de los países de la CE y Japon. Ampliar los mercados no sólo significa crear espacios para contar con mayores oferentes y demandantes. De hecho, se sabe que aunque México cuanta con 85 millones de habitantes, la capacidad de consumo de los mexicanos es sumamente reducida. A diferencia de Canadá, donde la riqueza ha sido distribuida de una manera menos desigual que en otras naciones del orbe -el 20 por ciento de la población obtiene el 37 por ciento del producto nacional bruto y el 20 por ciento más pobre obtiene el 7. 3 por ciento; en México, el 10 por ciento de la población obtiene el 41 por ciento del producto nacional bruto y el 20 por ciento más pobre solo el 3 por ciento (284). Inclusive, la central obrera más importante de Estados Unidos, la AFL-CIO, presento un informe al Congreso de ese país afirmando que "dada la extrema pobreza de México, sólo hay unos 10 millones de personas en posibilidad de comprar algo" (285). Por esta razón, sería ilusorio pensar, como afirma el presidente Bush, que Estados Unidos asume, a partir del libre comercio, una gran demanda en México de productos procedentes de esa nación. Cierto es que México está demandando una enorme cantidad de bienes y servicios estadounidenses, y que ésto ha generado empleos en el vecino país. Pero lademanda mexicana obedece tambien a la quiebra y crisis de los productores nacionales incapaces de competir en el marco de la súbita apertura comercial promovida por el gobierno.

Como se explicó en los apartados dedicados a la agricultura y a los servicios de telecomunicaciones, Estados Unidos busca depositar en México - y Canadá también lo está haciendo-, la producción de ciertas mercancías que le permitan a los estadounidenses dar prioridad a las tecnologías de punta o fases del proceso de producción más sofisticadas. Desde luego que los intereses estratégicos de los estadounidenses están presentes en todo momento, especialmente si se piensa en una zona tan volátil como la del Oriente Cercano, que, dadas determinadas coyunturas - como la derivada de la invasión iraquí en Kuwait-, posibilitan la interrupción en el suministro de energéticos a Estados Unidos. De ahí que se de prioridad a un confiable -o confiables- proveedor (es) en Norteamérica. Por esta razón, al presidente estadounidense se le ha concedido la facultad de negociar bajo la modalidad de fast track o vía rápida el acuerdo de libre comercio con México, si bien esta expirará el 31 de mayo de 1993 (286).

La participación de Canadá es un hecho que preocupa a Estados Unidos y que parece no haber sido asimilada todavía por México. Los representantes de los Estados de Illinois, Ohio, Michigan, Indiana, Maryland, Pennsylvania, Tennessee, Nueva York, Luisiana y Virginia Occidental, entregaron el 12 de octubre de 1990 la resolución 377 al Congreso de Estados Unidos donde manifiestan reservas en torno a la actitud canadiense (287).

Cierto es que Canadá ha decidido tener una mayor presencia

en los asuntos latinoamericanos, pero hay que ser cuidadosos. Si bien México es el primer socio comercial de Canadá en América Latina, seguido por Cuba, lo cierto es que el intercambio entre mexicanos y canadienses es muy secundario. De ahí que la propuesta trilateral de libre comercio deba enfrentarse a los siguientes problemas:

- 1) México y Canadá carecen de extensas relaciones internacionales entre sí;
- 2) Numerosos productos canadienses son introducidos a México a través de Estados Unidos, así como los productos mexicanos arriban a Canadá por la misma vía. Quien más se beneficia de esta triangulación comercial es Estados Unidos y la ruptura de este intermediarismo no podrá realizarse sin problemas;
- 3) La percepción canadiense de que México únicamente es proveedor de mano de obra barata lleva a que cada vez un mayor número de empresas de Canadá decidan establecerse en territorio mexicano para rentar jornadas de trabajo extenuantes, con salarios inferiores a un dólar por hora, sin propiciar actividades que contribuyan a elevar el bienestar social de los mexicanos. Es decir, hasta ahora, Canadá imita las acciones desarrolladas por Estados Unidos hacia México;
- 4) La plena identificación de intereses geopolíticos, estratégicos, militares, comerciales, financieros y culturales entre Canadá y Estados Unidos, representa una desventaja para México;
- 5) El predominio de la relación económica de México centrado en Estados Unidos es llevada a cabo en detrimento de las relaciones de los mexicanos con el resto del mundo.

Sidney Weintraub, sin embargo, es sumamente optimista al referirse a las ventajas de un acuerdo comercial trilateral entre México, Estados Unidos y Canadá, pues las tres naciones podrían lograr unidas, un mejor trato en la búsqueda de reciprocidad con otros países o regiones (288).

Una cosa es cierta: la tan anunciada diversificación de las relaciones económicas de México, tomaría mucho tiempo y en países como los de la Comunidad Europea o Japón, prevalece un proteccionismo tanto o más férreo que el de Estados Unidos. Por ello, en las relaciones con Canadá, los mexicanos deberán buscar ampliar los vínculos comerciales actuando por sectores.

Otro aspecto que resulta crucial cuando se piensa en las diferencias existentes entre México, Estados Unidos y Canadá, es el de la inadmisibilidad de que esa situación prevalezca indefinidamente. Piénsese en como un México pobre y atrasado se convertiría en un lastre muy pesado para Canadá y Estados Unidos. Ya numerosos analistas han sugerido que uno de los mayores intereses de los estadounidenses en el libre comercio con México es el de lograr la prosperidad de este último por que un México próspero se sumará e influenciará a la prosperidad de Estados Unidos (y Canadá) (289).

Así, el acuerdo de libre comercio es uno de los retos más

grandes para los tres países. De tener éxito, hará de Norteamérica uno de los bloques económicos más poderosos del orbe, sentando las bases -una vez lograda la fase de liberalización comercial- para crear una unión aduanera o un mercado común que posibilitaría la libre movilidad de los factores de la producción de las tres naciones. El liderazgo estadounidense será crucial y fungirá como una "autoridad supranacional", ya que cuenta con los recursos y la capacidad política para hacer prevalecer sus criterios por encima de los intereses particulares de Canadá y México.

En cambio, si el proceso de liberalización fracasara (290) por diversas razones (quiebra masiva de pequeñas y medianas empresas en México y en los otros países, desempleo, inestabilidad política, deterioro de los niveles de bienestar social, etc.), Estados Unidos debería elaborar una nueva estrategia en su política comercial externa, pero se enfrentaría a difíciles negociaciones con la CE y Japón, que, gozando de una estabilidad económica podrían imponer condiciones de negociación a Estados Unidos. Una alianza entre estadounidenses y japoneses no parecería tan lejana en condiciones como las descritas, pero la brecha entre las naciones industrializadas y las de menor desarrollo, se ensancharía ampliamente. De ahí que el NAFTA, sea una gran oportunidad para que las naciones industrializadas se acerquen y palpen la problemática de los países del Tercer Mundo.

Por último, hay que ser muy cautelosos con la idea de que Estados Unidos, con sus 244 millones de habitantes, abre amplias posibilidades para los productos mexicanos. El caso de la cerveza mexicana es muy ilustrativo, ya que, a pesar de tener una demanda importante en Estados Unidos, en la actualidad, con la recesión y el desempleo estadounidense, la población ha reducido el consumo de este producto. Recesión significa contracción del mercado estadounidense y, por lo tanto, una menor demanda de bienes y servicios por parte de la población. Con Canadá la situación parece no marchar muy bien, ya que la recesión en ese país se inició seis meses antes que en EEUU. Desde luego que la crisis del Golfo Pérsico, con enormes erogaciones presupuestales realizadas por Estados Unidos - y con contribución de sus aliados- agudizará la recesión de los estadounidenses. El cambio estructural que se vive en el sistema internacional ha exigido un replanteamiento del keynesianismo militar y la vinculación entre empresarios estadounidenses, militares y la producción de armamento. Dicha combinación que en otras décadas fue exitosa, se perfila, en la actualidad, como una bomba de tiempo. Para México y Canadá, este peligro se incrementa de manera exponencial sobre todo si se piensa en las "contribuciones" que los mexicanos podrían hacer para sanar la "indigestión" estadounidense: una recesión mayor podría llevar, a movimientos de población, donde ciertos sectores de la sociedad estadounidense emigrarían a territorio mexicano o canadiense agudizando, en estos países, contradicciones ya existentes al interior de ambas naciones.

Además, el éxito del proceso de liberalización comercial reside precisamente, en poder garantizar acceso al mercado propio para beneficiar a los socios comerciales que son parte de la zona de libre comercio. Si esto no se cumple, la idea de conformar áreas o zonas de libre comercio, deja de tener razón de ser.

5. 7. LA INICIATIVA DE LAS AMERICAS

"La cooperación panamericana se basa en la convicción de que existen intereses primarios y mutuos peculiares a las repúblicas de este hemisferio y que la mejor forma de responderles es la consulta mutua y el desarrollo de formas apropiadas de colaboración (...). Tenemos los privilegios y obligaciones de la vecindad; nuestras actividades están destinadas a interrelacionarse cada vez más y más; fuerzas económicas irresistibles llevan a unirnos."

Charles E. Hughes
Secretario de
Estado de EEUU,
1925

El 27 de junio de 1990, el Presidente de Estados Unidos, George Bush, dió a conocer la denominada "Empresa para la Iniciativa de las Américas", a través de un pronunciamiento hecho ante el Congreso de ese país. En el discurso presentado, salta a la vista una vieja tradición que no difiere más que en la forma con respecto a iniciativas pasadas. Cuando el 5 de junio de 1947 el general George Marshall planteó la posibilidad de que se apoyara a los europeos en el proceso de reconstrucción económica, se hacía alusión a la gran responsabilidad que debía encarar

Estados Unidos frente a los acontecimientos mundiales. Pues bien, en la Iniciativa de las Américas ocurre exactamente lo mismo.

A diferencia de 1947, sin embargo, Europa Occidental ha decidido enfrentar e inclusive revertir las iniciativas de Estados Unidos que pudieran atentar contra el bienestar de los europeos. Japón ha asumido una actitud similar. Así, Estados Unidos ha vuelto los ojos hacia su zona de influencia natural, esto es, América Latina y el Caribe a través de una iniciativa que "reforzará el reconocimiento latinoamericano de que una reforma hacia el libre mercado, es la clave para un crecimiento sostenido y estabilidad política" (291).

La Iniciativa de las Américas plantea tres puntos encaminados a desarrollar el libre comercio en América Latina y el Caribe:

1. Fortalecer al GATT en aquellas esferas que aún no estén sujetas a reglamentación, a la vez que se buscará reducir las tarifas arancelarias en los productos de América Latina y el Caribe que sean de interés para ellos en el ámbito del acuerdo;
2. Vincular a Norte, Sur y América Central, de manera que este sea el primer hemisferio democrático, desde Anchorage hasta la Tierra del Fuego. Para ello, Estados Unidos se declara preparado para iniciar negociaciones encaminadas a la conclusión de acuerdos de libre comercio con otros mercados en América Latina y el Caribe, donde el primer escalón en todo este proceso será México;
3. Como algunos países todavía no están listos

para desarrollar el libre comercio plenamente, Estados Unidos está preparado para negociar acuerdos bilaterales con aquéllos países que estén interesados. Dichos acuerdos existen ya con Bolivia y México y permitirán eliminar paso a paso los obstáculos al libre comercio.

El discurso de Bush señala que la promoción del libre comercio es sólo uno de los tres elementos clave en la Iniciativa de las Américas, donde los otros dos rubros son el incremento a la inversión y la disminución de la carga del endeudamiento de los países latinoamericanos (292).

Como se ve, el proyecto no es nuevo, sino que actualiza una serie de ideas originalmente asumidas por Estados Unidos desde el enunciamiento de la Doctrina Monroe en 1823, e incluso antes. Con esta idea, Estados Unidos planea la ampliación de su mercado, no sólo en términos de consumo, sino, especialmente de productores, a fin de abatir costos de producción. De la misma manera en que Japón ha relegado a los llamados "cuatro tigres asiáticos" (Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur), la producción de determinadas mercancías a fin de permitir que los japoneses se dediquen al desarrollo de altas tecnologías, Estados Unidos, ante la necesidad de desarrollar tecnologías de "punta" altamente sofisticadas, debe propiciar que otras naciones produzcan las mercancías con "bajas" tecnologías. Este fenómeno se perfila con mayor fuerza en las relaciones entre México y Estados Unidos, y tenderá a generalizarse con la iniciativa de Bush para el resto de América Latina y el Caribe.

De aquí se desprende la relevancia del acuerdo de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, mismo que le permitirá observar a los dos últimos países los problemas que reviste la liberalización comercial en el Tercer Mundo.

A Canadá, la Iniciativa de las Américas le permitirá proyectar su poderío económico y estratégico en el subcontinente, especialmente tras su ingreso a la OEA, hecho que le provee de los instrumentos diplomáticos para actuar.

La Iniciativa de las Américas, sin embargo, no significa que México podrá diversificar su comercio con América Latina, reviviendo la idea de la ALALC o de la actual ALADI (293). La liberalización comercial en América Latina, se producirá a partir del interés particular de Estados Unidos, en los tiempos y formas que este país fije. De ahí que el gran reto para América Latina sea negociar cuidadosamente los términos de la liberalización comercial planteada, a fin de poner en la mesa de negociaciones resoluciones en el corto, mediano y largo plazos a los diversos problemas que la aquejan.

Cuadro 37

AYUDA MILITAR Y ECONOMICA QUE OTORGARA ESTADOS UNIDOS A AMERICA LATINA Y EL CARIBE EN EL AÑO FISCAL DE 1992

País	Ayuda económica	Ayuda militar	Total 1992	Total 1991
Argentina	0, 000	1, 200	1, 200	1, 150
Bahamas	0, 000	0, 125	0, 125	0, 125
Belice	7, 500	0, 625	8, 125	6, 974
Bolivia	80, 795	40, 900	121, 695	103, 318
Brasil	0, 000	0, 150	0, 150	0, 125
Chile	0, 400	1, 115	1, 550	0, 500
Colombia	0, 000	60, 300	60, 300	29, 555
Costa Rica	38, 000	2, 590	40, 590	48, 393
República Dom.	32, 306	2, 900	35, 206	15, 981
Ecuador	15, 000	5, 800	20, 800	14, 771
El Salvador	207, 812	86, 400	294, 212	299, 965
Guatemala	82, 134	2, 400	84, 534	87, 494
Guayana	7, 000	0, 050	7, 050	9, 050
Haití	88, 560	2, 885	91, 425	79, 128
Honduras	108, 432	20, 200	128, 632	124, 815
Jamaica	65, 100	3, 450	68, 550	58, 221
México	0, 000	0, 430	0, 430	0, 400
Nicaragua	204, 000	0, 000	204, 000	193, 225
Panamá	27, 000	0, 000	27, 000	13, 400
Paraguay	0, 000	0, 675	0, 675	0, 175
Perú	87, 700	39, 900	127, 600	95, 623
Surinam	0, 000	0, 000	0, 000	0, 025
Trinidad Tobago	0, 000	0, 595	0, 595	0, 345
Uruguay	0, 000	1, 325	1, 325	0, 200
Venezuela	0, 000	0, 175	0, 175	0, 125
Adicional por zonas en Centroamérica	0, 000	0, 000	0, 000	0, 000
Caribe	23, 800	4, 945	28, 745	22, 879
Latinoamérica	76, 725	0, 000	76, 725	69, 778
Andinos por lucha antidrogas	250, 000	0, 000	250, 000	175, 000
Otras	18, 000	4, 000	22, 000	18, 307
Total	1 420, 264	280, 150	1 700, 414	1 469, 045

Fuente: Efe, Washington, información publicada en *La Jornada*, miércoles 27 de febrero de 1991, p. 33.

A manera de corolario sorprende el saber que el gobierno de Bush ha solicitado al Congreso \$ 1 700 millones 400 mil dólares para el año fiscal de 1992 (294), como parte de la ayuda que anualmente suministra a los países de América Latina y el Caribe, Estados Unidos. Esta cifra supera en 231 millones de dólares la ayuda otorgada durante el año fiscal de 1991 que concluyó en septiembre (295), pero es una cantidad ínfima si se piensa en los ambiciosos términos planteados por la Iniciativa de las Américas.

Con la ayuda económica y militar otorgada por Estados Unidos para el año fiscal de 1992, se "beneficiarán" El Salvador, con 294 millones; Nicaragua, con 204 millones; Honduras con 128 millones, Perú con 127 millones y Bolivia con 121 millones (296), pero de persistir estos "paliativos", la Iniciativa de las Américas estaría condenada al fracaso por una simple "falta de fondos". Ramón Tamames enfatiza el hecho de que la Iniciativa de las Américas intenta ser además, una especie de compensación de parte de EEUU hacia América Latina, tras el fracaso del Plan Brady, previsto para reducir la carga de la deuda externa de los países latinoamericanos. En el primer punto que comprende la propuesta de Bush, se planea eliminar una "parte sustancial" de los \$ 7 mil millones de dólares concedidos en condiciones mejores que las del mercado; y una parte de los \$ 5 mil millones de préstamos otorgados a precios de mercado (para así facilitar las operaciones "swap" de intercambio de deuda por inversión).

En el rubro de la inversión, Bush desea crear un fondo de \$ 300 millones de dólares anuales, de los que EEUU aportaría \$ 100 millones, los que serían administrados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para garantizar nuevos préstamos en la renegociación de la deuda con la banca privada (297).

La Iniciativa de las Américas ya ha rendido sus primeros frutos: el Acuerdo de Complementación Económica suscrito por los gobiernos de México y Chile en 1991. Puesto que el comercio entre los dos países asciende a \$ 1 500 millones de dólares, es previsible que los países involucrados no sean los más beneficiados, sino aquella potencia potencial que mantiene importantes intereses comerciales con ambas naciones y que posee los recursos suficientes y la infraestructura necesaria como para echar a andar proyectos de "integración" (298).

Otra de las secuelas de la Iniciativa de las Américas (especialmente por la renuencia del Congreso estadounidense a que EEUU concluya acuerdos de liberalización comercial con países pobres), es el Acuerdo Marco de Cooperación Comercial (AMCC) entre México y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, el pasado 20 de agosto de 1992. Centroamérica importa de México el 5. 7 por ciento del total de sus importaciones, en tanto vende a los mexicanos el 1. 3 por ciento del total de sus exportaciones. Se trata de una relación muy desigual, no obstante

que México ha aceptado el concepto de "reciprocidad asimétrica", a fin de reconocer las diferencias en el grado de desarrollo de los participantes. Se considera que el AMCC es la antesala para la firma de un Tratado de Libre Comercio entre los seis países a partir del 18 de diciembre de 1996 (299).

REFERENCIAS:

(171) Urquidi, Víctor L., "Bases de una mayor integración económica entre México y Estados Unidos", en Torres, Blanca, (coord.), op. cit., p. 27.

(172) Urquidi, Víctor L., op. cit., pp. 27-28.

En noviembre de 1988, el presidente Salinas rechazaba la idea reaganiana de hacer de Norteamérica un mercado común que se extendería desde el Yukón hasta Yucatán. Véase Bohter, Larry, "North American Trade Bloc? Mexico Rejects Such an Idea", en The New York Times, November 24, 1988, pp. D1, D14.

(173) Schott, Jeffrey J., op. cit., p. 45.

(174) Saxe-Fernández, John, "Aspectos estratégico-militares inmersos en el proyecto de integración de América del Norte", en Bernal Sahagún, Víctor M., op. cit., pp. 88-89.

(175) Schott, Jeffrey J., op. cit., p. 46.

(176) Saxe Fernández señala lo siguiente: "Los préstamos del BM el área de política comercial (Trade Policy Loans, TPL), se encaminaron a impulsar el proceso de integración con Estados Unidos garantizando el cumplimiento de los lineamientos establecidos en la Carta de Intención del FMI. Se fomentó así una creciente liberalización del comercio que se caracterizó por la ausencia total de reciprocidad (por parte de nuestro principal socio comercial, Estados Unidos) siendo además un proceso que no obedeció a las necesidades del aparato productivo mexicano, sino a las dictadas desde fuera, precisamente por medio de los TPL, que deben ser concebidos, en su esencia, como instrumentos para diseñar, determinar y aplicar la política comercial.

El proceso de liberalización unilateral fue "apoyado" por el BM por medio de las siguientes operaciones: TPL 1

(Préstamo 2745-ME), TPL 2 (Préstamo 2882-ME) y dos préstamos para las exportaciones..." Saxe-Fernández, John, op. cit., pp. 91-92.

- (177) Schott, Jeffrey J., op. cit., p. 47.
- (178) Bueno, Gerardo M., "MTN's: Their implications for Mexico in the North American Region", Department of Economics/ Institute for Policy Analysis, University of Toronto, June 1988, p. 4.
- (179) Block, Fred L., op. cit., pp. 297-325.
- (180) Langley, Lester D., America and the Americas- The United States in the Western Hemisphere, Athens, The University of Georgia Press, 1989, p. xiii.
- (181) Langley, Lester D., op. cit., p. xiv.
- (182) Langley, Lester D., op. cit., pp. 267-268.
- (183) Langley, Lester D., op. cit., pp. 266-267.
- (184) Estados Unidos importa el cincuenta por ciento de los energéticos que consume y no es deseable pensar en la paralización de su proceso productivo por la escasez de combustible.
- (185) Las maquiladoras, a pesar de los "beneficios" que reportan a las naciones que patrocinan su establecimiento en el territorio mexicano, han debido reconsiderar su instalación ya que la "disciplina" y "docilidad" de los trabajadores mexicanos no se compara a la de otras naciones, como las del sureste asiático.
- (186) Ornstein, Norman J., y Schmitt, Mark, "Dateline Campaign '92: Post-Cold War Politics", en Foreign Affairs, no. 79, Washington, Summer 1990, pp. 169-186.

Recientemente, la fábrica de máquinas de escribir Smith Corona, anunció que trasladaría sus operaciones a México. Se espera que 775 empleos con base en Connecticut sean traídos a México y algunas personas argumentan que esta situación, de generalizarse, propiciará un mayor desempleo en EEUU. El anuncio emitido no se produjo en el mejor momento político, ya que la oposición al NAFTA es significativa en ese país. Véase "Controversia en EU por el traslado de empleos de la Smith Corona a Mexico", en La Jornada, 26 de julio de 1992, p. 36.

- (187) Véase "Aviones radar de EU sobrevolarán nuestro territorio", en El Día, sábado 26 de enero de 1991, p. 1, 2.
- (188) Ibidem.
- (189) El 3 de diciembre de 1984 tuvo lugar un escape letal de la fábrica de insecticidas Union Carbide Corp., en Bophal, India, dejando un saldo de más de 2 500 muertos, unos 30 mil lesionados y cientos de millares sin hogar. Union Carbide Corp., también opera en México.
- (190) Meissner, Doris, "Managing Migrations", en Foreign Policy, no. 86, Spring 1992, p. 82.
- (191) Luego de que el 15 de enero de 1991 se iniciara el bombardeo estadounidense sobre la ciudad de Bagdad, numerosos mexicanos que ya tienen la residencia en Estados Unidos, solicitaron permiso para volver a México.
- (192) "Las empresas globales de México", en Expansión, abril 29, 1992, p. 54.
- (193) En este sentido, el partido republicano estadounidense, parece tener muy clara la idea del libre comercio, misma que, desde el gobierno de Ronald Reagan obtuvo sus primeros frutos con Israel y Canadá. Ahora, el gobierno de George Bush plantea la conclusión de un acuerdo comercial con México, ya que el libre comercio funcionó como arma electoral en las urnas estadounidenses en el pasado 3 de noviembre. De hecho, el 11 de septiembre, Bush declaraba que era perfectamente legítimo el uso del pacto comercial como arma de campaña electoral contra el candidato demócrata Bill Clinton. Véase "Renegociarlo de ninguna manera resulta opción viable: Hills", en Excelsior, 11 de septiembre de 1992, pp. 1A, 2B. Cuando Bill Clinton apoyó el 3 de octubre al NAFTA, y al manifestar que no lo renegociaría, se dijo que despojó a Bush de una importante arma electoral. Véase "Clinton apoyará el TLC; quita un arma electoral a Bush", en Excelsior, 3 de octubre de 1992, pp. 1A, 10.

Según la enciclopedia Salvat, los datos biográficos de Bush, denotan un oportunismo político que ha logrado prevalecer inclusive, por encima de las simples votaciones: "George Herbert Walker Bush, vicepresidente de EEUU (nota: esta biografía fue escrita en 1981), es un millonario republicano cuya carrera política se debe más a designaciones que a éxitos electorales.

Nacido el 12 de junio de 1924 en Milton (Massachusetts),

Bush se instaló en Houston, Texas, a partir de 1951, para dedicarse a la explotación del petróleo. Con el apoyo de los poderosos y siendo hijo de un banquero de Wall Street y de una rica heredera de Nueva Inglaterra, Bush dirigió dos empresas durante 22 años y amasó la fortuna que después le permitió dedicarse a la política.

Graduado en economía por la selecta Universidad de Yale, Bush entró con mal pie en la política. En dos ocasiones, en 1964 y 1970, fracasó en sus intentos de convertirse en Senador por Texas, y tuvo que contentarse con su elección, en 1966, como diputado a la Cámara de Representantes por el séptimo distrito de Houston. Pero una vez cumplido su segundo mandato como diputado, de 1968 a 1970, Bush se vio recompensado por una serie de espectaculares designaciones presidenciales. Primero, en diciembre de 1970, fue nombrado por Richard Nixon para ocupar el puesto de embajador estadounidense ante la ONU, cargo que desempeñó hasta finales de 1972. Después, de 1973 a 1974, en pleno escándalo Watergate, fue puesto al frente del Comité Nacional Republicano.

Tras la dimisión de Nixon y la llegada de Gerald Ford a la Casa Blanca, Bush fue enviado a Pekín como jefe de la oficina estadounidense de negocios en China. Y en diciembre de 1975 reemplazó a William Casey en el cargo de director de la CIA.

Con su experiencia internacional y tras su paso por la jefatura de los servicios secretos estadounidenses, George Bush comenzó en 1977 a preparar su carrera hacia la Casa Blanca. No obstante, unos resultados desiguales en las elecciones primarias terminaron aconsejándole, el 28 de mayo de 1980, su alianza con Ronald Reagan, a quien acompañó en la fase final de la campaña como candidato a la vicepresidencia. En opinión del aparato del partido, Bush sirvió para equilibrar la candidatura republicana, y ganó para Reagan el voto de los intelectuales y moderados no demócratas."

Libro del año 1981, Barcelona, Salvat, 1981, p. 103.

- (194) Encarnación, Teresa, McCartney, Clem, y Rosas, Cristina, "The Impact of Concerned parties on the Resolution of Disputes", en Göran Lidgren, Peter Wallensteen y Kjell-Ake Norquist (eds.), Issues in Third World Conflict Resolution, Uppsala, Department of Peace and Conflict Research, Uppsala University, 1990, p. 79.
- (195) *Ibidem*.
- (196) Encarnación, Teresa, McCartney, Clem y Rosas, Cristina, op.

cit., p. 80.

La polémica producida por la declaración de Salinas suscitó diversos comentarios, uno de los cuáles —y más moderados fue el de Rabasa, Emilio O., "México no debe enviar tropas", en Excelsior, 4 de diciembre de 1990, pp. 1, 14.

Véase también Juan Gerardo Reyes, "No se enviarán tropas mexicanas al Golfo Pérsico: Salinas", en Excelsior, 3 de enero de 1991, pp. 1, 10, 36.

- (197) Algo parecido ocurre en Europa tocante a la participación de Canadá en la OTAN, donde la presencia canadiense contribuye a romper el monopolio estadounidense por la participación de otra nación norteamericana en la alianza.
- (198) Hacthoun, Martin, "Enmienda Mack: un rechazo anticipado", en Prisma latinoamericano, 1/91, p. 11.
- (199) Puig, Carlos, "Destino de México con el Tratado de Libre Comercio: mano de obra barata y sede de maquiladoras", en Proceso, 11 de febrero de 1991, p. 7.
- (200) Ibidem.
- (201) "Las empresas globales de México", ibidem.
- (202) Véase EFTA, The EFTA Industrial Development Fund for Portugal-Thirteenth Annual Report, EFTA Secretariat, February 1987. Véase también EFTA, The EFTA Industrial Development Fund for Portugal, EFTA Secretariat, May 1987.
- (203) Witker, Jorge, y Jaramillo, Gerardo, El régimen jurídico del comercio exterior de México, México, UNAM, 1991, p. 180.
- (204) Véase Herin, Jan "Rules of origin and differences between tariff levels in EFTA and in the EC", EFTA's Occasional Paper no. 13, EFTA Secretariat, February 1986, p. 1.
- (205) Castañeda, Jorge G., Pastor, Robert A., Limites en la amistad México y Estados Unidos, México, Joaquín Múrtiz/Planeta, 1989, p. 281.
- (206) Ibidem.
- (207) Se sabe que las mujeres se dedican, especialmente en México a las labores domésticas —aunque esta situación está cambiando rápidamente—, de manera que los patrones que las emplean en la industria maquiladora, asumen que los

salarios que les pagarán serán bajos, puesto que ellas no son quienes sostienen sus respectivos hogares. Las características físicas de la mujer -su mayor resistencia al dolor y a jornadas intensivas de trabajo-, las hacen ser muy codiciadas en maquiladoras como las textiles o en la agromaquila.

- (208) Castañeda, Jorge G., y Pastor, Robert A., op. cit., p. 282.
- (209) Castañeda, Jorge G., y Pastor, Robert A., op. cit., p. 285.
- (210) Ibidem.
- (211) Véase "Calma-pide Negroponte ante versiones sobre el TLC", en La Jornada, miércoles 13 de febrero de 1991, p. 29.
- (212) Ibidem.
- (213) Ibidem.
- (214) Matus Gardea, Jaime y Puente González, Arturo, "Las políticas comercial y tecnológica de maíz en México", en Comercio exterior, vol. 40, núm. 12, diciembre de 1990, p. 1179.
- (215) Matus Gardea, Jaime, y Puente Gonzalez, Jaime, op. cit., p. 1180.
- (216) Estimaciones de la FAO para 1988.
- (217) Véase "A leader in biotechnology", en New Scandinavian Technology, no. 1, 1991, p. 12.
- Paredes López, Octavio, "Retos y oportunidades de la biotecnología alimentaria", en Comercio exterior, op. cit., p. 1144.
- (218) Paredes López, Octavio, op. cit., p. 1146.
- (219) Paredes Lopez, Octavio, op. cit., p. 1147.
- (220) Paredes López, Octavio, op. cit., p. 1150.
- (221) Gómez Cruz, Manuel Angel, y Caraveo Lopez, Felipe de Jesus, "La agromaquila hortícola: nueva forma de penetración de las transnacionales", en Comercio exterior, op. cit., p. 1194.
- (222) El costo de mano de obra mexicana es de 3 a 4. 5 dólares por día, mientras que en Estados Unidos es de 5 a 6 dólares la hora. No hay que olvidar que las hortalizas requieren el empleo de abundante mano de obra.

- (223) Gómez Cruz, Manuel Angel, op. cit., p. 1197.
- (224) Gómez Cruz, Manuel Angel, op. cit., p. 1198.
- (225) Véase "Acuerdo de libre comercio y pesca" en Examen de la situación económica de México, BANAMEX, volumen LXVII, número 783, febrero de 1991, pp. 71-72.
- (226) Véase Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and prospects for Future United States-Mexican Relations, Investigation No. 332-282, USITC Publication 2326, October 1990, pp. 2-3. Véase "Trato nacional a las petroleras de EU y Canadá", en La Jornada, 26 de julio de 1992, pp. 1, 34.
- (227) La energía nuclear, por ejemplo, produce desechos altamente contaminantes. Ello ha llevado a que su uso se restrinja cada vez más, y que, como en el caso de la Planta Laguna Verde en Veracruz, se transfieran tecnologías obsoletas a los países del Tercer Mundo con consecuencias desastrosas. Laguna Verde fue un proyecto que respondió a presiones externas y a la idea de "modernizar" al país.
- (228) Saxe-Fernández, John, op. cit., p. 88.
- (229) Review of Trade and Investment... op. cit., pp. 2-16.
John Saxe-Fernández, op. cit., pp. 94-95.
- (230) Estimaciones de la ONU. Canadá es el 1er productor de uranio en el mundo; Estados Unidos es el 2º; Canadá es 2º productor de níquel y Estados Unidos 15º; Estados Unidos es 6º en lignito y 1º en fosfato natural; es 2º en cobre y Canadá es 3º; Estados Unidos es 2º en carbón-hulla y Canadá 9º.
- (231) Alvarez Soberanis, Jaime, "La política mexicana en materia de traspaso tecnológico", en Comercio exterior, vol. 40, núm. 8, agosto 1990, pp. 767.

"El Instituto Nacional para la Investigación Científica (INIC) se creó apenas en 1950 a partir de la Comisión Impulsora y Coordinadora de la Investigación Científica (creada en 1942 y de vida muy corta) y su presupuesto de 10 millones de pesos anuales se mantuvo fijo hasta que se decidió transformarlo en el actual CONACyT veinte años después. Por otro lado, el Instituto Nacional de Bellas Artes (y Literatura), se creó en 1942 con presupuesto similar, pero este creció hasta alcanzar los 300 millones

de pesos anuales en la época de la transmutación del INIC en CONACyT", véase "Conocimiento científico y modernización del país", en Azuela, Arturo (coord.), Universidad Nacional y Cultura, CIIH-UNAM, Miguel Ángel Porrúa, 1990, p. 49.

- (232) Alvarez Soberanis, Jaime, op. cit., p. 768.
- (233) Ibidem.
- (234) Alvarez Soberanis, Jaime, op. cit., p. 769.
- (235) Ibidem.
- (236) Ibidem.
- (237) Alvarez Soberanis, Jaime, op. cit., p. 770.
- (238) Ibidem.
- (239) Ibidem.
- (240) Keayla, B. K., "Por un acuerdo del Tercer Mundo sobre la propiedad intelectual", en Comercio exterior, op. cit., pp. 780-783. Aquí se analizan los diversos problemas del Tercer Mundo para establecer mecanismos de apoyo al desarrollo tecnológico y la protección de marcas y patentes.
- (241) Alemán Alemán, Ricardo, "Congelada, iniciativa de Salinas sobre propiedad industrial", en La Jornada, viernes 15 de febrero de 1991, p. 39.
- (242) Ibidem.
- (243) Fuentes Vivar, Roberto, "Premisa para el TLA, cambiar leyes de inversión y propiedad intelectual", en La Jornada, viernes 15 de febrero de 1991, p. 38.
- (244) McCarthy, Donald, "Breakthroughs Wait on Intellectual Property", en Business Mexico, September 1989, p. 70.
- (245) Ibidem.
- (246) Review of Trade and Investment..., op. cit., pp. 2-12.
- (247) Ibidem.
- (248) Véase "Tratado de Libre Comercio de América del Norte. ¡Un paso más!", en El Nacional, 13 de agosto de 1992, p. 16.
- (249) Ibidem.

- (249) Gutiérrez Pérez, Antonio, "La reforma financiera en Estados Unidos: fin de las murallas bancarias", en La Jornada, sábado 16 de febrero de 1991, p. 33.

Véase también "Al borde de la insolvencia los grandes bancos de EU", en Excelsior, 16 de diciembre de 1990, pp. 1, 10, 29.

- (250) Gutiérrez Pérez, Antonio, "El sistema bancario estadounidense en los ochenta: tendencias y desafíos", en Comercio exterior, vol. 40, núm. 4, abril de 1990, p. 350.

- (251) Winham, Gilbert R., op. cit., p. 60.

- (252) Véase "Tratado de Libre Comercio de América del Norte. ¡Un paso mas!", op. cit., p. 17.

Los artículos de la constitución mexicana que habrán de modificarse con motivo de la implementación del NAFTA son el 25 (relativo a la economía mixta), el 26 (sobre la planeación de la economía nacional), 27 (titularidad pública exclusiva en energéticos) y 28 (funciones estratégicas reservadas exclusivamente al Estado).

Véase Witker, Jorge, y Jaramillo, Jorge, El régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral, México, 1991, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, p. 180.

- (253) Venturini, Fernando de Mateo, "El comercio internacional de servicios y los países en desarrollo", en Comercio exterior, vol. 40, núm. 7, julio de 1990, p. 601.

Véase "Principales puntos acordados en el Tratado de Libre Comercio", en El Nacional, 13 de agosto de 1992, p. 21.

- (254) Review of Trade and Investment... op. cit., pp. 2-6.

- (255) Ibidem.

- (256) Ibidem.

- (257) Review of Trade and Investment..., op. cit., pp. 2-8.

- (258) Ibidem.

- (259) Review of Trade and Investment..., op. cit., pp. 2-9.

- (260) Review of Trade and Investment..., op. cit., pp. 2-10.

- (261) Ibidem.

- (262) Review of Trade and Investment..., op. cit., pp. 2-23.
- (263) Review of Trade and Investment..., op. cit., pp. 2-24; 2-25.
- (264) Ibidem.
- (265) Véase "Preocupa a los tigres asiáticos el TLC entre México, EU y Canadá-La industria textil sería desplazada; depende del mercado estadounidense", en Excelsior, 9 de febrero de 1991, p. 3, 16. Véase también Tratado de Libre Comercio..., op. cit., p. 16.
- (266) Gereffi, Gary, Industria farmacéutica y dependencia en el Tercer Mundo, México, Fondo de Cultura Económica, 1986, p. 57-58.
- (267) Gereffi, Gary, op. cit., p. 220.
- (268) Review of Trade and Investment..., op. cit., pp. 2-18.
- (269) Kennedy, Paul, op. cit., p. 514-535.
- (270) Cosío Villegas, Daniel, "De la necesidad de estudiar a Estados Unidos", en Anglia, UNAM, núm. 1, 1968, tomado de José María Ramos, "Limitaciones sociales de la integración comercial México-Estados Unidos", en Comercio exterior, vol. 40, núm. 7, julio de 1990, p. 656.
- (271) Azuela, Arturo, op. cit., pp. 26-30.
- (272) Ibidem.
- (273) "EC adopts trade measures for Unified Germany-Panel rules against US CTV duties on Canadian pork", en GATT Focus-GATT Newsletter, no. 75, October 1990, p. 1-2, 4. En ambos casos, el GATT falló a favor de Canadá.
- (274) Esta "complementariedad" en política exterior, debe ser diferenciada de la tan trillada "complementariedad económica". No se trata de que México adquiriera automáticamente todos los compromisos de la proyección hemisférica de Estados Unidos. Véase Encarnación, Teresa, McCartney, Clem, y Rosas, Cristina, op. cit., pp. 79-80.
- (275) Véase el interesante estudio coordinado por Chacko, James, Cultural Sovereignty: Myth or Reality?, Windsor, Ontario, Centre for Canadian American Studies, University of Windsor, November 5-7, 1986, p. 373.
- (276) Toro, María Celia, "Control del narcotráfico: ¿podemos

- cooperar?", en Blanca Torres, op. cit., p. 252.
- (277) Gutiérrez, Pedro Juan, "Mercado humano en la frontera", en Prisma latinoamericano, op. cit., p. 4.
- (278) Contreras Salcedo, Jaime, "Trabajadores, tema para el TLC: Vega", en Excelsior, 20 de febrero de 1991, pp. 1, 28A.
- (279) Weintraub, Sidney, "The North American Free Trade Debate", en The Washington Quarterly, Autumn 1990, p. 120.
- (280) Camacho Guzmán, Oscar, y Viveros, Luis Alberto, "Apoyo unánime al TLC de gobernantes fronterizos", en La Jornada, sábado 23 de febrero de 1991, p. 31.
- (281) Este punto ha sido muy debatido, pues se argumenta que las carreteras de Estados Unidos están diseñadas para el tránsito de vehículos con cierto tonelaje, situación problemática para los transportes y servicios mexicanos que no cuentan con esta condición.
- (282) Galaz, Lourdes, "Busquemos que el pacto supere las deficiencias de desarrollo", en Excelsior, 23 de febrero de 1991, pp. 1, 26A.
- (283) Ibidem.
- (284) Puig, Carlos, op. cit., p. 7.
- (285) Puig, Carlos, op. cit., p. 11.
- (286) Exámen de la situación económica de México, BANAMEX, volumen LXVII, número 782, enero 1991, p. 23. El fast track, es una medida que autoriza al presidente estadounidense para concertar acuerdos comerciales sin que tenga que consultar al Congreso. Tiene la obligación de solicitar permiso para el inicio y el texto final no puede ser modificado por los legisladores, quienes tienen que aceptarlo o rechazarlo en los términos que el Ejecutivo halla propuesto. Véase Ilona E. Nickels, "Trade Agreement Legislation on a 'Fast Track'", en CRS Review, May-June 1990, pp. 11-12.
- (287) Exámen de la situación..., op. cit., p. 23-24.
- (288) Weintraub, Sidney, Free Trade between Mexico and the United States?, Washington, D. C., The Brookings Institution, 1984, p. 184.
- (289) Weintraub, Sidney. "The North American Free Trade

Debate", op. cit., p. 126.

- (280) Como lo sugirieron diversos sectores de la población canadiense ante los efectos desfavorables en su economía un poco despues de la entrada en vigor del acuerdo comercial con Estados Unidos. Véase Márquez, Alfredo/López, Socorro, "Intentan los diputados romper la marginación que se les impuso; preparan una consulta sobre el ALC", en El Financiera, 17 de diciembre de 1990, pp. 1, 12.
- (291) Véase President Bush "Enterprise for the Americas Initiative", Current Policy, no. 1288, United States Department of State, Bureau of Public Affairs, Washington, D. C., p. 1.
- (292) President Bush, op. cit., pp. 2-3.
- Véase también, Martínez García, Salvador, "México y EU, motor del continente que asombre al mundo", en Excelsior, 27 de noviembre de 1990, p. 1, 10 y Martínez García, Salvador, "CSG-Bush: Freno a la violencia fronteriza e impulso al ALC", en Excelsior, 28 de noviembre de 1990, pp. 1, 10.
- (293) Como ya se ha visto en el capítulo dos, el MCCA logró propiciar el crecimiento económico en la región centroamericana. Véase Calzada Falcón, Fernando, "Acuerdos de Libre Comercio-Turno de Costa Rica", en El Nacional, jueves 21 de febrero de 1991, pp. 1, 8.
- (294) "Mil 700 millones de dólares, ayuda de EU a América Latina y el Caribe", en La Jornada, miércoles 27 de febrero de 1991, p. 33.
- (295) Ibidem.
- (296) Se calcula, en contraste, que para el despliegue bélico en el Golfo Pérsico y una vez que se inició el conflicto armado, Estados Unidos gasto mil millones de dólares diariamente.
- (297) El 10 de marzo de 1989, el Secretario del Tesoro de EEUU Nicholas Brady, presentó una propuesta para reducir la deuda externa de América Latina. Sus propuestas pueden resumirse en cuatro grandes apartados:
- 1) Suspender, por parte de los bancos acreedores, y por un lapso de tres años, las cláusulas sobre el tratamiento igualitario a todos los deudores, a fin de poder operar con cada uno de ellos, conforme a convenios expresamente aceptados.

2) Solicitar a los gobiernos deudores, fórmulas contables, impositivas, de garantía, así como recursos especiales y mecanismos financieros adecuados, y de ese modo, alentar a los bancos acreedores a participar en los programas de reducción de deuda.

3) Plantear, para todo el complejo proceso de reducción de la deuda externa, el apoyo del BM, con nuevos préstamos a los países deudores a fin de permitir su recuperación.

4) Autorizar al FMI para financiar, en condiciones especiales, programas de ajuste, aun el supuesto de que el país deudor no hubiese alcanzado previamente un acuerdo con la banca acreedora.

La idea del Plan Brady es lograr una reducción de hasta el 20 por ciento de la deuda viva. Sin embargo, en países como México, la deuda sólo disminuyó en \$ 7 mil millones de dólares sobre \$ 48 mil 500 millones (esto es, en un 14.4 por ciento), con una inyección de fondos muy inferior a la necesaria. La sensación generalizada fue de que éste Plan, que tenía tantas pretensiones, fue un rotundo fracaso. Véase Tamames, Ramón, Estructura Económica Internacional (edición actualizada), México, Alianza Editorial-CONACULTA, 1991, pp. 134-136; 264-266.

- (298) "Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile", en Exámen sobre la situación económica de México, BANAMEX, diciembre de 1991, pp. 678-680.
- (299) Llama la atención que algunos expertos señalan que México busca a través de este acuerdo con América Central, compensar lo perdido en el NAFTA. Véase "Concluido el Acuerdo Marco de Cooperación Comercial México-CA", en El Nacional, 21 de agosto de 1992, p. 23.

E P I L O G O

"¡Oh, que algún Poder nos diera el don de vernos como otros nos ven! Nos libraría de muchos desatinos y tantas ideas..."

Robert Burns

"En el núcleo de todo código moral hay una imagen de la naturaleza humana, un mapa del universo y una versión de la historia. Las reglas del código se aplican a la naturaleza humana (tal como se la ha concebido), en un universo (tal como se lo ha imaginado), según una historia (tal como se la ha comprendido)."

Walter Lippman

Del análisis anterior se desprenden una serie de conclusiones que pueden contribuir al debate en torno al futuro desenvolvimiento de las relaciones económicas internacionales.

En primer lugar, es necesario insistir en la vinculación que desde su nacimiento tuvo el GATT con la política comercial externa de Estados Unidos, de manera que su funcionamiento y operatividad ha dependido, en gran medida, mas no exclusivamente, de los aciertos y reveses experimentados por los estadounidenses en la economía mundial.

El GATT fue diseñado para un mundo en donde se buscaba promover el multilateralismo y la eliminación de restricciones cuantitativas al comercio mundial. Este organismo presuponia la existencia de un poder rector -léase la hegemonía estadounidense-

que pudiera ejercer en la práctica el multilateralismo.

Por lo tanto, a medida que la posición económica de Estados Unidos en el mundo se deterioraba, el GATT iba experimentando cada vez más dificultades para regular el comercio internacional y, por ejemplo, a medida que eran eliminados los obstáculos cuantitativos a los intercambios comerciales, las restricciones cualitativas surgían con mayor fuerza. Así, hay una marcada tendencia a proteger los mercados internos de ciertas naciones, a partir de la discriminación de importaciones con criterios que propician la aparición del "nuevo proteccionismo".

De ahí que sea cada vez más difícil la coexistencia del proteccionismo con el multilateralismo. Estados Unidos se encuentra jugando ambas cartas y los efectos que estas acciones puedan tener en la economía internacional son muy riesgosos.

Estados Unidos, como se ha visto, tiene cuatro objetivos fundamentales en su política comercial externa, que son la reducción de barreras al comercio exterior, la promoción de acuerdos multilaterales, el mejoramiento en el manejo de relaciones comerciales bilaterales y el balance en los flujos de comercio bilateral. Sin embargo, la coexistencia del bilateralismo con el multilateralismo debe asumirse como transitoria, ya que deteriora ampliamente la estructura del GATT.

Siendo Estados Unidos una gran potencia comercial, es entendible que sus movimientos en el terreno economico, tengan un impacto decisivo en las relaciones económicas internacionales. Sin embargo, a medida que Estados Unidos fortalece la idea de conformar diversas zonas de libre comercio, sus principales socios comerciales tienden a asumir una actitud defensiva, tal y como se ha mostrado en la actual Ronda Uruguay.

El GATT tendra que modificar su estructura actual, de manera que pueda resolver las necesidades de la economia mundial, evitando el ensanchamiento de la brecha entre el norte y el sur. Deberá adecuarse a la erosión del Estado-nación (como sustento del multilateralismo clásico), y habrá de favorecer los intercambios comerciales entre bloques (multilateralismo por bloques), a la vez que promueva medidas encaminadas a facilitar el paso de una a otra etapa. Esa es la esencia de la Ronda Uruguay y lo que la mantiene paralizada. Con todo, la desaparición del GATT propiciaría una anarquía comercial sin precedentes, al no contarse con un foro para la discusión sobre el desenvolvimiento del comercio internacional. Tampoco resulta operativa la idea de crear un nuevo organismo que sustituyera al GATT, ya que debido a la transición hegemónica que experimenta el capitalismo internacional, es menester apoyarse en las instituciones y organizaciones existentes, los cuáles servirán como punto de referencia para la articulación de nuevas instancias internacionales, transnacionales o regionales, llegado

el momento. Mientras tanto, el GATT requerirá importantes reformas que deberán incluir la promoción de un comercio libre en el terreno agrícola, servicios, textiles, propiedad intelectual, servicios financieros, y una regulación de la retaliation (represalias), así como una reglamentación de las barreras no arancelarias y de los subsidios.

Por otra parte, la propuesta de zonas de libre comercio enarbolada por Estados Unidos, tiende a trascender los esquemas de tradicionales del Estado-nación, como parte de los requerimientos del capitalismo para operar en mercados ampliados propiciando las economías de escala.

La transnacionalización de las economías y el activo papel del sector privado en las diversas regiones del planeta lleva a la confrontación entre integración y soberanía, y los llamados bloques de comercio parecen ser un punto intermedio entre ambas instancias.

La Unión Americana, uno de los Estados más sólidos del planeta, sostiene el esquema de seguridad nacional que a lo largo del desenvolvimiento de la crisis del Golfo Pérsico llegó a equipararse con el diseño de seguridad internacional, de manera que existe una contraposición de esta proyección hegemónica con respecto a los países que al no ser grandes potencias, buscan otras pautas de cooperación que eviten

el enfrentamiento directo con los estadounidenses. Por lo tanto, al concebir como parte fundamental de su política comercial externa la concreción de áreas o zonas de libre comercio en el mundo, la prioridad apunta hacia México y Canadá, dada la vecindad geográfica, y plantea la necesidad de recursos estratégicos y la conformación de un bloque comercial en Norteamérica que, en el mediano y largo plazos, pueda negociar como tal frente a otros bloques económicos del planeta.

Si Estados Unidos decidiera suscribir acuerdos de libre comercio extra-continetales -lo cual es poco probable-, los efectos de esta acción sobre la economía internacional serían muy desfavorables. El GATT perdería su operatividad y las naciones menos desarrolladas se encontrarían más desprotegidas en un mundo fragmentado y altamente proteccionista. Si se piensa en la posibilidad de un acuerdo de libre comercio entre Estados y Japón, dado el papel fundamental que desempeñan ambos países en las finanzas mundiales, el impacto ejercido, en el proceso de cambio estructural, modificaría todos los esquemas de comercio internacional hasta ahora planteados. De ahí que los europeos manifiesten tanto temor a la posibilidad de que Estados Unidos suscriba acuerdos comerciales fuera del continente americano.

Mientras tanto, Estados Unidos ha decidido consolidar la posición de Norteamérica en el mundo, en el entendido de que la geopolítica y la geoeconomía le favorecen. La cercanía geográfica

es propicia para la realización de intercambios comerciales. Canadá y México son, junto con Japón, los principales socios comerciales de los estadounidenses. Pero entre Canadá y México, existen grandes diferencias y similitudes, mismas que deben ser asimiladas en la medida en que la dinámica económica trilateral interna en Norteamérica, cobre mayor fuerza.

Canadá ha buscado, desde hace más de ciento treinta años, asegurar una relación comercial recíproca con Estados Unidos. La situación que siguió a la segunda guerra mundial, preparó el terreno para una estrecha cooperación entre canadienses y estadounidenses, no sólo en términos económicos, sino, adicionalmente, en los terrenos político, estratégico-militar e ideológico.

México también ha buscado una relación más equitativa con Estados Unidos, pero a diferencia de Canadá, los mexicanos no desarrollaron experiencias en organismos o foros multilaterales comerciales como el GATT, sino hasta 1986, año en que, como ya se ha indicado, el multilateralismo "clásico", había experimentado un desgaste notable. Por eso México, no obstante su membresía en el organismo, la buscó como una forma de mejorar su relación bilateral con EEUU.

Si bien una relación más estrecha entre México y Canadá sería altamente deseable -ya que ambos podrían equilibrar la

balanza a su favor frente al poderío estadounidense-, en la práctica los canadienses parecen estar más interesados en apoyar la proyección hemisférica de Estados Unidos en beneficio propio. Ello se entiende, a partir de la gran cantidad de intereses que comparten Canadá y Estados Unidos, inclusive en términos de ideosincracia e identidad cultural -exceptuando a Québec. En este terreno, México se enfrenta a un dilema de identidad, pues estrechara sus relaciones internacionales con países de tradiciones, idioma, religión, instituciones y visión del mundo distintas, mientras que se alejará de América Latina a la que lo unen todo un pasado histórico y cultural común.

El beneficio potencial de contar con el acceso privilegiado a una de las economías más importantes del planeta, ha significado, para México, el desarrollo de negociaciones difíciles en tiempos limitados y con expectativas no del todo definitivas. En tanto Canadá y EEUU requirieron dieciocho meses para redactar su acuerdo de libre comercio, el NAFTA fue concluido en un tiempo récord de catorce meses, obstante las asimetrías de México hacia Canadá y EEUU.

Debe pensarse que al igual que ha ocurrido con los países de la EFTA en su relación con la CEE, el desarrollo de una zona de libre comercio prepara el terreno para fases superiores de cooperación e integración, que cada vez apuntan más a la unión político-estratégica. De esta experiencia, México tendrá mucho

que aprender, ya que si se logra llevar a cabo el proceso de liberalización comercial con Estados Unidos y Canadá, podrá avanzarse hacia una forma superior de integración, situación que se verá favorecida por el poderío estadounidense, mismo que podría compararse en la práctica, a las instancias supranacionales que se desarrollan en Europa Occidental.

Este proceso debe igualmente permitir la re-elaboración de la teoría de la integración económica que fue elaborada en abse a la experiencia europea en la década del sesenta y que a la luz de los acontecimientos recientes, resulta insuficiente para explicar procesos como el NAFTA, donde la partición de una potencia económica y comercial, dota el proceso económico de variables que será necesario incorporar a una nueva teorización que explique el desenvolvimiento del capitalismo internacional contemporáneo.

Pero de la experiencia europea es posible retomar su idea de que la integración debe conducir al bienestar social. El apoyo otorgado por los países más industrializados del Mercomún europeo a España, Portugal, Grecia e Irlanda, no es caridad, sino la comprensión de los riesgos al permitir que la pobreza de algunos crezca a niveles tales, que pudiera revertirse contra los más prósperos. De manera análoga, si los niveles de bienestar de los mexicanos continúan tan bajos con respecto a Canadá y Estados Unidos, a la larga la pobreza de México se revertirá a las otras dos naciones.

El acuerdo de libre comercio no debe significar que México se convierta en la "estrella número cincuenta y uno" de Estados Unidos, como tampoco significará que la totalidad de los problemas de los mexicanos sean resueltos por los estadounidenses. Ambas posiciones extremas son sumamente irresponsables al ignorar que, en el caso de los tres países norteamericanos, México es a la que más trabajo le costará entender la relación existente entre soberanía e integración dados los marcos de referencia que imperan en la sociedad mexicana.

El acuerdo de libre comercio muy probablemente llevara a una mayor identificación de México para con el "norte industrializado". Lo deseable es que en esta transición, los mexicanos no nieguen su propia historia desconociendo que los problemas que los aquejan son comunes a otras tantas naciones del Tercer Mundo.

El impacto del acuerdo de libre comercio trilateral se hará sentir con gran fuerza en el resto del mundo. A medida que la consolidación del comercio entre los tres países vaya siendo realidad, se tenderá a discriminar a antiguos socios comerciales de estas respectivas naciones.

Por último, no hay que olvidar que el motor de todo este proceso es un país en declive relativo, que recurre precisamente

al bilateralismo y al proteccionismo con respecto a terceros Estados, para ampliar su mercado, no sólo en términos de consumo, sino, sobre todo, en las diversas fases de procesos productivos donde se colocarán los procesos tecnológicos más "sencillos" en manos de países como México, mientras que las naciones más industrializadas se dedican a desarrollar las tecnologías de punta altamente sofisticadas, y se buscará la eficiencia en menos tiempo y a bajo costo.

Si Estados Unidos otorga una mayor prioridad a las negociaciones globales y coordina sus acciones comerciales unilaterales y bilaterales de manera más acorde con los objetivos comerciales multilaterales, la anarquía comercial a nivel internacional, podrá ser combatida.

En suma, la enseñanza más importante del declive estadounidense es que las relaciones internacionales son perecederas y deben ser entendidas como tales, de manera que ninguna entidad, organismo o institución están a salvo cuando se generan vacíos de poder. Con ello no se pretende negar la importancia decisiva de Estados Unidos en el mundo, especialmente ante la imposibilidad de pensar en un sucesor plausible que pudiera sustituir a los estadounidenses. Tal vez lo más cercano al liderazgo hegemónico que requiere el capitalismo es la posible vinculación que tres sub-hegemones (EEUU, Japón y la Comunidad Europea), pudiesen darle. Mientras tanto, se buscan alianzas

regionales que México debe asimilar en toda su magnitud, entendiéndolo que está negociando -y lo seguirá haciendo- con miras a que las expectativas de la sociedad mexicana sean más promisorias en los años por venir.

G L O S A R I O

De términos y siglas más frecuentemente usados en las negociaciones comerciales multilaterales.

Acercamiento Demandante/Diferente. Metodo de negociación tarifaria y reducciones a barreras no-arancelarias donde cada país identifica sus intereses particulares (por ejemplo, peticiones) en los mercados de otros países. Así, los países responden a estas peticiones con ofertas, las cuales forman las bases de la negociación e indican qué liberalizarían a cambio.

Acceso de mercado. Apertura de un mercado nacional a productos y servicios de otros países, por ejemplo, el grado de disponibilidad de un gobierno para permitir que las importaciones compitan con productos o servicios similares a los producidos en el mercado interno.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Un acuerdo comercial multilateral suscrito por diversos países (actualmente participan 101 Estados y hay 28 en la lista de espera) para liberalizar el comercio internacional y para ubicarlo sobre bases predecibles a través de arreglos en términos internacionales.

Acuerdo Multifibras Relacionado con el Comercio en Textiles (MFA). Acuerdo internacional bajo los auspicios del GATT que permite a un país importador solicitar restricciones cuantitativas en textiles y ropa cuando las considere necesarias para evitar una ruptura en el mercado interno. Busca regular los intereses de las exportaciones textiles (normalmente de países menos desarrollados) y de los importadores (normalmente desarrollados).

Acuerdos y arreglos de negociaciones comerciales multilaterales. Generalmente se relaciona con los códigos existentes del GATT, es decir, Barreras Técnicas al Comercio (estándares), Licencias de Importación, Adquisiciones Gubernamentales y Valuación Aduanal.

Adquisición gubernamental. Adquisición de bienes y servicios por agencias oficiales o gubernamentales.

Ajuste de la balanza de pagos. Los medios por los cuales un país trata de pasar de una posición de superávit o de déficit a otra de equilibrio. Las técnicas de ajuste incluyen las modificaciones del nivel de la actividad económica interna, las modificaciones de la tasa de cambio del país, y el empleo de diversos controles económicos de las transacciones internacionales.

Area de libre comercio (ALC ó FTA). Un acuerdo autorizado por el artículo XXIV del GATT entre dos o más países que consisten en reducir sustancialmente todas las barreras arancelarias y no-

arancelarias para comerciar mutuamente, manteniendo cada uno, su propia agenda de aranceles y tarifas adunales vis-à-vis las demás naciones.

Arreglos mercantiles organizados (OMAs) o Restricciones voluntarias a la exportación (VERs). Dos (o mas países) acuerdan el nivel de penetración de las importaciones o en los volúmenes de exportación que serán permitidos con respecto a un producto específico.

Balanza de pagos (ROPs). Es el documento donde se registran las transacciones que realizan los residentes de un país con los residentes del resto del mundo.

Balanza comercial. La suma de todas las exportaciones de bienes y servicios de un país.

Barreras no-arancelarias (NTR'S). Medidas gubernamentales o políticas distintas de las tarifas que restringen o distorsionan el comercio internacional.

Los ejemplos incluyen cuotas de importación, prácticas gubernamentales discriminatorias de adquisición y estándares discriminatorios de productos.

Bilateralismo. Un sistema en el que un país equilibra sus cuentas internacionales frente a cada uno de los otros países. Los superávits ganados con el país A no pueden emplearse para superar un déficit con el país B. El bilateralismo implica de ordinario el uso extenso de controles de cambio y de restricciones cuantitativas.

Código antidumping (ADC). Un código de conducta negociado bajo los auspicios del GATT durante la Ronda Kennedy y revisado durante la Ronda Tokyo que estableció estándares sustantivos y de procedimiento para los procesos antidumping.

Código de adquisición gubernamental. Código de conducta negociado bajo los auspicios del GATT durante la Ronda Tokyo que establece importantes niveles de calidad y de procedimiento para garantizar los contratos gubernamentales de ciertos departamentos y agencias amparados por el código del gobierno federal.

Código de Bienes Armonizados y Sistema de Descripción (HS). El sistema actual para clasificar bienes con propósitos estadísticos o aduaneros. Canada adoptó el HS como sistema para la clasificación aduanal el 1º de enero de 1988.

Código de conducta. Códigos negociados durante las Rondas Kennedy y Tokyo a fin de reducir las barreras no arancelarias o medidas internas para impedir el comercio. Estas incluyen estándares de productos antidumping y acciones del gobierno, entre otras.

países que no son miembros del GATT deberían firmar estos códigos. No todos los países miembros han signado los diversos códigos.

Código de conducta de negociaciones comerciales multilaterales. Códigos/acuerdos negociados en las Rondas Kennedy y Tokyo que forman parte del sistema de acuerdos comerciales del GATT.

Comercio desleal (Unfair Trade). Comercio subsidiado; el uso del término se ha extendido ampliamente a medida que las leyes de comercio de Estados Unidos han definido nuevas prácticas que son consideradas como atentatorias a los intereses de las exportaciones e importaciones de compañías estadounidenses.

Compensación. Una nueva concesión equivalente dada por un país a otros para compensar por la implementación de una medida fronteriza, como por ejemplo, un incremento en la tarifa, un crecimiento en el nivel de cuota, impuesto complementario temporal, etc., realizado por el primer país.

Concesión. En términos del GATT, la garantía de un mejor acceso al mercado interno a cambio de un mejor acceso en los mercados de exportación.

Controles de cambio. Restricciones a los usos que pueden darse a las ganancias de divisas. Un sistema de controles de cambios plenamente desarrollado significaría que todas las divisas ganadas en un país particular tendrían que entregarse al gobierno, el que luego las redistribuiría para fines particulares.

Controles de capital. Restricciones a la capacidad de los individuos para sacar legalmente el capital de un país particular. Los controles de capital son una variante de los controles de cambios.

Convertibilidad. La propiedad de una moneda específica que permite a los tenedores de la misma, cambiarla libremente por muchas otras monedas. En suma, la convertibilidad se refiere generalmente a la ausencia de controles de cambio.

Countertrade. El intercambio de bienes sin usar divisas, por ejemplo, los trueques. Usualmente es utilizado en países con problemas en la balanza de pagos o con restricciones de divisas.

Countervailing duties (CVD). Impuestos compensatorios o adicionales que son aplicados por un país importador para compensar los subsidios del gobierno del país exportador cuando las importaciones subsidiadas provocan o amenazan con causar daño material a la industria doméstica en el país importador.

Daño. Efecto en los productores internos que resulta de la

competencia de las importaciones en un declive de los rendimientos, pérdida de ventas, disminución en la participación en el mercado, beneficios reducidos y regresión en la inversión, etc. A menudo se hace la distinción entre un daño "severo" (requerido para medidas de salvamento emergente) y un daño "material" (requerido para aplicar los impuestos antidumping y compensatorios).

Declaración de Punta del Este. Acuerdo alcanzado en Punta del Este, Uruguay, en septiembre de 1986 para iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales.

Deflación. Una reducción del nivel de la actividad económica interna, indicada por la disminución de la producción y el aumento del desempleo.

Degresividad. El desvanecimiento paulatino de medidas fronterizas tomadas previamente con respecto al comercio para vincularlo a problemas por daños severos a la par de los rápidos incrementos en las importaciones.

Derecho de establecimiento. Inversionistas extranjeros portadores de derechos para establecer nuevas empresas o adquirir las existentes sobre las mismas bases que los nacionales de un país.

Derechos especiales de giro (DEG). Un activo de reserva creado dentro del Fondo Monetario Internacional que puede emplearse bajo condiciones especificadas para el pago de las cuentas internacionales.

Devaluación. Una reducción de la tasa de cambio de la moneda de un país. La devaluación abarata las exportaciones de un país y encarece sus importaciones.

Divisas. Es el precio de las monedas extranjeras expresadas en los términos de la moneda nacional de un país determinado.

Dumping. La venta de un bien importado a un precio inferior que con el que es vendido en el país exportador y que causa daños al mercado del país importador.

El artículo VI del GATT y el Código Antidumping permiten la aplicación de impuestos compensatorios contra los bienes "subsidiados" que es igual a la diferencia en el precio de exportación y el valor normal del producto, toda vez que está causando daños al país importador.

Equivalente de subsidio al consumidor. El nivel de subsidio en términos de un ingreso de pago directo, que sería requerido para compensar a los consumidores de productos agrícolas y alimenticios para la remoción de los programas actuales de los

gobiernos.

Esquemas del GATT. Enlistado detallado de concesiones negociadas desde 1947 bajo los auspicios del GATT, buscando tarifas más bajas o medidas no-tarifarias menos restrictivas.

Eurodólares. Créditos contra el sistema bancario de Estados Unidos, mantenidos en bancos de Europa Occidental. Estos créditos se prestan y se toman prestados por los bancos en forma muy similar al empleo de una moneda dentro de un país particular.

Fórmula de acercamiento. Método de negociación de tarifas a lo largo de la frontera, sumado, usualmente, como un porcentaje en la reducción de tarifas.

Graduación. Concepto usado para denotar un país cuyo desarrollo económico ha avanzado a un estadio en donde puede asumir mayores obligaciones bajo el GATT.

Grupo de Cairns. Una coalición de trece países exportadores de productos agrícolas (Australia, Nueva Zelanda, Argentina, Brasil, Uruguay, Chile, Colombia, Tailandia, Filipinas, Indonesia, Malasia, Hungría y Canadá) que desarrollaron propuestas sobre la agricultura durante la Ronda Uruguay.

Grupo de la Paix. Una coalición de países de diferentes regiones que trabajan en conjunto sobre algunos aspectos en los diversos grupos negociadores del comercio multilateral en Ginebra. Estos países comparten el interés común de tratar de influenciar a Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón, en particular, al proponer ideas para avanzar en las negociaciones.

Los miembros de este grupo son Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Suecia, Suiza, Hungría, Pakistán, Zaire, Uruguay, Colombia, Corea, Hong Kong y Singapur.

Liberalización. Reducción en las barreras para el comercio internacional que involucra medidas arancelarias y no-arancelarias.

Libre comercio. Comercio libre de restricciones u obstáculos impuestos por un gobierno.

Liquidez internacional. La suma de todas las reservas de dinero y oro y de todos los créditos internacionales fácilmente disponibles.

Medida agregada de apoyo (AMS). Término usado en las negociaciones agrícolas de la Ronda Uruguay para eliminar la metodología equivalente al subsidio del productor, suprimiendo tanto las medidas como los fondos de investigación y desarrollo para no distorsionar significativamente el comercio, a fin de que

sea más aceptable y útil como una herramienta de negociación.

Medidas del Área-eris. Acciones para restringir las importaciones efectuadas fuera del ámbito del GATT, por ejemplo, acuerdos de restricción voluntaria (VRA's).

Moneda de reserva. Una moneda conservada por diversos países en cantidades considerables como una forma de ahorro disponible para el caso de un déficit de la balanza de pagos. Una moneda de reserva debe ser generalmente aceptable como medio de pago de las cuentas internacionales.

Moneda vehicular. Una moneda ampliamente empleada en las transacciones privadas internacionales.

Multilateralismo. Un sistema en el que un país balancea sus cuentas internacionales con varios países. Dentro de un sistema multilateral, los superávits ganados con el país A pueden emplearse para pagar un déficit con el país B.

Negociaciones Comerciales Multilaterales. Sesiones intensivas de negociación entre los países participantes. La actual Ronda Uruguay es la octava ronda de negociaciones de ese tipo.

Países de reciente industrialización (NICs) o Economías de reciente industrialización (NIEs). Economías en desarrollo avanzadas cuyas exportaciones e ingresos per capita han crecido rápidamente en años recientes. Los ejemplos incluyen a Brasil, Hong Kong, Corea del Sur, México, Singapur y Taiwan.

Países desarrollados (DCs). Se refiere a las naciones industrializadas, particularmente todos los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Países en desarrollo (LDC's). Una amplia gama de países que generalmente carecen de un alto grado de industrialización, infraestructura, y otras inversiones de capital, o niveles de bienestar avanzados en la población en su conjunto. Los más pobres son denominados como países menos desarrollados o LLDL's.

Países menos desarrollados (LLDC's). Alrededor de 36 países que son los más pobres del mundo según la definición de Naciones Unidas.

Parte contratante (CP). Un país que es miembro del GATT.

Partes contratantes (CPs). Todos los países miembros del GATT.

Petrodólares. Dólares ganados por los países productores de petróleo, que en gran parte se han invertido en el mercado de eurodólares y en Estados Unidos.

Precio mínimo de importación (MIP). Precio regulado que no posibilita importaciones a precios inferiores al estipulado.

Proteccionismo. El uso o fortalecimiento de restricciones sobre las importaciones, para proteger a los productores domésticos de los efectos de la competencia internacional.

Reglas de origen. Un conjunto de reglas usadas para diferenciar entre bienes originados en un país y los originados en otro con la finalidad de aplicar medidas comerciales tales como las tarifas y aranceles. Dichas reglas son muy importantes para los países que son miembros de un área o zona de libre comercio, a fin de asegurar que sólo los bienes originados en uno o todos los países miembros reciban un tratamiento arancelario preferencial.

Represalias (Retaliation). Acción desarrollada por un país para restringir las importaciones de un Estado que ha aumentado una tarifa o impuesto otras medidas que afectan negativamente a las exportaciones del primer país. La represalia está encaminada a mantener el balance en las concesiones del GATT y se aplica a los productos objeto de la disputa.

Resolución de disputas. Aquellas facultades de un acuerdo internacional que proporciona los medios por los cuales las diferencias entre las partes pueden ser evitadas o resueltas.

Restricciones cuantitativas. Un tipo de control de las importaciones que limita la cantidad o el valor monetario de los bienes provenientes de ciertas áreas específicas del mundo.

Restricciones de exportación (VER's). Restricciones cuantitativas impuestas por los países exportadores, usualmente fuera de las reglas del GATT para limitar las exportaciones a mercados externos específicos, usualmente resultado de un acuerdo formal o informal concluidos a iniciativa de los países importadores. A menudo toman la forma de un Acuerdo de Mercado Ordenado (OMA) o de un Acuerdo de Restricción Voluntaria (VRA).

Saldos en libras. La suma de libras británicas mantenidas como moneda de reserva por los gobiernos de otros países.

Salvaguardas. Se refiere, principalmente, a las acciones de emergencia establecidas en el artículo XIX del GAT en la forma de impuestos adicionales o cuotas de importación aplicadas a importaciones comercializadas que amenazan con causar serios daños a los productos domésticos.

Secretariado del GATT. La oficina con sede en Ginebra que sirve a los países miembros del GATT en la administración del organismo, sus códigos, disputas y negociaciones.

Selectividad. Medidas objetivas en casos de salvaguardas

aplicados a países proveedores específicos, en vez de aplicar las medidas a todos los miembros del GATT.

Sistema Generalizado de Preferencias (GSP). Un tratamiento tarifario especial acordado por los países industrializados para fortalecer la expansión de las exportaciones manufactureras y semi-manufacturadas de los países en desarrollo al hacer a estos bienes más competitivos en los países desarrollados a través de un tratamiento arancelario preferencial.

Socios cuadrilateros (QUAD). Grupo conformado por cuatro enormes socios comerciales (la CEE, Estados Unidos, Japon y Canadá) que se reúnen informalmente en general dos veces al año a nivel ministerial para discutir el desenvolvimiento de la política comercial internacional y aspectos vinculados a este hecho.

Subsidios de exportación. Pagos u otros beneficios financieros proporcionados por el gobierno hacia los productores domésticos o productores que compiten para exportar. El artículo XVI del GATT reconoce que los subsidios en general, y especialmente los subsidios de exportación, podrían tener efectos distorsionantes sobre el comercio. El artículo XVI y el Acuerdo sobre Subsidios y los Impuestos Compensatorios (el Código de Subsidios) negociado durante la Ronda Tokyo incluye una prohibición en los subsidios de exportación por los países desarrollados en productos manufacturados y semi-manufacturados.

Subsidio equivalente del productor. El nivel de subsidio en términos de un pago o salario directo, que sería requerido para compensar a los productores agrícolas para reducir los programas gubernamentales actuales.

Tarifa ad valorem. Una tarifa calculada como porcentaje del valor de los bienes de parte de los aranceles, por ejemplo, 15 por ciento ad valorem significa 15 por ciento del valor de los aranceles. El valor de los aranceles puede ser determinado de diversas maneras.

Tarifa aduanal canadiense. El marco legal para la recaudación de impuestos aduanales.

Tarifa estacional (Seasonal Tariff). La aplicación de diferentes tarifas sobre los productos dependiendo de la estación del año en que son importados, por ejemplo, tarifas mayores en las importaciones durante la estación de cosecha del país importador para productos agrícolas.

Tarifas antidumping. Tarifas adicionales impuestas por un país importador en circunstancias donde las importaciones son estimadas por lo menos por el precio "normal" asignado en el mercado doméstico del exportador que causa o amenaza con causar daño material a la industria doméstica en el país importador.

Tasa de cambio. El precio de la moneda de un país en relación con otras monedas y/o el oro. Las tasas de cambio pueden fijarse a un precio específico, o puede permitirse que la moneda flote, lo cual significa que su precio está determinado por el mercado.

Tasa de unión del GATT. Tasa de tarifa aduanal estipulada en el GATT contra el incremento.

Tratamiento de la Nación Más Favorecida (MFN). Un compromiso en el que cierto país extenderá a otro sus mejores condiciones en el mercado interno que aplicara a terceros países. El principio del MFN del artículo I del GATT, ha sido el fundamento del sistema de comercio mundial desde la finalización de la segunda guerra mundial.

Tratamiento nacional. La extensión de un tratamiento no menos favorable que el otorgado a los bienes y servicios domésticos para los bienes y servicios importados, con respecto a los impuestos internos, leyes, regulaciones y otros requisitos.

Unión del GATT. Países que acuerdan, como parte de sus compromisos con el GATT, no reducir el nivel de sus tarifas sobre las importaciones de un producto sino a través de la negociación para compensar por cualquier incremento.

Valuación aduanal. La estimación del valor de los bienes importados por los oficiales aduanales para determinar el monto del impuesto a pagar. El Código de Valuación Aduanal del GATT obliga a los gobiernos signatarios a usar "el valor de transacción" (el precio actual pagado o pagable) de los bienes importados como la base principal para valorar los bienes para fines aduanales. Los países tienen la opción de, por ejemplo, incluir o excluir los cargos por flete y seguro (CIF ó FOB).

A N E X O

Acuerdos comerciales preferenciales notificados al GATT

Acuerdo	Fecha de firma	Notificación al GATT	Fuente
Francia-Italia Acuerdo interino de unión aduanera	Septiembre 13, 1947	Marzo 20, 1948	GATT/CP/1
Acuerdo de unión aduanera	Marzo 26, 1949		CP/17
Unión aduanera de Africa del Sur y Rodhesia	Diciembre 6, 1948	Mayo 18, 1949	GATT/CP.3/ 9 II/29, II/ 176
Unión aduanera de Africa del Sur y Rodhesia del Sur (se au- torizó su conti- nuación hasta la décima sesión)	Diciembre 6, 1948	Noviembre 17, 1954	3s/47
Nicaragua y El Salvador	9 de marzo, 1951	Octubre 25, 1951	II/30
Comunidad Eco- nómica Europea	Marzo 25, 1957	Noviembre 29, 1957	L/626 5s/70
Comunidad Eco- nómica Europea (examen conti- nuado)	Marzo 25, 1957	Octubre-noviem- bre 1958(a)	7s/71
Comunidad Eco- nómica de la Energía Atómica	Marzo 25, 1957	Noviembre 29, 1957	6s/109
Area de Libre Comercio Cen- troamericana (participación de Nicaragua)	Junio 10, 1958	Noviembre 13, 1956 (b)	L/508 5s/29
Asociación Eu- ropea de Libre Comercio	Enero 4, 1960	Junio 4, 1960 (c) Noviembre 18,	9s/70 9s/20

		1960 (d)	
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	Febrero 18, 1960	Noviembre 18, 1960	9s/21 9s/87
Asociación Europea de Libre Comercio-Finlandia	Marzo 27, 1961	Noviembre 23, 1961	10s/24 10s/101
Area de Libre Comercio Centroamericana e impuestos de importación nicaragüenses	Junio 10, 1958	Noviembre 23, 1961	10s/48 10s/98
Comunidad Económica Europea-Grecia	Julio 9, 1961	Noviembre 15, 1962	11s/56 11s/149
Comunidad Económica Europea-Estados Africanos y Malagasy y territorios de ultramar	Julio 20, 1963 Febrero 25, 1964	Abril 4, 1966	14s/22 14s/100
Comunidad Económica Europea-Turquia	Septiembre 12, 1963	Marzo 25, 1965	13s/59
Mercado Común Árabe	Agosto 13, 1964	Abril 6, 1966	14s/20 14s/94
Unión Económica y Aduanera Centroafricana	Diciembre 8, 1964	Marzo 2, 1964(e)	12s/73
Acuerdo de Libre Comercio Nueva Zelanda-Australia	Agosto 31, 1965	Abril 5, 1966	14s/22 14s/115
Acuerdo de Libre Comercio Reino Unido-Irlanda	Diciembre 14, 1965	Abril 5, 1966	14s/23 14s/122
Acuerdo de Libre Comercio del Caribe	1968 (f)	Noviembre 9, 1971	18s/129

Comunidad Económica Europea-Túnez y Marruecos	Marzo 28, 1969 Marzo 31, 1969	Septiembre 29, 1970	18s/149
Ingreso de Islandia a la EFTA y al FINEFTA	Diciembre 4, 1969 (g)	Septiembre 29, 1970	18s/174
Comunidad Económica Europea-Estados Africanos y Malagasy	Julio 29, 1969	Diciembre 2, 1970	18s/133
Comunidad Económica Europea-Tanzania, Uganda y Kenya	Septiembre 24, 1969	Octubre 25, 1972	19s/97
Comunidad Económica Europea-Israel	Junio 29, 1970	Octubre 6, 1971	18s/158
Comunidad Económica Europea-España	Junio 29, 1970	Octubre 6, 1971	18s/166
Comunidad Económica Europea-Estados y territorios no-europeos	Septiembre 29, 1970	Noviembre 9, 1971	18s/143
Comunidad Económica Europea-Malta	Diciembre 5, 1970	Mayo 29, 1972	19s/90
Comunidad Económica Europea-Turquia	Julio 27, 1971	Octubre 25, 1972	19s/102
Comunidad Económica Europea-Austria	Julio 22, 1972	Octubre 19, 1973	20s/145
Comunidad Económica Europea-Islandia	Julio 22, 1972	Octubre 19, 1973	20s/158
Comunidad Económica Europea-Portugal	Julio 22, 1972	Octubre 19, 1973	20s/171

Comunidad Económica Europea-Suecia	Julio 22, 1972	Octubre 19, 1973	20s/183
Comunidad Económica Europea-Suiza y Liechtenstein	Julio 22, 1972	Octubre 19, 1973	20s/196
Comunidad Económica Europea-Chipre	Diciembre 19, 1972	Junio 21, 1974	21s/94
Comunidad Económica Europea-Egipto	Diciembre 18, 1972	Julio 19, 1974	21s/102
Comunidad Económica Europea-Líbano	Diciembre 18, 1972	Febrero 3, 1975	22s/43
Comunidad Económica Europea-Noruega	Mayo 14, 1973	Marzo 28, 1974	21s/83
Comunidad Económica Europea-Turquia	Junio 30, 1973	Octubre 21, 1974	21s/108
Comunidad Económica Europea-Finlandia	Octubre 5, 1973	Octubre 31, 1975	22s/47
Acuerdo entre Finlandia y Hungría	Mayo 2, 1974	Octubre 31, 1975	
Acuerdo entre Finlandia y Hungría (examen continuo)	Mayo 2, 1974	Mayo 23, 1977	24s/107
Acuerdo entre Finlandia y Checoslovaquia	Septiembre 19, 1974	Junio 14, 1976	23s/67
Acuerdo entre Finlandia y Checoslovaquia (examen continuo)	Septiembre 19, 1974	Noviembre 6, 1979	26s/327

ACP-CEE Conven- ción de Lomé	Febrero 28, 1975	Julio 15, 1976	23s/46
Comunidad Econó- mica Europea- Grecia	Abril 28, 1975	Junio 14, 1976	23s/64
Comunidad Econó- mica Europea-Is- rael	Mayo 11, 1975	Julio 15, 1976	23s/55
Acuerdo Finlandia- RDA	Marzo 4, 1975	Marzo 2, 1977	24s/106
Comunidad del Caribe y Mercado Común	Julio 4, 1973	Marzo 2, 1977	24s/68
Acuerdo de Comer- cio y Relaciones Comerciales Aus- tralia-Papua Nueva Guinea	Noviembre 6, 1976	Noviembre 11, 1977	24s/63
Acuerdo de Bangkok (h)	Julio 31, 1975	Marzo 14, 1978	25s/6 25s/109
Comunidad Econó- mica Europea-Tú- nez	Abril 25, 1976	Noviembre 11, 1977	24s/97
Comunidad Econó- mica Europea-Ar- gelia	Abril 26, 1976	Noviembre 11, 1977	24s/80
Comunidad Econó- mica Europea-Ma- rruecos	Abril 27, 1976	Noviembre 11, 1977	24s/88
Comunidad Econó- mica Europea- Portugal	Septiembre 20, 1976	Julio 26, 1977	24s/73
Comunidad Econó- mica Europea- Egipto	Enero 18, 1977	Mayo 17, 1978	25s/114
Comunidad Econó- mica Europea-Si- ria	Enero 18, 1977	Mayo 17, 1978	25s/123
Comunidad Econó-	Enero 18, 1977	Mayo 17, 1978	25s/133

Comunidad Económica Europea-Jordania			
Acuerdo Comercial Preferencial de la ANSEA	Febrero 24, 1977	Enero 29, 1979	26s/224 26s/321
Comunidad Económica Europea-Líbano	Mayo 3, 1977	Mayo 17, 1978	25s/142
Acuerdo Finlandia-Polonia	Septiembre 29, 1976	Marzo 26, 1980	27s/136
Ingreso de Grecia a la CEE	Mayo 28, 1979	Marzo 9, 1983	30s/168
Acuerdo EFTA-España	Junio 26, 1979	Noviembre 10, 1980	27s/127
ACP-CEE-Convencción de Lomé	Octubre 31, 1979	Marzo 31, 1982	29s/119
Comunidad Económica Europea-Yugoslavia	Febrero 25, 1980	Octubre 6, 1981	28s/115
Acuerdo Comercial de Relaciones Económicas más estrechas Australia-Nueva Zelanda	Marzo 28, 1983	Octubre 2, 1984	31s/170
Ingreso de España y Portugal a la CEE	Junio 12, 1985	Octubre 19-20, 1988	
ACP-CEE Tercera Convención de Lomé	Diciembre 8, 1984	Septiembre 22, 1988 (i)	
Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Israel	Abril 22, 1985	Mayo 14, 1987	
Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá	Enero 2, 1988		
MERCOSUR	Noviembre, 1991		
Acuerdo de Libre			

Comercio-EFTA- República Fede- ral Checa y Eslovaca	Marzo 20, 1992
Acuerdo de Libre Comercio Suecia- Estonia	Julio 12, 1992
Acuerdo de Libre Comercio Suecia- Letonia	Julio, 12, 1992
Acuerdo de Libre Comercio Suecia- Lituania	Julio 12, 1992
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	Agosto 12, 1992

CP=Partes contratantes; EFTA=Asociación Europea de Libre Comercio; FINEFTA=Asociación de Finlandia con la EFTA; ACP=Africa-Caribe-Pacífico; MERCOSUR=Mercado Común de América del Sur.

- a. CP "conclusiones".
- b. Acción desarrollada para la conformación de un acuerdo de libre comercio en Centroamérica y de un Tratado de Integración Económica.
- c. Adopción del reporte WP.
- d. Conclusión adoptada por las CP.
- e. Acción previa a la Convención que llevo a la firma del tratado.
- f. En operación.
- g. Aprobado por el Consejo de la EFTA.
- h. Primer acuerdo de negociaciones comerciales entre países en desarrollo de la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico.
- i. El Consejo tomó nota del reporte WP.

Fuentes: GATT, Basic Instruments and Selected Documents, various issues; Jackson 1969, 592-99; Viner 1950, 141-69.

BIBLIOGRAFIA

"A leader in biotechnology", New Scandinavian Technology, no. 1, 1991, p. 12.

"Al borde de la insolvencia los grandes bancos de EU", Excelsior, 16 de diciembre de 1990, pp. 1, 10, 29.

Aleman Aleman, Ricardo, "Congelada, iniciativa de Salinas sobre propiedad intelectual", La Jornada, viernes 15 de febrero de 1991, p. 39.

Alvarez Soberanis, Jaime, "La política mexicana en materia de traspaso tecnológico", Comercio Exterior, vol. 40, núm. 8, agosto de 1990, pp. 767-772.

Andere, Eduardo, y Kessel, Georgina (comp.), México y el Tratado Irlateral de Libre Comercio, México, ITAM, MacGraw Hill, 1992, pp. 384.

Ashworth, William, Breve historia de la economía internacional desde 1850, México, Fondo de Cultura Económica, 1977, p. 372.

Aslund, Anders, "Systemic change in Eastern Europe and East-West Trade", EFTA's Occasional Paper, no. 31, June 1990, p. 30.

"Aviones radar de EU sobrevolarán nuestro territorio", El Día, sábado 26 de enero de 1991, pp. 1, 2.

Ayza, Juan y Fichet, Gerard et al, América Latina: Integración económica y sustitución de importaciones, México, Fondo de Cultura Económica, 1975, p. 232.

Azueta, Arturo (coord.), Universidad Nacional y Cultura, México, CIIH-UNAM, Miquel Angel Porrúa, 1990, p. 221.

Balassa, Bela, Teoría de la integración económica, México, UTEHA, 1964, pp. 332.

... y Michalopoulos, Constantine, "Liberalizing Trade Between Developed and Developing Countries", en Facets, November 1990, pp. 6-12.

Baker, James, "From Points to Pathways of Mutual Advantage: Next Steps in Soviet-American Relations", en Current Policy, no. 1309, pp. 1-6.

..., "US Support for Additional UN Action Against Iraq", en Current Policy, no. 1302, pp. 1-3.

Bandini, Massimiliano, "The CSBM negotiations in Vienna: a commitment to build a new European military system", NAIQ Review,

no. 5, October 1990, pp. 12-17.

Barnet, Richard J., The Alliance-America-Europe-Japan, Makers of the Postward World, New York, Simon and Schuster, 1983, pp. 511.

_____, The Lean Years-Politics in the Age of Scarcity, New York, Simon and Schuster, 1980, pp. 349.

Bennett, B. Timothy, "Needed: A U. S.-Mexico Free Trade Agreement", en The World & I, August 1990, pp. 128-135.

Bernal Sahagún, Victor M. et al. La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá-¿Alternativa o destino?, México, Siglo XXI-Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 1990, pp. 280.

Bissel, Richard E., "Who Killed the Third World?", en The Washington Quarterly, Autumn 1990, pp. 23-32.

Blanco, Herminio et al, Hacia un tratado de libre comercio en América del Norte, México, Miguel Angel Porrúa, 1991, pp. 324.

Block, Fred L., Los orígenes del desorden económico internacional, México, Fondo de Cultura Económica, 1989, pp. 333.

Blomström, Magnus y Hettne, Björn, La teoría del desarrollo en transición, México, Fondo de Cultura Económica, 1990, pp. 272.

Boerboom, Wim, "El modelo cambiante en la fuerza laboral de Europa Occidental", Relaciones Internacionales, vol. XXI, septiembre-diciembre 1990, no. 49, pp. 73-94.

Bohter, Larry, "North American Trade Bloc? Mexico Rejects Such an Idea", en The New York Times, November 21, 1988, pp. 1, D14.

_____, "Free Trade Talks with U. S. Set off Debate in Mexico", en The New York Times, Thursday, March 29, 1990, pp. A1-D23.

Bowler, Marjorie Montgomery, On Guard For Them-An Independent Review of the Free Trade Agreement, Hull, Voyageur, 1988, pp. 128.

Bueno, Gerardo M., MTN's: Their implications for Mexico in the North American Region, Department of Economics/Institute for Policy Analysis, University of Toronto, June 1988, pp. 19.

Bush, George, "Toward a New World Order", en Current Policy, no. 1298, pp. 1-4.

_____, "Latin America's Year of Freedom", en Current Policy, no. 1286, pp. 1-3.

_____, "Enterprise for the America's Initiative", en Current Policy, no. 1288, pp. 1-4.

Cáceres, Luis René, Integración Económica y Subdesarrollo en Centroamérica, México, Fondo de Cultura Económica, 1980, pp. 253.

Cagan, Phillip (ed.), Essays in Contemporary Economic Problems-The Economy in Deficit, Washington D. C., American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1985, pp. 336.

Calleo, David, The Imperious Economy, Harvard, Harvard University Press, 1982, pp. 315.

"Calma -pide Negroponte ante versiones sobre el TLC", La Jornada, miércoles 13 de febrero de 1991, p. 29.

Calvillo, R., "Aplazan la Ronda Uruguay, acuerdo agrícola imposible", Excelsior, 8 de diciembre de 1990, pp. 1, 10.

Calzada Falcón, Fernando, "Acuerdos de Libre Comercio-Turno de Costa Rica", El Nacional, jueves 21 de febrero de 1991, pp. 1, 8.

Camacho Guzmán, Oscar y Viveros, Luis Alberto, "Apoyo unánime al TLC de gobernantes fronterizos", La Jornada, sábado 23 de febrero de 1991, p. 31.

Cameron, Duncan, and Calvert, John (eds.), The Facts on Free Trade, Toronto, James Lorimer, 1988, pp. 128.

_____, The Free Trade Deal, Toronto, James Lorimer, 1988, pp. 264.

Campbell, Robert M. and Pal, Leslie A., The Real Worlds of Canadian Politics-Cases in Process and Policy, Peterborough, Broadview Press, 1989, pp. 405.

"Carbonated growth", en The Economist, August 8th-14th, 1992, p. 59.

Cárdenas, Lourdes, "A la extrema pobreza en AL 50 millones más", en La Jornada, 19 de marzo de 1992, pp. 1, 27.

Castañeda, Jorge G., y Pastor, Robert A., Limites en la amistad México-Estados Unidos, México, Joaquín Múrtiz/Planeta, 1989, pp. 317.

Ceceña Gamez, José Luis, "Mercado Común de América del Norte", en Problemas del Desarrollo, vol. XXI, octubre-diciembre 1990, pp. 11-18.

CEPAL, América Latina: integración económica y sustitución de importaciones, México, Fondo de Cultura Económica, 1975, pp. 207.

Clarkson, Stephen, Canada and the Reagan Challenge-Crisis and Adjustment, 1981-1985, Toronto, James Lorimer, 1985, pp. 431.

Colliard, Claude-Albert, Instituciones de relaciones internacionales, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 1978, pp. 852.

Conchello, José Angel, El TLC: un callejón sin salida, Mexico, Grijalbo, 1992, pp. 289.

Contreras Salcedo, Jaime, "Trabajadores. tema para el TLC: Vega", en Excelsior, 20 de febrero de 1991, pp. 1, 28A.

"Controversia en EU por el traslado de empleos de la Smith Corona a México", en La Jornada, 26 de julio de 1992, p. 26.

Cooper, William H., "Negotiations Outside the Uruguay Round", en CRSReview /May-June 1990, pp. 13-15.

Correa, Carlos María, "Propiedad intelectual, innovación tecnológica y comercio internacional", Comercio Exterior, vol. 39, núm. 12, diciembre de 1989, pp. 1059-1082.

Cortier, Peter, "Transforming the Atlantic Alliance", en The Washington Quarterly, Winter 1991, pp. 27-37.

Covington, Stephen R., "NATO and Soviet Security Reform", en The Washington Quarterly, Winter 1991, pp. 39-50.

Crispo, John (ed.), Free Trade-The Real Story, Toronto, Gage Educational Publishing Company, 1988, pp. 205.

Chabot, Line, "La dénationalisation tranquille d'Hydro-Québec", L'Alternative, no. 11, 22 juin 1989, p. 2.

Chacko, James (ed.), Cultural Sovereignty: Myth or Reality?, Windsor, Centre for Canadian American Studies, 1986, pp. 373.

Chipman, John, "Third World Politics and Security in the 1990s: 'The World Forgetting, By The World Forgot'?", en The Washington Quarterly, Winter 1991, pp. 151-168.

Dabat, Alejandro, "El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos. Una opinión", en Problemas del Desarrollo, vol. XXI, octubre-diciembre 1990, no. 83, pp. 32-36.

Davies, Robertson, "Signing away Canada's Soul-Culture Identity and the Free Trade Agreement", Harper's, vol. 278, no. 1664, January 1989, pp. 47.

Dawisha, Karen, Eastern Europe, Gorbachov and Reform. The Great Challenge, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, 2nd, pp.

274.

Deblock, Christian, et Couture, Maurice, Un marché, deux sociétés?, Montreal, Université de Montréal, mai 1986, pp. 325.

De la Peña, Sergio, La formación del capitalismo en México, México, Siglo XXI, 1989, 8a, pp. 204.

Dell, Sidney, Bloques de comercio y mercados comunes, México, Fondo de Cultura Económica, 1963, pp. 275.

Dillon, John, "Common Frontiers-Mexican Export Processing Zones, Canada and Free Trade", en Lawo Letter, published by the Latin American Working Group, vol. X, no. 2, p. 10.

Doern, G. Bruce, and Morrison, Robert M., Canadian Nuclear Policies, Montreal, The Institute for Research on Public Policy, 1980, pp. 326.

Doran, Charles F., and Sigler, John H. (eds.), Canada and the United States-Enduring Friendship, Persistent Stress, New Jersey, The American Assembly, 1985, pp. 256.

Dowling, Deborah, "Tories take gamble with newsales tax", Calgary Herald, August 8, 1989, p. A2.

EFTA Secretariat, The European Free Trade Association, Geneva, EFTA Secretariat, 1987, pp. 220.

_____, The EFTA Industrial Development Fund for Portugal- Thirteenth Annual Report, EFTA Secretariat, February 1989, pp. 4.

_____, The EFTA Industrial Development Fund for Portugal, EFTA Secretariat, May 1989, p. 8.

"El TLC marca el comienzo de una nueva era en Norteamérica: Bush", en El Nacional, 13 de agosto de 1992, p. 18.

Emmeru, Louis (ed.), One World or Several?, Paris, Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development, 1989, pp. 371.

"En contra del ALC con EU, la mayoría de los canadienses", La Jornada, viernes 14 de diciembre de 1990, p. 27.

Escalona Ramos, Alberto, Geopolítica mundial y geopolítica, México, Ediciones Ateneo, 1959, p. 508.

Escobar Moreno, Cecilia, La Comunidad Económica Europea, México, UNAM-Coordinación de Humanidades, 1985, pp. 29.

Evera, Stephan Van, "Primer for Peace-Europe After the Cold War",

en International Security, 15:3, pp. 7-57.

Examen de la situación económica de México, publicación mensual del Departamento de Estudios Económicos del Banco Nacional de México (BANAMEX).

Eyskens, Mark, "The history of the future", NATO Review, no. 3, June 1990, pp. 1-8.

Farnsworth, Clyde H., "U. S. Sees Rapid Movement On Mexican Trade Talks", en The New York Times, March 28, 1990, p. 1.

"Fear of flying prices", en Business Week, August 17, 1992, pp. 26-27.

Fin, Ed, Cameron, Duncan y Calvert, John (eds.), The Facts on Free Trade, Toronto, James Lorimer and Company Ltd., 1988, pp. 128.

Fried, Edward R., Stone, Frank & Trezise, Philip H., Building a Canadian-American Free Trade Area, Washington, The Brookings Institution, 1987, pp. 217.

"FTA row brewing over Ontario imported beer prices", The Globe and Mail, August 3, 1989, p. B3.

Fuentes Vivar, Roberto, "Premisa para el TLC, cambiar leyes de inversión y propiedad intelectual", La Jornada, viernes 15 de febrero de 1991, p. 38.

Fukuyama, Francis, "Debate sobre '¿El fin de la historia?'" , Facetas, número 89, 3/90, pp. 8-13.

_____, "The End of History?", The National Interest, no. 16, Summer 1989, p. 3-19.

Gaddis, John Lewis, Estados Unidos y los orígenes de la Guerra Fria 1941-1942, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1989, pp. 411.

Galaz, Lourdes, "Busquemos que el pacto supere las deficiencias de desarrollo", Excelsior, 23 de febrero de 1991, p. 1, 26A.

Galbraith, John Kenneth, y Menshikov, Stanislav, Capitalismo, comunismo y coexistencia, Barcelona, Planeta, 1989, pp. 230.

GATT Focus-GATT Newsletter, publicada 10 veces al año, pp. 8.

GATT, GATT-What it is, what it does, Switzerland, GATT Information and Media Relations Division, 1990, pp. 8.

_____, The Text of the General Agreement on Tariffs and Trade, Geneva, July 1986, pp. 115.

_____, GATT Activities 1987, Geneva, June 1990, pp. 189.

Gereffi, Gary, Industria farmacéutica y dependencia en el Tercer Mundo, México, Fondo de Cultura Económica, 1986, pp. 267.

Gigantes, Philippe Deane, Is the Free Trade Deal Really for You?, Toronto, Stoddart, 1988, pp. 75.

Gilpin, Robert, The Political Economy of International Relations, New York, Princeton University Press, 1987, pp. 341-408.

Gitli, Eduardo, Producción de armamento y capitalismo desarrollado, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1984, pp. 207.

Goldberg, Andrew C., "Challenge to the Post-Cold War Balance of Power", en The Washington Quarterly, Winter 1991, pp. 51-60.

Gómez Cruz, Miguel Angel y Caraveo Lopez, Felipe de Jesús, "La agromaquila hortícola: nueva forma de penetración de las transnacionales", en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 12, diciembre de 1990, pp. 1194-2002.

González Aréchiga, Bernardo y Ramírez, José Carlos, "Perspectivas estructurales de la industria maquiladora", Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, octubre de 1989, pp. 874-886.

Greenwood, David, "Refashioning NATO's defences", NATO Review, no. 6, December 1990, pp. 2-8.

Grunwald, Joseph y Flamm, Kenneth, La fábrica mundial. El ensamblaje extranjero en el comercio internacional, México, Fondo de Cultura Económica, 1991, pp. 307.

Gutiérrez Camposeco, Vicente, "La apertura comercial en México", Transformación, año XXIII, época X, vol. IV, no. 5, mayo de 1987, pp. 22-23.

Gutierrez Haces, Maria Teresa, "Libre comercio trilateral: un proyecto para America del Norte", en Problemas del Desarrollo, vol. XXI, octubre-diciembre 1990, no. 83, pp. 37-43.

Gutiérrez, Pedro Juan, "Mercado humano en la frontera", Prisma latinoamericano, 1/91, pp. 4-8.

Gutierrez Pérez, Antonio, "La reforma financiera en Estados Unidos: fin de las murallas bancarias", La Jornada, sábado 16 de febrero de 1991, p. 33.

_____. "El sistema bancario estadounidense en los ochenta: tendencias y desafíos", Comercio Exterior, vol 40, num. 4, abril de 1990, pp. 349-355.

Hachthoun, Martin, "Enmienda Mack: un rechazo anticipado", Espejo latinoamericano, 1/91, p. 11-12.

Hannegan, Kathleen, "Environmental Mission will Explore Opportunities in Mexican Market", en Business America, October 8, 1990, p. 15.

Hart, Michael M., Canadian Economic Development and the International Trading System, Toronto, University of Toronto Press, 1985, pp. 156.

Henriquez Ureña, Pedro, Universidad y Educación, Mexico, UNAM, 1984, pp. 151.

Herin, Jan, "Rules of origin and differences between tariffs levels in EFTA and in the EC", EFTA's Occasional Paper, no. 13, EFTA Secretariat, February 1986, pp. 16.

Holstein, William J., Woodruff, David y Borrus, Amy, "Mexico: A new Economic Era-The Rush to Free Trade May Create a Unified North American Economy", en Business Week, November 12, 1990, pp. 103-110, 111-113.

Holmes, John W., Canada: A Middle Age Power, Ottawa, Institute of Canadian Studies, 1976, pp. 293.

Horowitz, Irving Louis, Ideología y utopía en los Estados Unidos 1956-1976, México, Fondo de Cultura Económica, 1980, pp. 435.

Hunt, Michael H., "American Decline and the Great Debate: A Historical Perspective", SAIS Review, vol. 9, no. 2, 1989, pp. 27-40.

Huss, Torben, Foreign Direct Investment in Mexico and Regional Integration with North America, United Nations Centre on Transnational Corporations, New York, 10017, 1 November 1991, pp. 35.

Ibarra Puig, Vidal I., "Represión y liberación de las actividades financieras en los países en desarrollo. El caso de América Latina", Comercio Exterior, vol. 39, núm. 12, diciembre de 1989, pp. 1045-1049.

Informe de la Comisión Brandt. Comisión Independiente sobre Problemas Internacionales del Desarrollo. Diálogo Norte-Sur, Mexico, Nueva Imagen, 1981, pp. 346.

Jaremko, Gordon, "Giant gas export sale clinched", Calgary

Herald, August 8, 1989, pp. 1.

Jauberth Rojas, H. Rodrigo et al, La triangulación Centroamérica-México-EUA. ¿Una oportunidad para el desarrollo y la paz?, Costa Rica, Departamento Ecuménico de Investigaciones, 1991, pp. 227.

Kahler, Miles, "The International Political Economy", en Foreign Affairs, pp. 109-151.

Katz, Mark N., "Beyond the Reagan Doctrine: Reassessing U. S. Policy Toward Regional Conflicts", en The Washington Quarterly, Winter 1991, pp. 169-179.

Keating, Tom, and Pratt, Larry, Canada, NATO and the Bomb. The Western Alliance in Crisis, Edmonton, Hurtig Publishers, 1988, pp. 246.

Keayala, B. K., "Por un acuerdo del Tercer Mundo sobre la propiedad intelectual", Comercio Exterior, vol. 40, núm. 8, agosto de 1990, pp. 780-783.

Kennedy, Paul, The Rise and Fall of the Great Powers-Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000, New York, Vintage Books, 1989, pp. 677.

_____, (ed.), Grand Strategies in War and Peace, New Haven, Yale University Press, 1991, pp. 228.

Kirton, John (ed.), Canada, the United States, and Space, Toronto, Canadian Institute of International Affairs, 1986, pp. 120.

Koiko, Gabriel, Políticas de guerra, México, Grijalbo, 1974, pp. 876.

Krasner, Stephen D., "Realist Praxis: Neo-Isolationism and Structural Change", en Journal of International Affairs, vol. 43, no. 1, 1989, pp. 143-160.

Kratochwil, Friedrich, "The Challenge of Security In a Changing World", en Journal of International Affairs, vol. 15, no. 3, 1990, pp. 119-141.

Kristol, Irving, "Defining Our National Interest", en The National Interest, Fall 1990, pp. 16-25.

Krugman, Paul (ed.), Strategic Trade Policy and the New International Economics, Cambridge, The Massachusetts Institute of Technology, 1987, pp. 313.

Labra Manjarrez, Armando, "Entorno a la relación económica entre México y Estados Unidos", en Espejuelos del Desarrollo, vol. XXI,

octubre-diciembre 1990, no. 83, pp. 45-66.

Lamb, John M., and Purver, Ronald C., "NORAD and the Canadian Defense Dilemma", Arms Control Today, March 1986, volume 16, number 2, pp. 10-12.

Lambert, John, "Europe: The Nation State Dies Hard", en Review of Radical Political Economics, Volume 22, Number 1, pp. 1-13.

Langley, Lester D., America and the Americas-The United States in the Western Hemisphere, Athens, The University of Georgia Press, 1989, pp. 307.

"Las relaciones de México y EU son ahora mejor que nunca: Bush", El Nacional, jueves 14 de marzo de 1991, p. 19.

Lenin, V. I., El imperialismo, fase superior del capitalismo, México, Grijalbo, 1975, pp. 163.

Libro del año 1981, Barcelona, Salvat, 1981, pp. 288.

Lindgren, Göran, Wallensteen, Peter y Norquist Kjell-Ake (eds.), Issues in Third World Conflict Resolution-Report from the 1990 Advanced International Programme Conflict Resolution, Uppsala, Department of Peace and Conflict Research-Uppsala University, 1990, pp. 338.

Manrique Campos, Ma. Irma, "Sobre el Tratado de Libre Comercio y la desincorporación bancaria", en Problemas del Desarrollo, vol. XXI, octubre-diciembre 1990, no. 83, pp. 28-31.

Márquez, Alfredo, Lopez, Socorro, "Intentan los diputados romper la marginación que se les impuso; preparan consulta sobre el ALC", El Financiero, 17 de diciembre de 1990, pp. 1, 12.

Martínez García, Salvador, "México y EU: Motor del continente que asombre al mundo", Excelsior, 27 de noviembre de 1990, pp. 1, 10.

_____, "CGS-Bush: Freno a la violencia fronteriza e impulso al ALC", Excelsior, 28 de noviembre de 1990, pp. 1, 10.

Matus García, Jaime y Puente González, Arturo. "Las políticas comercial y tecnológica del maíz en México", Comercio Exterior, vol. 40, núm. 12, diciembre de 1990, pp. 1179-1185.

McCarthy, Donald, "Breakthroughs Wait on Intellectual Property", en Business Mexico, September 1989, p. 70.

McMichael, Philip, y Myhre, David, "Global Regulation vs the Nation-State: Agro Food Systems and the New Politics of Capital", en Review of Radical Political Economics, Volume 22, Number 1, pp. 59-77.

"Medidas de reordenación de la -micro y pequeña industria- enfocadas al comercio exterior", Transformación, año XXIII, época X, vol. IV, no. 3, marzo de 1987, pp. 24-25.

Merrifield, David E., Monahan, Robert L., Alper, Donald K., Growth and Cooperation in the British Columbia and Washington State Economic: New Directions of the Eye of the US/Canada Free Trade Agreement, Washington, The Center for Canadian/American Studies, 1987, pp. 202.

"Mil 700 millones de dólares, ayuda de EU a América Latina y el Caribe", La Jiranda, miércoles 27 de febrero de 1991, p. 33.

Molot, Maureen Appel, and Tomlin, Brian W., Canada Among Nations- A World of Conflict/1987, Toronto, James Lorimer, 1988, pp. 243.

_____, Canada Among Nations-The Tory Record 1988, Toronto, James Lorimer, 1989, pp. 253.

Morton, Peter, "Little escape to tax bite", Calgary Herald, August 9, 1989, p. 1.

Muñiz Ortega, Carlos, La integración económica socialista en acción, Bogotá, Librería del Profesional, 1980, pp. 166.

Nadal Egea, Alejandro, "Los programas sectoriales de desarrollo industrial en México, 1981-1988. Algunas reflexiones", Comercio Exterior, vol. 39, num. 1, enero de 1989, pp. 30-35.

Nau, Henry R., The Myth of America's Decline-Leading the World Economy into the 1990s, New York, Oxford University Press, 1990, pp. 424.

Nava, Jose Manuel, "Acuerdan negociar México y Estados Unidos el Pacto de Libre Comercio", Excelsior, 10 de junio de 1990, pp. 1, 10.

Naylor, Thomas H., The Cold War Legacy, Massachusetts, Lexington Books, 1991, pp. 335.

Newsweek, "Difícil pensar en un Mercomún con naciones tan desiguales: Salinas", Excelsior, 9 de octubre de 1989, pp. 1, 38A.

Nickels, Ilona B., "Trade Agreement Legislation on a "Fast-Track", en CRSReview /May-June 1990, pp. 11-12.

Nye, Joseph S., Bound to Lead-The Changing Nature of American Power, New York, Basic Books, 1990, pp. 307.

OECD, From Marshall Plan to Global Interdependence, Paris, OECD, 1978, pp. 246.

O'Reille, Brian, "The Job Drought", en Fortune, August 24, 1992, pp. 82-90.

Ornstein, Norman J., and Schmitt, Mark, "Dateline Campaign '92: Post-Cold War Politics", Foreign Affairs, no. 79, Washington, Summer 1990, pp. 169-180.

Orozco, José Luis, La pequeña ciencia-Una crítica de la ciencia política porteamericana, Mexico, Fondo de Cultura Económica, 1978, pp. 467.

Ortiz Medina, F., "Barcos Extranjeros Movilizan 85 % del Comercio Exterior", en Excelsior, sábado 9 de marzo de 1991, pp. 1, 10.

Ortiz Muñoz, René, "Relaciones México-Estados Unidos", Transformación, año XXIII, época X, vol. IV, no. 5, mayo de 1987, pp. 26-27.

Ortiz Wadgymer, Arturo, "El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos", en Problemas del Desarrollo, vol. XXI, octubre-diciembre 1990, no. 83, pp. 19-23.

_____, Introducción al comercio exterior de México, Mexico, Nuestro Tiempo-Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1990, 2a, pp. 223.

Paredes López, Octavio, "Retos y oportunidades de la biotecnología alimentaria", Comercio Exterior, vol. 40, núm. 12, diciembre de 1990, pp. 1144-1152.

Piccio, Sol, "The Internationalization of the State", en Review of Radical Political Economics, Volume 22, Number 1, pp. 28-44.

Preeg, Ernest H. (ed.), Hard Bargaining Ahead: U. S. Trade Policy and Developing Countries, New Brunswick, Overseas Development Council, 1985, pp. 214.

"Principales puntos acordados en el Tratado de Libre Comercio", en El Nacional, 13 de agosto de 1992, pp. 20-21.

Puig, Carlos, "Inversión, fábricas y empleos se fugan de Canadá desde que se firmó el Acuerdo de Libre Comercio". Proceso, 3 de diciembre de 1990, p. 8.

_____, "Destino de México con el Tratado de Libre Comercio: mano de obra barata y sede de maquiladoras", Proceso, 11 de febrero de 1991, p. 7.

Rabasa, Emilio O., "México no debe enviar tropas", Excelsior, 4 de diciembre de 1990, pp. 1, 14.

Radebaugh, Lee H., and Fry, Earl H., Canada/U. S. Trade

Relations, Utah, Brigham Young University-David M. Kennedy Center for International Studies, 1985, pp. 116.

Ramírez Gómez, Ramon, La moneda, el crédito y la banca, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 1988, 5a, pp. 410.

Ramos, José María, "Limitaciones sociales de la integración comercial México-Estados Unidos", Comercio Exterior, vol. 40, núm. 7, julio de 1990, pp. 654-657.

Rangel, José, "Algunos postulados y la imposibilidad de garantizarlos", en Problemas del Desarrollo, vol. XXI, octubre-diciembre 1990, no. 83, pp. 24-27.

_____, "La reaganomics y la hegemonía estadounidense: un deterioro irreversible", Comercio Exterior, vol. 40, núm. 1, enero de 1990, pp. 3-15.

Raufer, Patricia L., "managing a Multilateral Corporation", en Fortune, August 24, 1992, pp. 80-81.

Regenstreif, Gary, "Canada, Mexico asked to join U. S. network to fight stock fraud", The Globe and Mail, September 15, 1989, p. B9.

"Regional round-up", Canadian Tribune, February 22, 1988, pp. 6-9.

Reich, Robert B., The Work of Nations, New York, Alfred A. Knopf, 1991, pp. 331.

"Return of the Natives", en Business Week, August 17, 1992, pp. 22-24.

Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and prospects for Future United States-Mexican Relations, Investigation No. 332-282, USITC Publication 2326, October 1990, pp. E-2.

Reyes, Juan Gerardo, "No se enviarán tropas mexicanas al Golfo Pérsico: Salinas", Excelsior, 3 de enero de 1991, pp. 1, 10, 36.

Right to Survive-Human Rights in Nicaragua, London, Catholic Institute for International Relations, 1987, pp. 205.

Rosas González, María Cristina, "Complementar la revolución con la modernidad", en Excelsior (sección Ideas), viernes 15 de febrero de 1991, pp. 1, 2.

_____, "La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y la integración económica europea", en Relaciones Internacionales, vol. XII, mayo-agosto de 1990, no. 48, pp. 47-56.

_____, "Las negociaciones entre la Asociación Europea de Libre Comercio y la Comunidad Económica Europea: hacia un espacio económico europeo", en Relaciones Internacionales, vol. XII, septiembre-diciembre 1990, no. 49, pp. 106-115.

_____, "Las reformas económico-políticas en la Unión Soviética", en Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, año XXXVI, octubre-diciembre de 1990, no. 142, pp. 11-33.

_____, "¿Trilateralismo contra multilateralismo?", en El Nacional (Suplemento Político), marzo 7 de 1991, p. 4.

_____, "EU y el Tratado de Libre Comercio", en El Nacional (Suplemento Político), febrero 28 de 1991, p. 5.

_____, "Quiere Bush asegurar reservas en América y el Cercano Oriente", en Excelsior (sección Ideas), viernes 9 de noviembre de 1990, pp. 1-2.

_____, "Acuerdo Bilateral de Libre Comercio-Importancia para México", en Excelsior, sábado 19 de enero de 1991, pp. 4-A, 13.

_____, "Acuerdo Bilateral de Libre Comercio-Antecedentes Históricos de Canadá y Estados Unidos", en Excelsior, domingo 20 de enero de 1991, pp. 4-A, 18.

_____, "Acuerdo Bilateral de Libre Comercio-Su importancia para México", en Excelsior, lunes 21 de enero de 1991, pp. 4-A, 22.

_____, "Acuerdo Bilateral de Libre Comercio-¿Hacia un Mercado Trilateral?", en Excelsior, martes 22 de enero de 1991, pp. 4-A, 16.

_____, "Acuerdo Bilateral de Libre Comercio-Especial Atención a los Servicios", en Excelsior, miércoles 23 de enero de 1991, pp. 4-A, 18.

_____, "Acuerdo Bilateral de Libre Comercio-Lenta Evolución del GATT", en Excelsior, jueves 24 de enero de 1991, pp. 4-A, 18.

_____, "Europa '92: integración precaria", en Suplemento Político, El Nacional, 27 de febrero de 1992, p. 15.

Rother, Larry, "Tomó por sorpresa al régimen de Bush la propuesta de CSG", Excelsior, 10 de junio de 1990, pp. 1, 9.

Rubli K., Federico, y Solis M., Benito, México-Hacia la globalización, México, Diana, 1992, pp. 491.

Ruccio, David, Resnick, Stephen y Wolff, Richard, "Class Beyond the Nation-State", en Review of Radical Political Economics, Volume 22, Number, pp. 14-27.

Safarian, A. E., "Direct investment strategies and the Canada-United States Free Trade Agreement", Department of Economics/Institute for Policy Analysis, University of Toronto, June 1988, pp. 35.

Salinas de Gortari, Carlos, "El TLC nos permitira crecer más rápido", en El Nacional, 13 de agosto de 1992, p. 15.

Sanger, Clyde, Les canadiens et les Nations Unies, Ottawa, Ministre des Approvisionnement et Services Canada, 1968, pp. 304.

Saxe-Fernández, John, "Deuda externa y desnacionalización integral", Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, año XXXIV, octubre-diciembre 1988, no. 134, pp. 71-91.

Schofield, Clive, "Borderline cases", en Geographical, June 1992, pp. 30-33.

Schlossstein, Steven, The End of the American Century, New York, Congdon and Weed, 1989, pp. 213.

Scott, David Clark, "Pemex May Open to Private Sector", en The Christian Science Monitor, Thursday, October 18, 1990, p. 8.

_____, "Mexico's Salinas Pushes Free Trade In Central, South American Tour", en The Christian Science Monitor, Friday, October 5, 1990, p. 4.

Schott, Jeffrey J., More Free Trade Areas?, Washington D. C., Institute for International Economics, no. 27, May 1989, pp. 73.

_____, (ed.), Free Trade Areas and U. S. Trade Policy, Washington, Institute for International Economics, 1989, pp. 388.

_____, The Canada-U. S. Free Trade Agreement: The Global Impact, Washington, D. C., Institute for International Economics, 1988, pp. 371.

Sears Vázquez, Modesto, Tratado general sobre la organización internacional, México, Fondo de Cultura Económica, 1980, pp. 1103.

Sewell, John W., "La metamorfosis del Tercer Mundo", Perspectivas económicas, no. 40, pp. 25-31.

Shaffer, Ed, Canada's oil and the American Empire, Edmonton, Hurtig Publishers, 1983, pp. 296.

Sloan, Stanley R., "NATO's future in a new Europe an American perspective", en International Affairs, 63. 3 (1990), pp. 495-511.

Smith, Allan "Mexico y Canada, diversidad de la similitud", en Suplemento Política, El Nacional, 21 de mayo de 1992, pp. 24-25.

Smith, Murray G., and Stone, Frank, Assessing the Canada-U. S. Free Trade Agreement, Halifax, The Institute for Research on Public Policy, 1987, pp. 310.

Submission by the Canadian Labour Congress to the Canadian International Trade Tribunal Inquiry into the Reduction on Tariffs on Textiles, Ottawa, Ontario, June 12, 1989, pp. 33.

Talavera Simoni, Rosa, "Estados Unidos: el gobierno de Bush y los desafíos de la política económica", Comercio Exterior, vol. 40, núm. 1, enero de 1990, pp. 50-57.

Tamames, Ramón, Estructura económica internacional, Madrid, Alianza Universidad, 1980, pp. 678.

-----, Introducción a la economía española, Madrid, Alianza Editorial, 1968, 3a, pp. 501.

-----, Un nuevo orden mundial, Madrid, Espasa-Calpe, 1991, pp. 317.

Tavares de Araujo Jr., José, "Integración económica en América del Norte y el Cono Sur", Comercio Exterior, vol. 40, núm. 8, agosto de 1990, pp. 739-744.

The Canada-US Free Trade Agreement, Minister of Supply and Services Canada, External Affairs Canada, 1989, pp. 315.

"The new model debtor", en The Economist, October 6, 1990, pp. 85-87.

Torres, Blanca (coord.), Interdependencia: Un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos?, Mexico, El Colegio de México, 1990, pp. 309.

Torres Chimal, María Elena y Solís Anzo, Miguel Ángel, "Nueva ley de Comercio de Estados Unidos-Efectos en las relaciones con México", Comercio Exterior, vol. 37, núm. 6, junio de 1987, pp. 470-476.

"Tratado de Libre Comercio de América del Norte. ¡Un paso más!", en El Nacional, 13 de agosto de 1992, pp. 16-17.

"Trato nacional a las petroleras de EU y Canadá", en La Jornada, 26 de julio de 1992, pp. 1, 34.

UNESCO, Race and class in post-colonial society: a study of ethnic group relations in the English-speaking Caribbean, Bolivia, Chile and Mexico, United Kingdom, UNESCO, 1977, pp. 453.

Vega, Fernando E., y Trujillo Arriaga, Javier, "Biotecnología agrícola, espejo de la revolución verde", Comercio Exterior, vol. 39, núm. 11, noviembre de 1989, pp. 947-952.

Venturini, Fernando de Mateo, "El comercio internacional de servicios y los países en desarrollo", Comercio Exterior, vol. 40, núm. 7, julio de 1990, pp. 595-609.

Whalley, John (ed.), Canada-U. S. Free Trade, Ottawa, Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, 1985, pp. 487.

Weintraub, Sidney, Free Trade between Mexico and the United States?, Washington D. C., The Brookings Institution, 1984, pp. 205.

Weir, Ian, "Death and takes", Free Press Weekly, August 13, 1989, p. 5.

_____, "The North American Free Trade Debate", en The Washington Quarterly, Autumn 1990, pp. 119-129.

Weitzman, Martin L., The Shared Economy-Conquering Stagflation, Cambridge, Harvard University Press, 1984, pp. 167.

White, Eduardo, "Política e instrumentos para el desarrollo de las nuevas tecnologías en América Latina", Comercio Exterior, vol. 39, núm. 11, noviembre de 1989, pp. 966-977.

Wijkman, Magnus, "The Effect of New Free Trade Areas on EFTA", EFTA's Occasional Paper, no. 27, February 1989, pp. 25.

Williams, William Appleman, El imperio como forma de vida, México, Fondo de Cultura Económica, 1989, pp. 267.

Winham, Gilbert R., Trading with Canada. The Canada-U. S. Free Trade Agreement, New York, The Twentieth Century Fund, Priority Press Publications, 1988, pp. 97.

Wionczek, Miguel (coord.), Integración de América Latina: Experiencias y perspectivas, México, Fondo de Cultura Económica, 1979, pp. 381.

Witker, Jorge, y Jaramillo, Gerardo, El régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral, México, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1991, pp. 460.

_____, Códigos de conducta internacional del GATT suscritos por México, México, UNAM, 1988, pp. 229.

Wohlmut, Karl, "Panorama de las transnacionales del Tercer

Mundo", Comercio Exterior, vol. 39, núm. 8, agosto de 1989, pp. 650-662.

Wright Mills, C., La élite del poder, Mexico, Fondo de Cultura Económica, 1989, pp. 388.

Zoellick, Robert B., "The New Europe in a New Age: Insular, Itinerant, or International? Prospects for an Alliance of Values", en Current Policy, no. 1300.