

00481 71



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

LA INTEGRACION DE MEXICO AL MERCADO COMUN DE AMERICA DEL NORTE

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE: DOCTOR EN RELACIONES INTERNACIONALES PRESENTA RICARDO MARCOS BUZO DE LA PERA

BAJO LA TUTORIA DEL: DOCTOR EDGAR ORTIZ.



CIUDAD UNIVERSITARIA

MARZO DE 1997

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO AL MERCADO
COMÚN DE AMÉRICA DEL NORTE**

TESIS
Que para obtener el grado de
Doctor en Relaciones Internacionales

Presenta
RICARDO MARCOS BUZO DE LA PEÑA

Bajo la Tutoría del
DOCTOR EDGAR ORTIZ

CIUDAD UNIVERSITARIA
Marzo de 1997

a mis padres

**THE INTEGRATION OF MEXICO TO THE NORTH AMERICAN COMMON MARKET
DOCTORATE THESIS BY RICARDO MARCOS BUZO DE LA PEÑA.**

A B S T R A C T

This thesis has been designed to provide an analysis of the process by which Mexico has been involved in the North American market. Although the main issue of the essay is the framework of free trade provided by the NAFTA (North American Free Trade Agreement), three different levels are reviewed as the background of such path: the world, the regional and the national scopes. Through these levels, the development of the integration among Mexico, the USA and Canada, in order to create a North American trade block, is explored and explained. Besides the precedings of the NAFTA and the review of its main features related to Mexico, some other strategic matters which the NAFTA lacks are analyzed. The repercussions of the relationships between Mexico and its neighbors, mostly the USA, which are becoming closer together, are the topics which provide a sort of conclusion, including their economic, political and social aftermaths.

The thesis has six chapters, the first three of them are devoted to the global, continental and national perspectives that define the main subject of the essay. The First Chapter explores the contemporary conditions of Capitalism in the Post Cold War, emphasizing the multilateral world trade crisis, due to the GATT (General Agreement of Trade and Tariffs) own crisis. The Second Chapter analyzes the USA strategies to cope with the American economic decadence, namely the formation of its own trade block, starting with its reinforced links with Canada by signing the CUFTA Canada-USA Free Trade Agreement. The Third Chapter deals with the course followed by Mexico to open its economy, since the failure of its protectionist experience to the negotiation and signing of the NAFTA.

The aim of Mexico, as a member of NAFTA, the future of the sectors lacking there and the political, economic and social expectations for its incorporation within a wider North American market are the main topics of the last three chapters. The Fourth Chapter offers an analysis of NAFTA, but special attention is devoted to six of the most significant sectors, both for Mexico and the NAFTA: the textile sector, energy, agriculture, foreign investment and financial services. The Fifth Chapter focuses on four areas omitted in the NAFTA, which are very sensitive to USA-Mexican relationships, such as the In Bond Industries, employment, migration and drug smuggling. Finally, the last Chapter proposes a balance which sets the risks of a major subordination, and even assimilation towards the USA, which may imply a closer linkage for Mexico with its northern neighbors.

From the introduction to the summary and conclusions, the emphasis of the essay is put on the power of the USA market as the main force, which promotes the North American freer trade block, it considers the way in which Mexico is becoming part of it, following the global capitalism trend, which supposes excluding exploitation and national disintegration wherever it works. The subordination of Mexico to the USA strategic interests is highlighted through the thesis. An example of such trend is the priority devoted by the USA to the access of its direct investment and to the Mexican oil, as well as its unwillingness to face bilaterally flows into his soil and its determination to involve Mexico in the drug traffic. All these matters in exchange of granting freer trade of goods and services for Mexico.

This thesis puts forward, that capital and labor usually work under an asymmetrical pattern, whose links promote the Multinational Corporations, namely Americans. The preservation of cheap Mexican labor to the power of assembling and exporting MC, resulting in dualism and social exclusion within the Mexican economy, in a context of wealth and power concentration, is the profile that this work stays, as the cost of the integration among economies which ignore their remarkable differences.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo plasma el auxilio y estímulo de quienes me han permitido realizarlo. Es el producto del apoyo académico de los amigos de las instituciones donde me desempeñé y del respaldo afectivo de mis familiares.

En la génesis de la obra, que culmina mi proyecto de estudios de Posgrado en Relaciones Internacionales, participó el Dr. Héctor Cuadra Moreno, quien me alentó con su orientación e instrucción, cuando iniciaba mis estudios del programa de doctorado.

Durante la elaboración de sus páginas, tuve la grata experiencia de compartir con la Mtra. Consuelo Dávila Pérez y el Lic. Eliezer Morales Aragón un proyecto de investigación, que me permitió el debate de mis planteamientos teóricos al mejor nivel académico, lo que oxigenó a mi Tesis.

Las facilidades institucionales que disfruté, al elaborar el ensayo, me fueron brindadas con la generosidad de su más completa disposición por el Lic. Juan Pablo Arroyo Ortiz, la Mtra. Mónica de la Garza Malo, el Mtro. Oscar Guerra Ford, el Lic. Edmundo Jacobo Molina, el Mtro. Cristian Leriche Guzmán, el Lic. Alejandro Paz Torres y el Dr. Ernesto H. Turner Barragán.

La sugerencia del tema, la supervisión y recomendaciones para mejorar su presentación, la orientación del estudio expuesto y la autorización para su sanción y discusión en el examen de grado fueron los frutos de la colaboración, paciencia y aliento del Dr. Edgar Ortiz, tutor y director de la Tesis.

El estímulo de las críticas y observaciones de los sinodales, así como su entusiasta participación me resultan inapreciables, siendo el fruto de la minuciosa atención del Dr. Paulino Arellanes Jiménez, del Dr. Edmundo Hernández-Vela Salgado, del Dr. Froilán Martínez Pérez, del Dr. Manuel Millor Mauri, de la Dra. Cristina Rosas González y del Mtro. Jorge Turner Morales.

La esmerada transcripción del texto fue el resultado del generoso obsequio del tiempo, perseverancia y cuidadosa dedicación del Lic. Edgar Salcedo García y sus amables asistentes la Srita. Ivonne Castro Anaya y el Sr. Sergio Sánchez Fuentes, sin cuya ayuda técnica este trabajo carecería de cuerpo.

El apoyo emocional de mis familiares fue estratégico; mis hermanos Octavio, Andrés, Beatriz, Carmen, María Elena (cuya paciencia jobiana me hizo posible disponer de la versión definitiva del texto de la obra) y Arturo, y de manera preponderante mis padres el Sr. Octavio Buzo Casa Madrid y la Sra. María Cristina de la Peña de Buzo, aportaron el ingrediente de la motivación que sirvió de combustible para preservar la constancia para realizarlo.

Además de expresar mi gratitud a los amigos y familiares citados y de hacerla extensiva a las instituciones donde me he formado académica y profesionalmente: la Universidad Nacional Autónoma de México y la Universidad Autónoma Metropolitana, debo agregar la obvia pero pertinente advertencia de reclamar la absoluta y exclusiva responsabilidad por los errores y deficiencias del texto de la Tesis que presento.

LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO AL MERCADO COMÚN DE AMÉRICA DEL NORTE

INDICE

RESUMEN	VII
INDICE DE SIGLAS	IX
INDICE DE CUADROS	XVI
INTRODUCCION	1
CAPITULO PRIMERO	
1. La Reconstrucción Hegemónica de la Economía Internacional (El Entorno Mundial de los Bloques de Comercio)	5
1.1. Poder y Riqueza en el Capitalismo Global	6
1.1.1. El Nuevo Orden Mundial de la Posguerra Fría	6
1.1.2. La Polarización del Poder en el Capitalismo Global	9
1.1.3. La Mundialización de la Explotación de la Riqueza	11
1.1.4. Relaciones de Producción en la Globalización	15
1.2. La Estratificación en el Intercambio Económico Mundial	17
1.2.1. Barreras Comerciales y Multilateralismo	17
1.2.2. Esquemas Alternativos de Negociación Comercial	20
1.2.3. Características de la Integración Económica	23
1.2.4. El Impacto de la Integración Económica	26
CAPITULO SEGUNDO	
2. La Reconstrucción Económica de la Hegemonía Estadounidense (La Formación del Bloque de Comercio de América del Norte)	31
2.1. El Proceso de Inserción de Estados Unidos a la Economía Globalizada	32
2.1.1. Estados Unidos Ante el Nuevo Orden Mundial	32
2.1.2. Del Ocaso Económico a la Hegemonía Compartida	35
2.1.3. La Estrategia de Política Comercial Ante el Deterioro	40
2.1.4. Estados Unidos Ante la Formación de Bloques de Comercio	44

2.2. La Fase Bilateral del Bloque Comercial de América del Norte	47
2.2.1. La Gestación de la Integración Bilateral de América del Norte	48
2.2.2. Características del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos	50
2.2.3. El Acuerdo Bilateral de América del Norte Frente al Multilateralismo	53
2.2.4. Las Repercusiones del Área de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos	56
 CAPITULO TERCERO	
3. La Inserción de México al Bloque Comercial de América del Norte	59
3.1. De la Apertura a la Integración Económica	60
3.1.1. De la Crisis del Proteccionismo a la Apertura Comercial	60
3.1.2. La Orientación Multilateral de la Apertura Comercial	74
3.1.3. Las Alternativas Geoeconómicas de la Apertura	78
3.1.4. La Trayectoria de la Apertura Comercial hacia América del Norte	85
3.2. El Proceso de Adhesión de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte	91
3.2.1. Antecedentes de las Negociaciones	92
3.2.2. El Escenario del Debate ante las Negociaciones	96
3.2.3. El Esquema General de la Negociación del TLCAN	100
 CAPITULO CUATRO	
4. Consideraciones Sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte	113
4.1. La Estructura Global de lo Acordado	114
4.1.1. Los Ejes Constitutivos	115
4.1.2. Aspectos Normativos	118
4.1.3. Aspectos Sectoriales	124
4.1.4. Aspectos Factoriales	127
4.1.5. Los Acuerdos Paralelos	129
4.2. Las Industrias Manufactureras Estratégicas	133
4.2.1. La Industria Automotriz (Perfil Global)	133
4.2.1.1. La Integración Estructural de la Industria Automotriz en América del Norte	135
4.2.1.2. El Proteccionismo de la Industria Automotriz en América del Norte	138
4.2.1.3. El Anexo Automotriz del TLCAN	141

4.2.2. La Industria Textil (Perfil Global)	145
4.2.2.1. La Industria Textil en América del Norte	147
4.2.2.2. El Proteccionismo de la Industria Textil en América del Norte	150
4.2.2.3. El Anexo Textil del TLCAN	152
4.3. Las Actividades Extractivas Prioritarias	155
4.3.1. El Sector Energético (Perfil Global)	155
4.3.1.1. El Petróleo en la Geopolítica de América del Norte	156
4.3.1.2. Del Proteccionismo a la Integración Energética	160
4.3.1.3. El Capítulo Energético del TLCAN	162
4.3.2. El Sector Agropecuario (Perfil Global)	166
4.3.2.1. La Agricultura en América del Norte	167
4.3.2.2. El Proteccionismo del Sector Agropecuario	170
4.3.2.3. El Capítulo Agropecuario del TLCAN	174
4.4. La Integración del Gran Capital	179
4.4.1. La Inversión Extranjera Directa (Perfil Global)	180
4.4.1.1. La Inversión Extranjera Directa en América del Norte	182
4.4.1.2. Las Restricciones a la Inversión Norteamericana	184
4.4.1.3. El Capítulo de Inversiones del TLCAN	191
4.4.2. Los Servicios Financieros (Perfil Global)	195
4.4.2.1. Los Servicios Financieros en América del Norte	197
4.4.2.2. Regulación y Desregulación de los Servicios Financieros	200
4.4.2.3. El Capítulo de Servicios Financieros del TLCAN	203
CAPITULO QUINTO	
5. Los Estabones de Inserción al Mercado de América del Norte	209
5.1. La Industria Maquiladora de Exportación	210
5.1.1. Características Generales de la Actividad Maquiladora	211
5.1.2. La Estructura Proteccionista de la Industria Maquiladora	214
5.1.3. Las Maquiladoras en el TLCAN	216
5.1.4. Las Maquiladoras Como Paradigma de Industrialización de México Integrado a América del Norte	218
5.2. El Factor Humano: Empleo y Migración	219
Transmisores de la Integración Silenciosa	219
5.2.1. La Dimensión Laboral en la Integración Norteamericana	221
5.2.2. El Mercado de Mano de Obra Mexicana	222
5.2.3. La Dimensión Migratoria en la Integración Norteamericana	224
5.2.4. Barreras de Protección a la Migración Indocumentada	227
5.2.5. La Migración en el TLCAN	228

5.3. El Narcotráfico Vehículo Ominoso de la Integración	231
5.3.1. América del Norte en el Mercado de Narcóticos	232
5.3.2. Las Barreras Proteccionistas al Narcotráfico Norteamericano	236
5.3.3. El Narcotráfico Ante el TLCAN	237
CAPITULO SEXTO	
6. Los Riesgos de la Inserción de México al Mercado Norteamericano	241
6.1. La Dinámica Económica de la Integración Norteamericana	241
6.1.1. Hacia la Armonización Trinacional de Intereses	242
6.1.2. Capital y Trabajo: Las Coordenadas de la Integración	247
6.2. El Andamiaje Político y Social de la Integración	255
6.2.1. Subordinación y Exclusión Condiciones de la Globalización	256
6.2.2. De la Integración a la Asimilación al Mercado Estadounidense	258
CONCLUSIONES	267
BIBLIOGRAFÍA	285

LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO AL MERCADO COMÚN DE AMÉRICA DEL NORTE

TESIS DE DOCTORADO POR RICARDO MARCOS BUZO DE LA PEÑA

RESUMEN

El propósito de esta Tesis es analizar el proceso de incorporación de México al mercado de América del Norte, en el cambiante ámbito de las nuevas relaciones internacionales, caracterizadas por el predominio de la economía internacional sobre la política internacional, que en México ha supuesto la orientación de políticas que subordinan al mercado a los intereses del Estado y de la sociedad. Se considera como aspecto central de esta tendencia el marco de liberalización de las transacciones económicas que ha de propiciar el TLCAN¹. Aunque los aspectos de mayor relieve giran en torno a la formación del bloque norteamericano de comercio e inversión, se examinan como antecedentes las características de los ámbitos mundial, regional y nacional, que determinan el escenario bajo el cual se integran México, Estados Unidos y Canadá. Además de los pasajes introductorios hacia el TLCAN y de revisar sus principales características de interés para México, se exploran críticamente las áreas económicas estratégicas que vinculan al país con sus vecinos del norte, destacándose los nexos económicos que no comprende el TLCAN, así como los impactos económicos, políticos y sociales de su asociación más estrecha con esos países, y especialmente con Estados Unidos.

El cuerpo de la obra se compone de seis capítulos, dedicándose los tres primeros a los ámbitos global, continental y nacional que determinan el tema central de todo el trabajo. El Capítulo Primero explora el estado actual del capitalismo de la Posguerra Fría, haciéndose énfasis en la crisis del multilateralismo en el sistema comercial internacional, debido a un GATT² en crisis. En el Capítulo Segundo se analizan las respuestas de Estados Unidos para enfrentar su decadencia económica, referente a la formación de su propio bloque comercial, comenzando con su asociación con Canadá, a través del ALC³. El Capítulo Tercero describe y analiza el trayecto de la apertura de la economía mexicana, desde el colapso de la política proteccionista hasta la negociación y suscripción del TLCAN.

Los propósitos de la inclusión de México en el TLCAN, la suerte de áreas económicas estratégicas, no incorporadas al mismo, y el balance crítico económico, político y social sobre las características de la adhesión de México al mercado abierto de

¹ TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

² GATT: Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

³ ALC: Acuerdo de Libre Comercio Canadá Estados Unidos.

América del Norte, son los grandes temas de los últimos tres capítulos. El Capítulo Cuarto ofrece una exploración a través de los principales rasgos del TLCAN ; además de revisar su estructura básica, analiza las seis ramas económicas más destacadas en el mismo, y hacia Estados Unidos, de mayor impacto para México, como son: la automotriz, la textil, la energética, la agropecuaria, la inversión extranjera y los servicios financieros. El Capítulo Quinto se enfoca en cuatro áreas excluidas del TLCAN, de manera parcial o total, pero de gran sensibilidad para las relaciones de México con Estados Unidos, siendo los casos de la IME⁴, el empleo, la migración y el narcotráfico. Finalmente, el Capítulo Sexto propone un balance que plantea los riesgos de mayor subordinación, e incluso asimilación, que puede implicar para México su más estrecha vinculación con sus vecinos del norte.

Desde la introducción hasta el resumen y conclusiones de su fase final, se advierte en toda la tesis que el mercado de Estados Unidos ha servido de motor al bloque norteamericano en formación, y que la aproximación de México al mismo transcurre respetando la lógica del capitalismo global, que supone explotación excluyente y desintegradora de los ámbitos nacionales donde opera. La subordinación de México a los intereses estratégicos de Estados Unidos se destaca a través de todo el ensayo, quedando ilustrado por la prioridad que ese país le concede al acceso a su inversión directa y al petróleo mexicano, así como por su rechazo a debatir bilateralmente el ingreso, en su territorio, de flujos migratorios indocumentados, y su empeño por involucrar a México en el conflicto del mercado de narcóticos, todo ello a cambio de concederle un comercio de bienes y servicios más libre.

La tesis propone, como idea central, que en el diseño de los acuerdos de liberalización concertada en América del Norte destaca el propósito de complementación asimétrica entre el capital y el trabajo, cuyos vínculos tejen las ET⁵, sobre todo de origen estadounidense. La preservación del sometimiento de la mano de obra mexicana barata al poder de ET ensambladoras y exportadoras, con la secuela de dualismo y marginación que generan en la economía mexicana en un contexto de concentración de riqueza y poder, es el perfil que este trabajo denuncia como el costo de la integración entre economías que ignoran sus pronunciadas diferencias.

⁴ IME: Industria Maquiladora de Exportación.
⁵ ET: Empresas Transnacionales.

INDICE DE SIGLAS

AEC	Asociación de Estados del Caribe
AFLCIO	American Federation of Labor Congress of Industrial Organizations (Federación Americana del Trabajo Congreso de Organizaciones Industriales)
AI	Americas Initiative (Iniciativa para las Américas)
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALC	Acuerdo de Libre Comercio Canadá Estados Unidos
AMF	Acuerdo Multifibras
ANADE	Asociación Nacional de Abogados de Empresa
APEC	Asia Pacific Economic Cooperation (Cooperación Económica de Asia Pacífico)
ASEAN	Association of South East Asian Nations (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático)
AUTOPACT	Acuerdo (entre Canadá y Estados Unidos) sobre Productos Automotrices
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior
BANXICO	Banco de México
BENELUX	Unión Aduanera entre Bélgica, Holanda y Luxemburgo
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial)
CAFE	Corporate Average Fuel Economy (Reglamento de Economía de Combustible)

CAIRNS	Grupo de países exportadores netos de productos agrícolas, activo en la Ronda Uruguay: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Fiji, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Tailandia y Uruguay
CBI	Caribbean Basin Initiative (Iniciativa para la Cuenca del Caribe)
CCC	Comisión Conjunta de Comercio (México Estados Unidos)
CCE	Consejo Coordinador Empresarial
CDIC	Canadian Deposit Insurance Corporation
CE	Comunidad Europea
CEE	Comunidad Económica Europea
CEE-ITESM	Centro de Estudios Estratégicos del ITESM
CEESP	Centro de Estudios Económicos del Sector Privado
CECA	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
CEDIS	Certificados de Devolución de Impuestos
CEI	Comunidad de Estados Independientes
CFE	Comisión Federal de Electricidad
CIA	Central Intelligence Agency (Agencia Central de Inteligencia)
CIDAC	Centro de Investigación para el Desarrollo Asociación Civil
CIDE	Centro de Investigación y Docencia Económica
CISEUA	Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América de la UNAM
CNIE	Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras
COECE	Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior

CONASUPO	Compañía Nacional de Subsistencias Populares
CRI	Coordinación de Relaciones Internacionales de la FCPS de la UNAM
CTM	Confederación de Trabajadores de México
DEA	Drug Enforcement Agency (Agencia de Control de Drogas)
ECU	European Currency Unit (Unidad Monetaria Europea)
EEE	Espacio Económico Europeo
EFTA	European Free Trade Association (Asociación Europea de Libre Comercio)
ENEP	Escuela Nacional de Estudios Profesionales de la UNAM
ET	Empresas (o corporaciones) Transnacionales
EURO	Unidad Monetaria Europea (a instancias de Alemania, en 1996 el ECU se red denominó EURO)
FBI	Federal Bureau of investigations Oficina Federal de Investigaciones)
FCE	Fondo de Cultura Económica
FCPS	Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM
FE	Facultad de Economía de la UNAM
FOMEX	Fondo para el Fomento de Exportaciones de Productos Manufacturados
FONEI	Fondo Nacional de Equipamiento Industrial
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	General Agreement of Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio)
G3	Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México)

G7	Grupo de los Siete (Estados Unidos, Canadá, Japón, Alemania, Francia, Italia y Reino Unido)
IA-90	Immigration Act of 1990 (Decreto de Inmigración de 1990 de Estados Unidos)
IC	Investment (o investissement) Canada (Inversiones de Canadá)
ICDC	Iniciativa Continental de Desarrollo y Comercio
IE	Inversión Extranjera
IED	Inversión Extranjera Directa
IERF	Interindustry Economic Research Fund (Fondo de Investigación Económica Interindustrial)
IIE	Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM
IJJ	Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
IMCE	Instituto Mexicano de Comercio Exterior
IME	Industria Maquiladora de Exportación
IMF	International Monetary Fund (Fondo Monetario Internacional)
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
IRCA	Immigration Reform and Control Act of 1986 (Decreto de Reforma y Control de la Inmigración de 1986 de Estados Unidos)
ITAM	Instituto Tecnológico Autónomo de México
ITESM	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
LPIME	Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera
NAFIN	Nacional Financiera
NAFTA	North American Free Trade Agreement (TLCAN)

NICS	Newly Industrializing Countries (Países de Reciente Industrialización)
NMF	Cláusula de la Nación Más Favorecida
NNIC	National Narcotics Intelligence Committee (Comité Nacional de Inteligencia sobre el Consumo de Narcóticos de Estados Unidos)
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONU	Organización de las Naciones Unidas
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
OTA	Office of Technology Assessment (Oficina de Evaluación Tecnológica de los Estados Unidos)
OTAN	Organización del Tratado del Atlántico Norte
PAC	Programa de Aliento al Crecimiento
PAN	Partido Acción Nacional
PB	Programa Brasero
PBEC	Pacific Basin Economic Council (Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico)
PEA	Población Económicamente Activa
PECC	Pacific Economic Cooperation Conference (Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico)
PEMEX	Petróleos Mexicanos
PIB	Producto Interno Bruto
PNB	Producto Nacional Bruto
PND	Plan Nacional de Desarrollo

PNE	Programa Nacional de Energía (de Canadá)
PNF	Programa Nacional Fronterizo
PRD	Partido de la Revolución Democrática
PRI	Partido Revolucionario Institucional
PROFIEIX	Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas
PRONAFICE	Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior
PRT	Partido Revolucionario de los Trabajadores
RMALC	Red Mexicana de Acción contra el Libre Comercio
RO	Reglas de Origen
SAA	Sistema Arancelario Armonizado (de Estados Unidos)
SBW	Sistema de Bretton Woods
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SELA	Sistema Económico Latino Americano
SIN	Servicio de Inmigración y Naturalización
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA)
TN	Trato Nacional
UAM	Universidad Autónoma Metropolitana
UAW	United Automobile, Aerospace and Agricultural Implement Workers of America (Trabajadores Unidos de la Industria Automotriz, Aeroespacial y Equipo Agrícola de Estados Unidos)
UE	Unión Europea

UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo)
URSS	Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas
USDA	United States Department of Agriculture (Departamento de Agricultura de Estados Unidos)
USDC	United States Department of Commerce (Departamento del Comercio de Estados Unidos)
USDL	United States Department of Labor (Departamento del Trabajo de Estados Unidos)
USITC	United States International Trade Commission (Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos)
USTR	United States (International) Trade Representative (Representante del Comercio (Internacional) de Estados Unidos)
VA	Valor Agregado
ZLC	Zonas de Libre Comercio
3G	Las 3 Grandes Empresas Automotrices de Estados Unidos: Chrysler, Ford y General Motors

ÍNDICE DE CUADROS

1. Participación del Comercio Exterior de Bienes y Servicios de la Economía Mexicana	66
2. Cobertura de Barreras a que se Enfrentan las Exportaciones Mexicanas en Estados Unidos	67
3. Cobertura de Barreras No Arancelarias que Afectan las Exportaciones de México a Estados Unidos	68
4. Licencias de Importación en México Bajo Régimen Definitivo 1956-1994	69
5. Balanza Comercial de México 1986-1995	70
6. Composición de la Balanza Comercial de México 1991-1995	71
7. Modificación Estructural de las Exportaciones Mexicanas 1976-1995	72
8. Modificación Estructural de las Importaciones Mexicanas 1976-1995	73
9. Distribución Geográfica Porcentual del Comercio Exterior de México 1991-1995	79
10. Saldo de la Balanza Comercial de México en el TLCAN 1994-1995	80
11. Cronología de las Recientes Iniciativas Comerciales Entre los Países de América del Norte 1985-1994	102
12. Estructura del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	106
13. Esquema de Análisis del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	117
14. Reglas de Origen del TLCAN	120
15. Valor de Umbrales para Compras del Sector Público en el TLCAN	126
16. Valor de las Compras del Sector Público Cubiertas por el TLCAN	126
17. Ventas de Automóviles de Empresas de Estados Unidos 1983-1990	137

18. Industria Automotriz Programa de Desgravación	143
19. Desgravación de Camiones Pesados, Tractocamiones y Autobuses	143
20. Comercio de Textiles y Prendas de Vestir México Estados Unidos 1985-1990	149
21. Desgravación Textil en México 1989-1991	151
22. Producción y Exportaciones de Petróleo Crudo y Gas Natural en México 1981-1990	159
23. Comercio Agropecuario México Estados Unidos 1980-1990	169
24. Agricultura: Porcentaje de Desgravación por Categoría en el TLCAN	176
25. Inversión Directa Bilateral Estados Unidos Canadá por Sectores 1982-1990	185
26. Inversión Extranjera Directa en México 1971-1995	186
27. Inversión Extranjera Directa en México por País de Origen 1995	187
28. Inversión Extranjera en México por Sector Económico 1989-1994	188
29. Servicios Financieros: Límites Agregados, Porcentaje de Participación en el Mercado Mexicano Bajo el TLCAN	208
30. Industria Maquiladora de Exportación: Empleos y Exportaciones 1970-1994	212
31. Ventajas Competitivas en América del Norte 1990-1993	243
32. Composición Sectorial del Producto Interno Bruto y el Empleo en América del Norte 1992-1994	248
33. Comercio Exterior de Estados Unidos en 1994	249
34. Comercio Exterior de Canadá en 1994	250
35. Comercio Exterior de México en 1994	250
36. Comercio Intranorteamericano en 1993	251
37. Comercio Bilateral de Mercancías Estados Unidos México 1980-1995	252
38. Indicadores Económicos Básicos de América del Norte 1993-1995	253

INTRODUCCIÓN

Las relaciones internacionales enfrentan una profunda transformación que se hace dramática durante la Posguerra Fría; la política internacional se ve denominada por la conflictiva arena de la economía internacional. Cuando la economía le rivaliza atención a la política, el mercado se convierte en un nuevo polo del orden mundial, ante el debilitamiento del Estado, cuya condición de unidad soberana e indivisible se reblandece ante la emergencia de bloques de aspiraciones supranacionales.

El mundo se somete en las postrimerías del siglo XX a un proceso general de globalización, fraguado por la dinámica de la evolución económica y política entre las naciones del planeta. Los dramáticos cambios en los nexos que vinculan al mercado de bienes, servicios, factores y capitales tienden a modificar el equilibrio del poder. El peso de la rivalidad ideológica y militar de la Guerra Fría es sustituido por la pugna por el dominio tecnológico y comercial. La economía reclama, ante la política, un espacio de atención más amplio en las relaciones internacionales.

La hegemonía política y militar de Estados Unidos (EU) se distancia de su erosionado poder económico, ante Japón y Alemania. La tendencia mundial a la formación de bloques económicos, como respuesta a la vaguedad del multilateralismo inconsistente del comercio internacional, bosqueja, en los albores del siglo XXI, a un patrón mundial de poder económico tripolar formado por las tres máximas potencias económicas, integradoras de sus respectivas regiones: EU en América del Norte, Alemania en Europa Occidental y Japón en el Pacífico asiático.

Al enfrentarse al mundo estratificado de las transacciones internacionales, EU conserva su condición de principal país protagónico del nuevo orden mundial de la Posguerra Fría. La gran fuerza de su mercado le permite incidir en el curso del comercio y las finanzas internacionales. Para atender al decaimiento de su productividad y competitividad, y amenazado con sucumbir ante la Unión Europea (UE) y la Cuenca del Pacífico y sus respectivos poderes hegemónicos: Alemania y Japón, la estrategia de EU ha sido concentrarse en su entorno geoeconómico natural. A partir de América del Norte, su pretensión está en cubrir, bajo su tutela económica, al hemisferio occidental.

Después de aventurarse en el bilateralismo estratégico, al suscribir un convenio de libre comercio con Israel, EU proyectó esta experiencia hacia Canadá, orientando la

onda expansiva de sus propósitos liberacionistas a la cuenca del Caribe y, aunque a nivel todavía retórico, al resto del hemisferio occidental. En el camino a la integración de su propio bloque, la inclusión de México resultaba una etapa obligada, dada su creciente participación en su mercado y su estratégico valor geopolítico como su vecino pobre contiguo, ubicado donde se inician América Latina y el mundo subdesarrollado.

Los propósitos de la estrategia económica liberal de EU penetraron en un México en crisis. Los perjuicios de su abultado endeudamiento externo y su excesiva dependencia del mercado petrolero, cuyos precios se deprimían ante el alza de las tasas de interés de los mercados de capitales, crearon presiones externas e internas para cambiar su política económica. El viejo modelo proteccionista, de sustitución de importaciones y desarrollo hacia adentro, fue bruscamente reemplazado por el enfoque neoliberal aperturista, de sustitución de exportaciones (o de despetrolización) y desarrollo hacia afuera.

Como culminación de una secuencia de medidas liberalizantes de su economía, cuyo origen se ubica en el desmantelamiento del proteccionismo y su ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), en la década de los ochentas, el gobierno mexicano buscó aceptar el reto de la economía globalizada, pretendiendo sanear así su economía en crisis. Sin embargo, el alarde retórico de la vocación globalista, vestida de modernidad, significó desde el principio la adaptación a los intereses geopolíticos y geoeconómicos de EU. Al iniciarse la década de los noventas, México ingresa al área de libre comercio de América del Norte, caracterizada por el eclipse que supone el predominio de sus nexos con EU.

En este trabajo se analiza el curso de la incorporación de México al mercado que comparte con Canadá y EU en pleno proceso de mayor liberalización. Con el fin de brindar un esquema integral, se transita por diversos tópicos, comenzando con el escenario mundial del capitalismo actual y concluyendo con los riesgos de los compromisos adquiridos por México, al formar parte concertada del bloque norteamericano.

Se plantea, desde un principio, que el mercado de EU sirve de motor del bloque en formación, y que la aproximación de México al mismo transcurre respetando la lógica del capitalismo global, que supone explotación excluyente y desintegradora de los ámbitos nacionales donde opera. A lo largo de casi todo el ensayo, se destaca la impronta de la subordinación de México a los intereses estratégicos de EU, que se ilustra con su mayor atención y cuidado a los sectores de las inversiones y de la energía, específicamente del petróleo, que a la del comercio, y su rechazo a liberar los flujos migratorios, especialmente los indocumentados.

En los antecedentes y en la estructura de los acuerdos de liberalización pactados en América del Norte, se advierte el propósito de complementación asimétrica entre el capital y el trabajo, cuyos vínculos tejen las corporaciones transnacionales (ET)

estadounidenses. La necesidad de preservar el sometimiento de la mano de obra mexicana barata ante la fuerza de la empresa exportadora, amenaza con convertirla en parte vital de actividades de ensamble, propios de la "fábrica global" del capitalismo de finales del siglo XX.

El esquema de esta Tesis se compone de seis capítulos. En los dos primeros se ofrecen los ámbitos global y norteamericano, centrado en EU, en que transcurre el tema central de este trabajo. El Capítulo Primero, explora el estado actual del capitalismo global de la Posguerra Fría y la crisis del multilateralismo en el sistema comercial internacional, producto de un GATT en crisis. En el Capítulo Segundo se exponen las respuestas de EU para enfrentar su decadencia económica, así como el marco general del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) suscrito con Canadá.

En el Capítulo Tercero se ofrece la génesis de la apertura de la economía mexicana, desde la crisis de su modelo anterior proteccionista hasta la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Los propósitos del TLCAN forman el corazón de todo el ensayo. Su tratamiento se expone introductoriamente en el Capítulo Tercero y analíticamente en el Capítulo Cuarto. Es pertinente advertir la razón de la composición del análisis del TLCAN. Después de la presentación global del esquema del Tratado, incluyendo su sección anexa de los Acuerdos Paralelos, se revisan seis ramas económicas que se agrupan bajo los títulos de: Industrias Manufactureras Estratégicas (Automotriz y Textil), Actividades Extractivas Prioritarias (Energía y Agricultura) y la Integración del Gran Capital (Inversión Extranjera y Servicios Financieros). La selección de estos rubros obedeció a su tratamiento exclusivo en el texto del TLCAN, a su tendencia a mostrar la influencia en su producción, de los tres factores clásicos de la producción: Trabajo, Recursos Naturales y Capital, y a su importancia estratégica en el sendero de la integración.

El Capítulo Quinto recoge el impacto del TLCAN, pero en cuatro áreas excluidas de manera parcial, o total, de su negociación. Se trata de la Industria Maquiladora de Exportación (IME), el empleo, la migración y el narcotráfico. En un sentido cromático, se advierten los casos de sectores que van volviéndose cada vez más oscuros, como son los casos del trabajo indocumentado y el mercado de la droga, en el curso de las relaciones económicas de México con EU. La participación canadiense resulta marginal en cada uno de los apartados.

El Sexto y último capítulo propone un balance sobre el carácter de la inserción de México al mercado norteamericano. Se pondera al bloque emergente en el TLCAN, considerando comparativamente las perspectivas mexicanas con las de EU y Canadá, presentándose finalmente las dimensiones políticas y sociales de un nuevo patrón de vinculación económica de México, que puede amenazar la integridad nacional, expuesta al despeñadero de su asimilación a EU.

Se cierra este trabajo con una sección que expone los aspectos más relevantes, en la forma de resumen y conclusiones. Se destaca la naturaleza del TLCAN como la suma de dos bilateralismos, desde EU hacia cada uno de sus países vecinos, dado el carácter comparativamente marginal de los nexos económicos entre México y Canadá. La hipótesis principal planteada finalmente, sobre la base de los diversos pasajes de la obra, consiste en la subordinación de México a los intereses de los mercados externos de América del Norte, específicamente del de EU, al costo del sometimiento de su factor que lo ancla en el subdesarrollo, la mano de obra, cuyo bajo valor pareciera ser la condición que impide una perspectiva estructural diferente que le permita a México evitar, con la integración hacia el norte, su propia desintegración nacional.

Resulta pertinente advertir que el término COMÚN, aplicado al mercado de América del Norte, se emplea en este trabajo considerando su connotación etimológica de mercado compartido, entre los países de la región, y no en el sentido académico del concepto, circunscrito a la teoría clásica de la integración de mercados, que supondría la libre movilidad de los factores de la producción, como fórmula de asociación mercantil entre los países así involucrados. Sin embargo, el término de mercado común puede visualizarse como una tendencia hacia la cual conduce finalmente el TLCAN, cuando la mano de obra a nivel mundial muestra indicios de aguda desregulación y el poder de la presión de su movilidad.

CAPÍTULO PRIMERO

1. LA RECOMPOSICIÓN HEGEMÓNICA DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

(EL ENTORNO MUNDIAL DE LOS BLOQUES DE COMERCIO)

La globalización, además de suponer la expansión planetaria del capitalismo implica la formación de bloques económicos, resultado de la estratificación de los intercambios a nivel mundial. El colapso del ahora llamado socialismo real y las dificultades para que surja un orden económico, negociado multilateralmente, constituyen las dos circunstancias originarias de la reorganización de la hegemonía internacional. Las fuerzas del poder y la riqueza se recomponen ante el derrumbe tácito del bipolarismo que alguna vez compartieron EU y la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas (URSS). El nuevo escenario político de la Posguerra Fría exhibe, en su dimensión económica, el perfil del capitalismo global. Los dramáticos avances de la tecnología y las comunicaciones tienden a integrar al sistema económico mundial, que describe un proceso de formación de bloques económicos de inspiración comercial, ante el fracaso de procurar un régimen armónico de intercambios de bienes, servicios y capitales bajo un multilateralismo cuya viabilidad práctica se antoja utópica.

A continuación se expone la forma que ha observado la recomposición de la hegemonía económica mundial, revisando sus ajustes cupulares y sus tendencias a depender de un sistema generalizado de estratificación alternativa a un multilateralismo frustrado.

El viejo orden mundial se ha terminado, cediendo el paso a un inquietante ambiente global, caracterizado por el desequilibrio generalizado, la inestabilidad, la inseguridad y la incertidumbre en todas las áreas y en todos los ámbitos de las relaciones internacionales. Lo internacional cobra enorme complejidad y la lucha de los intereses nacionales se torna más difícil, cuando valores o categorías políticas que parecían inmutables amenazan con erosionarse, trasladando la añeja realidad de las naciones-estado a un nuevo mundo que se supranacionaliza.

1.1. PODER Y RIQUEZA EN EL CAPITALISMO GLOBAL

El fin de la Guerra Fría impone la reorganización del equilibrio del poder en el mundo. La fuerza de factores económicos, expresados a través de las transacciones comerciales y financieras internacionales, establece un nuevo patrón hegemónico que ya no depende del terror nuclear entre dos superpotencias. Las fuerzas políticas y económicas del nuevo orden emergente se ven moldeadas por una estructura supranacional de generación de riqueza, capaz de afectar al resto de los ámbitos de la sociedad internacional, a través de corporaciones transnacionales. Los diversos procesos económicos, de producción, distribución y consumo se comparten a nivel planetario, emergiendo nuevas modalidades en las relaciones de producción que tienden a integrar al planeta. El paso de la bipolaridad del terror nuclear EU-URSS a la unipolaridad militar de EU, que convive con la tripolaridad económica de esa potencia con Alemania y Japón y el ámbito emergente de las modalidades de interacción del capitalismo global son los aspectos que se analizan a continuación.

1.1.1. EL NUEVO ORDEN MUNDIAL DE LA POSGUERRA FRÍA

El mundo se enfrenta en las postrimerías del Siglo XX a un proceso general de globalización bajo el imperio del mercado, el repliegue del Estado en la actividad económica y la dispersión mundial del capital. El fin de la Guerra Fría, resultado del colapso del socialismo, y las perspectivas de creación de bloques multinacionales de comercio son los dos rasgos centrales que influirán en la construcción de los nuevos equilibrios de poder y riqueza en el siglo XXI. Estos acontecimientos transcurren ante el ocaso de la hegemonía económica estadounidense.

El viejo orden mundial tuvo como eje un sistema de poder bipolar. Cada polo daba seguridad y su rivalidad mutua insoluble proporcionaba sentido de permanencia. El alcance global de ambas superpotencias EU y la Unión Soviética (URSS) y su tendencia a interpretar el desarrollo de todas las regiones en términos de sus antagonismos fundamentales consolidó al sistema de polaridad compartida por ambos actores protagónicos. (Freedman 1992).

El equilibrio descansaba en el terror nuclear. El arsenal atómico sustentó un orden armónico aparentemente frágil; se dependía tanto de la cooperación como del antagonismo. Pese a su fortaleza inicial, a fines de los años cuarenta y principios de los cincuenta, su influencia fue menguando; al principio fue persuasiva y moldeó la política de muchas regiones, declinando ante el proceso inexorable de la descolonización.

En los años cincuenta el movimiento de países no-alineados intentó evadir la lógica de la bipolaridad. En los años sesenta se rompen los últimos vínculos coloniales con las metrópolis europeas y para la década de los años setenta la tendencia de liberación antiimperialista (entendida en términos del colonialismo europeo iniciado en 1492 con el imperio español en América y concluido en 1975 con la extinción del portugués en África) se consolida. Surgieron acontecimientos desafiantes a la hegemonía, como el alza de precios del petróleo por los países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y los movimientos tercermundistas hacia un cambio de enfoque de antagonismos de la confrontación Este-Oeste hacia la Norte-Sur. Las superpotencias se aventuraron en empresas bélicas en el Tercer Mundo amenazando la armonía del equilibrio del terror, tales como los conflictos de Vietnam y Afganistán.

Durante la década de los ochentas, la bipolaridad se concentró en Europa; había perdido sentido en la mayor parte del Tercer Mundo. En un clima conciliatorio intereuropeo, a mediados de la década pasada, Mihail Gorbachov, último líder de la URSS, reconoció el estancamiento del sistema socialista; se pusieron en práctica la Perestroika y la Glasnost diseñadas como propuestas programáticas para democratizar al estado soviético y hacerlo económicamente eficiente.

Al inicio de los años noventa, se pensó que la Perestroika constituiría la revitalización de la URSS en una dirección socialista. Sin embargo, una aguda crisis política y económica acabó con el bloque multinacional. Procesos similares de fragmentación dividieron a Checoslovaquia y flagelaron a la Ex-Yugoslavia haciendo del continente europeo uno de los más atribulados del orbe, después de haber sido oasis de estabilidad en un mundo inestable (Freedman 1992).

Mientras prevaleció la bipolaridad, el mundo giraba en grados variables de un polo a otro; el nivel de atracción no fue el mismo en todas partes y no faltaron países que intentaran resistirse a través del Movimiento No Alineado. A partir de los años noventa el sentido de No Alineación se pierde. La idea misma del concepto de Tercer Mundo, que implicó grandes disparidades, queda puesto en entredicho al colapsarse el Segundo. De las viejas etiquetas geopolíticas solamente permanece sin cambios aparentes la del Primer Mundo, llamado Occidente, que conforma a los países de Europa Occidental, Japón, Canadá y EU bajo el discutible y frágil tutelaje de este último país.

La emergencia del llamado Nuevo Orden Mundial causa confusión al intentar una definición clara y compacta. Tras el fin del bipolarismo no es sencillo definir al nuevo estado del equilibrio del poder. Con el colapso de la Guerra Fría se advierten reacciones diversas en el mapamundi político. Europa Oriental experimenta transformaciones profundas debido a la accidentada irrupción de la economía de mercado y el sistema democrático representativo. Ante la turbulencia de los cambios, existe el riesgo de un proceso balcanizante, producto del renacimiento de nacionalismos infructuosamente fusionados durante los regímenes anteriores.

El orden o "campo" socialista internacional se ve restringido a China, Cuba, Corea del Norte y Vietnam. Aunque todos ellos se resistan a claudicar políticamente, se han visto forzados a aceptar la liberalización de sus economías en mayor o menor grado, teniendo que hacer congeniar a la economía de mercado con el unipartidismo marxista-leninista. De la extraña hibridación, surge en China el socialismo de mercado y en Cuba el período especial para evitar la caída del socialismo. Entre los países que naufragan en el llamado socialismo real, China parece ser el menos perjudicado; su apertura económica ha resultado promisoría, además de contar con un alto nivel de autosuficiencia. Cuba, en cambio, sufre la presión y hostigamiento económico del bloque estadounidense, que se suma al desamparo del colapso soviético. (Brzezinski 1992).

En el todavía llamado Tercer Mundo se experimentan diversos efectos. África subsahariana podría sufrir una marginación más pronunciada, al término del ajedrez de la Guerra Fría. Las catástrofes climáticas y el azote de enfermedades pandémicas amenazan diezmar poblaciones millonarias del continente negro, ante la indiferencia de sus otrora metrópolis imperialistas occidentales. El mundo islámico, en pugna y conflicto con Occidente seguirá como foco de tensión política, en virtud de la lucha religiosa con su fundamentalismo excluyente, la cuestión palestino-israelí y la influencia de su papel, todavía hegemónico, de región proveedora de hidrocarburos.

Para el resto de los países asiáticos es muy probable el surgimiento de un bloque económico que gire en torno a Japón. Lo que intentara militarmente durante la Segunda Guerra Mundial, podría lograrlo por la vía de las transacciones comerciales y financieras imponiendo su hegemonía en la Cuenca del Pacífico asiático. Los llamados tigres asiáticos, o países de reciente industrialización (NIC), y los países anglosajones de Oceanía, Australia y Nueva Zelanda tendrán sin duda mayores ventajas de inicio, que las maltrechas naciones del llamado subcontinente indio (India, Sri Lanka, Bangladesh, Pakistán, Birmania).

El nuevo orden le impone a América Latina su tránsito de región estratégica para EU durante la guerra Fría, a zona de interés marginal. Su problema principal es cómo recuperar importancia política y capacidad de negociación. (Ojeda 1991). Como en otras regiones del Tercer Mundo, existen diferencias de matiz entre países; la posición de México resulta sui generis al disponer de una ubicación geopolítica y económica única como vecino contiguo de EU, lo que predetermina la fuerza de presiones para buscar acomodos con ese país. Los países del Caribe, de América Central y del Sur potencialmente podrán participar con la potencia norteamericana de los nuevos reacomodos de poder y riqueza en la economía y política del orden de la posguerra fría.

En el mundo occidental industrializado se avizoran cambios fundamentales hacia el nuevo orden mundial. La Europa comunitaria, por fin se independiza de EU; en materia de seguridad se da la plena emancipación militar, consolidándose la integración cabal de la región. El Tratado de Maastricht implica compromisos firmes hacia la

concreción del bloque económico más compacto del planeta. La tensión y apremio que hacen de Europa Occidental el centro neurálgico de la tensión Este-Oeste dejan el paso a un proceso de integración ampliada conocido como Espacio Económico Europeo (EEE) que pretende la inclusión en el largo plazo, de la Unión Europea (UE)¹, los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y los recientemente reconvertidos países del exbloque soviético.

EU emerge como la máxima potencia y única superpotencia del nuevo orden mundial. El desmoronamiento del socialismo lo deja como endeble eje unipolar hegemónico, basado en la vigencia de su superioridad militar sin el respaldo económico suficiente para preservar su posición.

1.1.2. LA POLARIZACIÓN DEL PODER EN EL CAPITALISMO GLOBAL

La unipolaridad estadounidense podría agotarse en el corto plazo; EU carece de la fuerza económica necesaria para sustentar su liderazgo, al contrario de lo que le sucediera durante las primeras décadas de la Posguerra. De su relativa debilidad económica se ha beneficiado Japón, que se muestra como la primera potencia financiera y comercial del mundo, aunque carece de las herramientas políticas, militares y culturales para disputarle el liderazgo. Si Japón no está preparado para tomar el timón de la hegemonía mundial, la UE es el otro candidato viable, que aunque dispone de un enorme arsenal económico y militar, no ha logrado aún cohesionarse como entidad política integrada. Se advierten rivalidades de competencia política y económica entre sus socios cupulares: Alemania, el Reino Unido y Francia.

Hasta el abortado golpe de estado de agosto de 1991 en la URSS se creía viable la supervivencia de la Guerra Fría. La posibilidad de concebir ahora un mundo multipolar resulta inadecuado y obsoleto. Si al modelo del Consejo de Seguridad de la Organización de Naciones Unidas (ONU) se le añade a Japón como parte de las grandes potencias, se advierte de inmediato que a Rusia le costará décadas recuperarse económicamente, China muy probablemente seguirá siendo muchos años un país medianamente industrializado y casi subdesarrollado, Europa tardará en unificarse

¹ La Unión Europea (UE) es la última etapa de integración en Europa desde 1993, resultado del Tratado Maastricht del 11 de diciembre de 1991. De 1987 a 1992 operó la Comunidad Europea (CE), al entrar en vigor el Libro Blanco el 1º de julio de 1987, derivado del Plan Delors de 1985, que fusionaba a la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) surgida del Tratado de París del 18 de abril de 1951 y a la Comunidad Económica Europea (CEE) y a la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM) que entraron en vigor a raíz del Tratado de Roma del 25 de marzo de 1957. En este Trabajo la Europa Comunitaria se denomina CEE de 1957 a 1987, CE de 1987 a 1992 y UE desde 1993.

políticamente y Japón, carente de poder militar y víctima de un etnocentrismo semixenofóbico tendría que empeñarse en grandes cambios para cobrar hegemonía.

Una de las opciones más viables para explicar el nuevo orden mundial es la de los tres bloques económicos. Se estima que Japón y Europa pueden acceder a la condición de superpotencias en un mundo de bicques restringidos. Un bloque asiático tendrá al yen japonés por su divisa que desde luego comprenderá a los países del Pacífico asiático; un bloque del hemisferio occidental girará en torno al dólar estadounidense y los intereses de su país emisor; y un bloque europeo que puede incorporar al exbloque soviético, y a algunos países del Medio Oriente y Africa se constituirá alrededor del EURO (antes ECU)². (Unidad Monetaria Europea) o tal vez del marco alemán. (Bergsten 1990).

El modelo de los tres bloques presenta, sin embargo, dificultades. Primero, se opone al curso de las tendencias que marca el desarrollo tecnológico global. Aunque el comercio regional crezca en el ámbito de cada bloque, las grandes corporaciones transnacionales rechazarán las restricciones del regionalismo. En segundo lugar, los bloques lesionarán los intereses de los países más pequeños que precisarán de un sistema global para protegerse de la acción de los estados cupulares. Actualmente no complace mucho a los vecinos de Japón advertir la proximidad de su más estrecho vasallaje. Es difícil imaginar a corto plazo cambios en los patrones de la política de seguridad europea y japonesa, tan dependientes de EU en años críticos de los inicios de las transformaciones en Rusia y China, cuando mientras que la primera está muy lejos aún de estabilizarse en lo económico y político, la segunda vive en la antecámara del cambio generacional con el saldo político que ello implicará.

A pesar de la trascendencia de la Guerra del Pérsico y del colapso soviético, la condición de potencia unipolar que conquistó EU queda en entredicho, si se considera que desde los años setenta la economía mundial era claramente tripolar. El ejercicio de la hegemonía unipolar se ve minado por los factores que condicionan el tejido mismo de la globalización de la economía internacional. La dinámica de las fuerzas que se expresan en todo el orbe sugiere un esquema de interdependencia de niveles múltiples. Ninguna jerarquía simple describe adecuadamente una política mundial con estructuras múltiples. La distribución del poder exhibe tres niveles, el superior es el militar, ampliamente unipolar y bajo el mando y control de EU. El nivel intermedio o central es tripolar, y así lo ha sido en los años setenta y ochenta, y no parece que vaya a modificarse para los noventa. En el nivel inferior se aprecia una interdependencia transnacional que muestra una amplia difusión de poder³. (Nye 1992).

² La denominación ECU (European Currency Unit) estuvo vigente de 1° de enero de 1979 a diciembre de 1995, cuando en la Cumbre Europea de Madrid se acordó el término EURO desde 1996.

³ No es despreciable el poder de los actores empresariales transnacionales, cuyos desplazamientos de riqueza implican la comoción de intereses entre países, siguiendo la lógica del capitalismo globalizado.

1.1.3. LA MUNDIALIZACIÓN DE LA EXPLOTACIÓN DE LA RIQUEZA

El poder se torna multidimensional; sus estructuras son más complejas y los estados actúan bajo su égida de manera más permeable. De un orden basado en la soberanía de los estados, se pasó a un equilibrio mecánico de estados que sufrió la corrosión del crecimiento del nacionalismo y la participación democrática, aunque las normas del Estado persistieran. Actualmente, factores globalizantes como las comunicaciones transnacionales, la migración y la complementación e integración económica están, teniendo efectos disolventes que provocan un divorcio entre norma y realidad en categorías que han sido pilares en el orden jurídico, político y económico de las naciones, tales como los conceptos de nación, soberanía e independencia económica (Nye 1992)⁴.

El nuevo orden mundial de la posguerra fría expresa, en el ámbito político internacional, los efectos que en el económico se avisan en la globalización del capitalismo. Las prioridades de la agenda política cambian con brusquedad en la última década del siglo XX. Al disminuir sensiblemente la escalada ideológica que signó la confrontación entre las potencias, las grandes cuestiones actuales se volvieron asuntos globales, tales como el deterioro ecológico, el control de las drogas, la propagación de enfermedades sin frontera, la migración a escala planetaria, los derechos humanos, los cambios bruscos de los mercados internacionales y la difusión global de la tecnología (Ojeda 1991).

Tres aspectos nodales distinguen al nuevo orden mundial globalizado: el nuevo perfil de EU como principal poder político militar, la formación de bloques económicos o alianzas internacionales de motivación comercial y el predominio de la ortodoxia capitalista de liberalismo económico y librecambismo comercial y financiero. En su gestión política y económica cada país debe considerar estos parámetros como puntos referenciales de acción.

A pesar de su relativa debilidad económica, EU todavía es capaz de ejercer su predominio en la agenda mundial gracias a su fortaleza militar. Concluida la Guerra Fría, dicho país tiene evidentes intereses geopolíticos, por lo que obviamente le preocupa influir en el equilibrio internacional sin que se cuestione su primacía. En el nuevo juego de fuerzas, los países subdesarrollados pasan a un plano secundario; el interés se centra en la estabilización de la nueva Europa y el control de un eventual renacimiento militar de Japón.

⁴ La soberanía en su connotación clásica del poder total e indivisible del Estado se ha erosionado a finales del siglo XX. Las innovaciones tecnológicas en comunicaciones y transportes, y la interdependencia de las economías nacionales ha acabado con la impermeabilidad de las fronteras de los estados nacionales, cuya condición de entidades socio-económicas y políticas habrá de redefinirse en el siglo XXI.

La integración de países, motivados a formar bloques de comercio, obedece a la desaparición gradual de los estados autárquicos en lo económico y cerrados en lo político. El aislamiento ya resulta insostenible; su práctica puede conducir al atraso y al estancamiento o al completo rezago y fracaso económico social, implicando la descomposición misma de sus sociedades (Ojeda 1991).

El rasgo principal del nuevo orden mundial es la victoria del capitalismo liberal que no parece tener rival viable a escala mundial a mediano plazo. El liberalismo económico y el libre comercio se han establecido como parámetros de evaluación en la gestión económica, frente a las grandes potencias y los organismos económicos internacionales. El nuevo impulso que ha cobrado el capitalismo neoliberal supone un nuevo ordenamiento político y económico internacional, que beneficiando a los sectores privados causa cambios fundamentales en la composición de los estados, tendiendo a restringirles su actividad social al estrechar su capacidad económica, obligándolos a cumplir políticas que ponen en el centro del crecimiento y el equilibrio al mercado en todas sus manifestaciones, so pena de enfrentarse al aislamiento, el atraso y la pobreza.

Bajo el capitalismo global, el nuevo orden mundial se distinguirá por la diversidad de fuentes de conflicto internacional. Las fronteras nacionales serán más permeables y, de forma más amplia en extensión geográfica y profundidad en los procesos productivos, grandes corporaciones transnacionales distribuirán y organizarán la producción conforme a estrategias globales. Asimismo, los cambios tecnológicos transnacionales en comunicaciones y transportes seguirán empujando al mundo. La globalización emerge siguiendo una trayectoria desordenada, desafiante y propiciadora de caos, conflictos y marginación en bastas regiones del planeta, mientras se consolidan conglomerados multinacionales que con grandes asimetrías se disputarán la riqueza y el poder en un orden mundial regulado por las leyes del mercado⁵.

Ante la globalización, la economía de un país se escapa de su control político nacional; el curso de sus tendencias trasciende a los intentos de someterla a la satisfacción de los intereses nacionales. La soberanía nacional y la entidad misma del estado-nación tienden a desfigurarse, cuando se pierde la autonomía en la capacidad para controlar fenómenos y sucesos que no se detienen frente a las fronteras nacionales. Las corrientes comerciales, financieras, tecnológicas y migratorias, junto a los retos del desequilibrio ecológico están demostrando la incapacidad creciente de los estados nacionales para el ejercicio del poder y de la toma de decisiones autónomamente. En el nuevo orden mundial el proceso globalizante es muy heterogéneo; del refido clima de interdependencia competitiva (Bergsten 1990), basado en la cooperación y la competencia que la globalización propicia surgen movimientos opuestos de convergencia y divergencia, que crean condiciones de colaboración y conflicto, coexistiendo el progreso social frente a la segregación y marginación de

⁵ Las leyes de mercado son aprovechadas de distinta manera por quienes se disputan sus parcelas, en condiciones de competencia perfecta o bajo el imperio de los oligopolios y los monopolios.

conglomerados mayoritarios de la humanidad, que se vuelven más vulnerables ante los vaivenes de los sectores hegemónicos minoritarios.

La dinámica de la economía mundial ha sido el marco sobre el cual se ha moldeado la globalización. De manera embrionaria, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, cuando ejerce EU su hegemonía, indispensable para diseñar órganos de coordinación económica internacional, como es el caso del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BIRF) y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), la globalización capitalista se enfrentaba al orden socialista, surgido en 1917 con la Revolución Rusa y ampliado en los inicios de la Posguerra con la incorporación de Europa Oriental y China.

En la década de los sesentas la supremacía estadounidense comienza a agrietarse, a través de la crisis y ruptura del sistema monetario internacional, basado en la relación del oro con el dólar. En los años setentas, la crisis energética y los problemas financieros que propició llevan a la economía a un proceso acelerado de cambios cuantitativos y, sobre todo, cualitativos. A partir de entonces, puede apreciarse la emergencia del nuevo orden mundial global, que se afianza y consolida en la década de los noventas. Los accidentados sucesos económicos y políticos de los ochentas contribuirán a este proceso. La crisis de la deuda de los países subdesarrollados y el colapso del socialismo obligan a que no se considere más a la economía mundial como la suma de las economías nacionales, o de sistemas antagónicos, sino como un sistema único integrado, basado en la interdependencia de sus partes constitutivas, como una entidad global que ejerce su influencia en todo el ámbito planetario.

La principal manifestación de la globalización de la economía radica en la interdependencia entre las economías nacionales; sectores, industrias y empresas, estimuladas por el comercio internacional se vinculan mutuamente sin los reparos geográficos impuestos por las fronteras políticas de cada país. Los procesos productivos se comparten y las unidades económicas de producción se especializan, tanto a nivel de un tipo de industria o de determinado sector o rama industrial, como entre etapas diferentes de la producción. El mundo así, se vuelve una "fabrica global" y un mercado global. Las nuevas relaciones económicas dejan de ser el resultado de la expansión de empresas transnacionales, orientadas a un mercado específico, para convertirse en una intrincada red de producción compartida entre unidades que traspasan sectores, regiones, países y continentes.

La economía global es un sistema integrador de las economías de los estados-nación que participan del comercio y las finanzas internacionales. Se estructura como una red, en plena expansión, de interrelaciones industriales, tecnológicas, comerciales y financieras, que obedecen a una dinámica propia. Entre las principales características que la distinguen destacan: la innovación tecnológica, la internacionalización de la producción y la distribución, la creación de nuevas ventajas comparativas, el auge del

sector servicios, la importancia del empleo calificado y la caída de los precios relativos de los productos primarios (Rubio 1989).

La tecnología ha sido el motor de la globalización. Su influencia ha sido decisiva en los procesos productivos y distributivos, así como en la esfera de las transacciones financieras. El desarrollo tecnológico ha influido en la generación de una nueva división internacional del trabajo, a través de la cual se han internacionalizado los procesos industriales y de comercialización. La revolución tecnológica ha trastocado las relaciones intersectoriales, al disminuir, por su impacto, la importancia relativa de los sectores primario e industrial frente al de servicios. El avance tecnológico en las industrias de computación, comunicación y automatización administrativa ha impulsado a la informática, que ha proporcionado las herramientas para la recolección, almacenamiento, procesamiento, transmisión y uso de la información. El notable crecimiento de los servicios, tecnológicamente sofisticados, ha involucrado a un gran número de sectores y, sobre todo, a un creciente contingente de mano de obra calificada (Drucker 1987).

Otra característica o dimensión de la globalización ocurre en el ámbito financiero. Los tradicionales mercados financieros nacionales preponderantes se han globalizado. Ha surgido el gran mercado financiero internacional. Pequeños movimientos que alteran el curso de los tipos de cambio, de las tasas de interés, o algún evento político repercute mundialmente en los principales indicadores y en el desplazamiento de capitales en todo el orbe. Importantes acontecimientos que impactaron el orden financiero internacional globalizándolo han sido la deuda externa de los países en desarrollo, la caída de la inflación en los países desarrollados, las fluctuaciones en las tasas de interés y en los tipos de cambio y las privatizaciones de grandes consorcios industriales y de servicios.

El capitalismo en la globalización es la consecuencia de la internacionalización del capital. La dispersión mundial del capital manufacturero no sólo continúa el intercambio desigual entre centro y periferia, sino que además trasciende las relaciones de clase y poder de todas las naciones y transforma a éstas. Se asiste al surgimiento de una clase capitalista global que se enfrenta a una competencia global, contando con una reserva mundial de trabajadores⁶ (Borrego 1990).

Cristina Rosas (1995) advierte que al transnacionalizarse la economía, a través de la globalización de los procesos productivos, mediante el activo papel del sector privado en diversas regiones del planeta, tiende a propiciarse la confrontación entre la integración y la soberanía, siendo los bloques de comercio un punto intermedio entre ambas instancias.

⁶ La acumulación capitalista mundial precisa desplegar capital por el planeta, apoyándose en las facilidades productivas que le brindan unidades no-nacionales, tales como enclaves que no necesariamente se encuentran articulados con la economía nacional ni persiguen sus intereses.

1.1.4. RELACIONES DE PRODUCCIÓN EN LA GLOBALIZACIÓN

El capitalismo global distribuye manufacturas por el mundo irrumpiendo en el antiguo esquema de manufactura intensiva del "centro" y de materias primas exportadas por la "periferia". Se genera una movilidad espacial y sectorial del capital, factible gracias a un vasto mercado financiero mundial perfeccionado, que ha transformado el equilibrio del poder en las regiones industriales más antiguas del planeta. A diferencia del predominio del capitalismo monopolista, presiones competitivas disciplinan al trabajo y al capital. En la nueva modalidad del capitalismo, los inversionistas localizan el proceso productivo en estados y sociedades donde los trabajadores son más pobres, menos poderosos económicamente y más débiles políticamente, que lo que solían ser en los centros tradicionales de la producción manufacturera. La amenaza de la movilidad del capital se vuelve un arma poderosa en la añeja rivalidad entre trabajo y capital. La consecuencia de este proceso supone: trabajadores divididos y empleadores unidos. El poder del capital en relación a la política del Estado aumenta, a expensas de una disminución de la relativa autonomía del Estado frente a éste, que gana la iniciativa de acción frente al trabajo, en la fijación de salarios y regulaciones conquistadas por el movimiento obrero, después de décadas de lucha de clases. Se propicia una nueva división internacional e interregional del trabajo, así como un cambio en el balance político de las fuerzas de las clases, modificándose la intervención del gobierno, de agente legitimador a agente de dominación (Ross y Trachte 1990).

En el capitalismo global se vuelven cada vez más borrosas las relaciones centro-periferia, la asignación mundial de recursos se agiliza al depender de entidades globales capaces de imponerse a los estados-nación, y, sobre todo, a una clase trabajadora desarticulada y dispersa, aunque paradójicamente funcionalmente integrada. La globalización ha logrado someter al Estado a fuerzas de poder supranacional; desde su surgimiento, ni siquiera las sociedades socialistas consiguieron substraerse de su tendencia mundial envolvente.

Los actores principales de la globalización son las corporaciones transnacionales (ET), las cuales organizan la acumulación capitalista mundial. La dispersión de la inversión constituye su tejido. Los objetivos básicos de los grandes conglomerados transnacionales son internacionalizar la producción bajo un control centralizado, el determinismo y el vanguardismo tecnológico, el aprovechamiento de las redes de comunicación, el control del mercado, la libre disponibilidad del proceso de trabajo y la concentración de poder económico. Se coloca literalmente al mundo bajo el dominio de un grupo reducido de corporaciones globales, que se benefician de la fusión entre el capital industrial y el bancario a nivel global. El capitalismo financiero global ha alcanzado la hegemonía sobre la articulación del proceso de producción a escala global. La globalización del capital incrementa el potencial productivo del mundo al mismo tiempo que empobrece a su gente (Borrego 1990).

En la búsqueda de los mecanismos que gobiernan la globalización, además de la ya referida pérdida de la soberanía, se advierte la formación de toda una estructura de poder basada en una red de alianzas burocráticas internacionales responsables del orden económico mundial, dedicada a conducir y regular los movimientos del capital por todo el mundo, bajo la égida del FMI y del BIRF.

Las actividades de las entidades globales subordinan a las naciones y a sus estados nacionales, que otorgan garantías a la inversión y a sus operaciones de riesgo. Las corporaciones globales por su parte, despliegan estrategias de poder y flexibilidad cuya movilidad se traduce en desigualdades socioeconómicas de amplio alcance geográfico. Mientras que algunos sectores, comunidades y trabajadores disfrutan las ventajas y sufren los costos del arribo del capital global, otros padecen las dislocaciones sociales y económicas de su salida (Borrego 1990)⁷.

La intensidad y velocidad con que se expande el capitalismo global, no solo amenaza a la soberanía e identidad de las naciones-estado, supone un proceso pernicioso de desintegración de las economías nacionales. Su factor más disolvente se ubica en el sistema financiero global. A la velocidad de la luz, gracias a las telecomunicaciones actuales y a la condición esférica del planeta, pueden movilizarse volúmenes cuantiosos de capitales de un punto geográfico a otro en busca de mayores ganancias, en perjuicio y beneficio simultáneo de conglomerados sociales expuestos a estos vaivenes, obra de agentes transnacionales interesados en la búsqueda de las mayores utilidades, que pueden brindar el aprovisionamiento de recursos, la libre y amplia disponibilidad de mano de obra barata y el eficiente control de los mercados.

La globalización, a través del mercado, no afecta solo al ámbito económico, trasciende a otros planos del tejido social de los estados-nación. A través del sistema mundial de telecomunicaciones, los valores, las tradiciones locales, las costumbres y la cultura de los diferentes pueblos de la Tierra, no han sido inmunes al embate globalizador. El mercado ha sido decisivo en la imposición de patrones de consumo y hábitos sociales, ajenos a la idiosincrasia de los países así incorporados. Las poderosas fuerzas hacia la estandarización y la homogeneización cultural no dejan de provocar tensiones que exacerbaban conflictos de intolerancia étnica, nacionalista o religiosa. En el transcurso de este avasallamiento de cada pueblo no hegemónico, especialmente los más periféricos en todo este proceso, se advierte una lucha perdida de resistencia para evitar el deterioro de la identidad nacional.

⁷ Este fenómeno se explica por el divorcio tácito de intereses entre las corporaciones transnacionales que colocan su inversión directa en economías nacionales, cuyos pueblos tienen necesidades ajenas a los de las entidades extranjeras que explotan sus recursos.

1.2. LA ESTRATIFICACIÓN EN EL INTERCAMBIO ECONÓMICO MUNDIAL

La formación de bloques económicos en el capitalismo globalizado es el resultado de diversos procesos de integración económica. Su desarrollo ha dependido de la estrategia de la reorganización de mercados frente al proteccionismo, en sus diversos grados, y de los esfuerzos frustrantes por suprimirlo. El complejo ámbito del foro máximo de negociaciones multilaterales, de liberación comercial, encamado en el GATT/OMC, se convierte en el paraguas normativo de transacciones más próximas al imperio del "laissez faire". En Europa Occidental, en el litoral asiático del Océano Pacífico y en América surgen bloques alternativos del multilateralismo anquilosado.

La lucha por mercados más libres ha enfrentado al sistema comercial y financiero internacional. La resistencia generalizada para la remoción de barreras de los intercambios de bienes, servicios, factores y capitales se describe en la trayectoria de los empeños multilaterales para procurar flujos más libres. La frustración del ámbito multilateral ha alentado procesos de integración que han estimulado la emergencia de bloques económicos, cuyo impacto afectará el clima económico y político mundial. La trayectoria de estas tendencias se expone a continuación.

1.2.1. BARRERAS COMERCIALES Y MULTILATERALISMO

El comercio ha ido integrando al mundo hasta globalizar sus relaciones internacionales; Constituye el nexo económico más antiguo, conflictivo e importante entre las distintas sociedades del planeta. A través de su desarrollo se ha moldeado la historia de la humanidad; de su expansión ha dependido la difusión de satisfactores materiales y la tendencia hacia la homogeneización cultural de los distintos pueblos de la tierra. La formación de hegemonías y de naciones subyugadas ha sido producto de sus intercambios. La mundialización del comercio dio origen al modo capitalista de producción, a partir del siglo XVI. El análisis de las formas o modelos de su aplicación motiva discrepancias y conflictos, así como el enfrentamiento de intereses capaces de conmovir los cimientos del orden económico y político internacional. Por la clase de nexos que propicia, el comercio internacional describe intercambios que van de la autarquía inexistente en el mundo real actual, al libre comercio (o librecambismo) utópico en un sentido estricto, transitando por un puente intermedio de proteccionismo.

El conflicto inherente al comercio internacional radica en la dicotomía entre proteccionismo y librecambismo. Del dilema que supone, se han desprendido los esfuerzos mundiales por liberalizar institucionalmente al intercambio de mercancías, partiendo del supuesto de que bloquear al comercio transmite efectos económicos

perniciosos que dañan el bienestar internacional. La traumática experiencia comercial del período interbélico fue una llamada de atención en favor de un nuevo orden económico mundial, que se impondría en la segunda mitad de la década siguiente, bajo la hegemonía de EU

Hasta principios de la década de los setentas la historia del sistema comercial internacional fue de liberalización creciente. Bajo la hegemonía de EU los principales países participantes en el comercio mundial se orientaron: hacia estrategias y políticas basadas en preceptos librecambistas. Sin embargo, con el ocaso del poderío de ese país y ante procesos económicos adversos, esta tendencia se revirtió. La emergencia de nuevas formas de proteccionismo y la crisis del sistema comercial mundial, coordinado por el GATT, ofrecían un panorama desalentador para el libre comercio. Desde mediados de la década de los ochentas, el nacionalismo económico se ha convertido en un factor de enorme peso en la red de las relaciones económicas globales (Nau 1990).

El neoproteccionismo⁸ expresa la tendencia contemporánea del comercio internacional que aplica barreras no arancelarias, especialmente aquéllas de carácter técnico. Esta forma de obstáculos al comercio podría ser considerada como la segunda generación de los instrumentos empleados por las naciones para violentar el libre flujo de las transacciones. La aplicación simple y escueta de gravámenes, impuestos o aranceles a la exportación, y sobre todo a la importación de mercancías, ha sido la fuente del enriquecimiento de las potencias comerciales a través de la historia. En las postrimerías del siglo XX, se advierte que esta primera generación de trabas al comercio es más abundante entre países de menor grado de desarrollo, cuyas estructuras fiscales domésticas tienden a ser muy precarias.

A través de sus sucesivas rondas de negociación, el GATT⁹, surgido en 1948, abatió al viejo proteccionismo, al arancelario que colapsó al capitalismo, involucrando a los sistemas financiero y monetario internacional en el período de entreguerras, en la década de los treinta. Su influencia institucional fue muy eficaz pero su lucha contra el nuevo proteccionismo, el de la segunda generación, no resultó eficiente. Las naciones más poderosas del sistema comercial internacional suelen recurrir más a medidas de protección comercial no arancelaria. (Oswald 1989).

Aún cuando exista consenso mundial sobre el papel de las barreras no arancelarias en la determinación actual de los patrones que hoy definen al comercio global, se considera como difícil, si no es que imposible, medir con alguna precisión su

⁸ El Neoproteccionismo se expresa mediante la aplicación de barreras no arancelarias al comercio exterior, pudiendo ser: regulaciones técnicas, sanitarias, administrativas, monetarias (como el control de cambios), políticas de compras de gobierno y la imposición extranjera de restricciones "voluntarias" a las exportaciones.

⁹ De 1948 a 1994 el GATT celebró seis rondas de negociación: Ginebra, Suiza 1947; Ancecy, Francia 1949; Torquay, Reino Unido 1951; Ginebra 1956, 1960-1962, 1964-1967 conocida como Ronda Kennedy; Tokio, Japón 1973-1979 y Uruguay 1986-1993. En 1995 se inaugura la OMC.

extensión o sus efectos. Esta especie de trabas al libremercado ha existido por un tiempo más o menos largo, sin embargo, su importancia relativa ha crecido en contraste con la disminución, e incluso eliminación, de las barreras convencionales que representan los aranceles. El significado de este género de obstáculos comerciales ha cobrado gran importancia, pues los artículos que afectaba se han modificado de manera significativa, de los productos de las industrias ligeras a los de tecnologías sofisticadas como es el caso de la automotriz, aparatos electrodomésticos, sobre todo televisores de color y computadoras.

El incremento de las presiones neoproteccionistas se agudiza desde la década de los ochentas. Estas presiones se deben a varios problemas económicos, incluyendo los grandes y persistentes déficit comerciales de EU, las malas rachas experimentadas por varias industrias, el lento desarrollo económico de varios países industrializados europeos, y el auge de las economías japonesa y de los países asiáticos NIC. El conflicto de intereses que supone la pugna por obstruir el comercio tiene impacto político. Esta situación se ilustra con la rivalidad comercial entre EU, la UE y Japón, en los casos de productos agropecuarios, automóviles y equipos de telecomunicación, para mencionar tan sólo algunos.

La política comercial proteccionista puede ayudar a mejorar la posición de los productos internos en relación con los extranjeros, por medio de una política que aumenta el precio del producto extranjero en el mercado interno, reduciendo los costos de producción de las empresas nacionales, o limitando el acceso de los productos extranjeros al mercado interno. El objetivo específico de la política proteccionista es extender la producción interna de las industrias protegidas, beneficiando a los propietarios, trabajadores y abastecedores de recursos de las mismas. El gobierno del país que impone la política comercial proteccionista también puede beneficiarse, por ejemplo, a través del ingreso arancelario que acompaña a las otras medidas de protección (Coughlin, Chrystal y Wood 1988).

En lo que concierne a las medidas neoproteccionistas actuales, deben distinguirse dos clases de barreras, cada una con implicaciones totalmente diferentes: las que se desvían de las normas del GATT y las que las "capturan" y pervierten. La primera clase está constituida por restricciones visibles y políticamente negociadas, llamadas también de "vía elevada", a las exportaciones por parte de los socios comerciales; la segunda la forman restricciones de "vía subterránea", como es el caso de los derechos compensatorios y las denominadas medidas antiinundación. (Bhagwati 1989).

En el ámbito político y comercial, el neoproteccionismo coincide con un escenario de cambios estructurales en la economía mundial, la emergencia de Japón y los NIC asiáticos, que desde la década de los setentas, y más aún en los ochentas, se vuelven importantes competidores a nivel internacional, en pleno proceso de decadencia de EU en el comercio mundial. Cuando un país crece, como lo señala J. Bhagwati (Op. Cit.),

más rápidamente que otros, por lo general exportará con un volumen y una tasa de crecimiento, a los que difícilmente se acomodan los competidores, sin provocar quejas en las industrias nacionales que deben sobrelevar el peso de los ajustes. Viejas industrias intensivas en mano de obra de las otrora grandes potencias comerciales combaten ahora a los NIC, mientras que las industrias nuevas donde se aplica tecnología muy avanzada se oponen a Japón y a algunos NIC, como es el caso de Corea del Sur.

Las barreras no arancelarias están alterando la estructura del comercio mundial; el neoproteccionismo ha modificado la composición de las mercancías intercambiadas y el mapa que incluye a los países que comercian, a pesar de las trabas, desplazando a los que han dejado el mercado, debido a las trabas. Sin embargo, no es una tarea sencilla poder determinar el impacto global de esta especie de bloqueos a la economía internacional. La simple identificación de este tipo de barreras puede resultar subjetiva, pues mientras que para algunos países su aplicación es considerada legítima, otros las juzgan como sesgos de un auténtico libre comercio.

1.2.2. ESQUEMAS ALTERNATIVOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

La intensificación del proteccionismo puso en crisis al patrón global de negociaciones hacia un comercio más libre y más justo, dentro del marco multilateral del GATT. Las perspectivas de la convivencia comercial internacional apuntaban claramente hacia un esquema compartido de acuerdos en la búsqueda de compromisos, de corte tanto multilateral, en el seno del GATT, como regional o de bloques, especialmente entre grupos de países geoeconómicamente afines, y bilateral entre dos países cuya relación comercial fuera muy intensa.

Durante los próximos años, gran parte del movimiento en favor de relaciones económicas más abiertas e integradas tendrá lugar a nivel regional, y muchas decisiones importantes en materia de política comercial se adaptarán a dicho esquema. El impulso hacia la regionalización, se explica como una respuesta evidente al impasse que aletargó al GATT en la Ronda Uruguay. Esta tendencia es el resultado de la dinámica de la industrialización global que ha sido el producto de nuevas tecnologías y, en parte, de las respuestas de los gobiernos de alentar u oponerse a la dependencia económica internacional.

La coexistencia del bilateralismo con el regionalismo y el multilateralismo no es algo nuevo en el comercio internacional; el GATT mismo, como foro del multilateralismo contempló la eventualidad de comprender formas de regionalismo en su seno y, por supuesto, el caso de las aproximaciones bilaterales puede ser considerado como un extremo viable de diálogo y acuerdo entre dos países que así mejoran su posición

potencial y real frente al gran foro multilateral, actualmente representado por el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La respuesta política de los gobiernos a la interacción entre los enfoques multilateral y regional de las relaciones comerciales ha sido contradictoria y ambigua a lo largo de los años. No bastante, se han suscitado acontecimientos notables que han despertado el interés mundial en la materia. Los pasos que está dando la UE¹⁰, en los noventa, hacia la unificación de su mercado interno, las iniciativas de los países de América del Norte hacia una zona de libre comercio regional y las propuestas de constituir un bloque asiático o del litoral del Pacífico, son muestras evidentes hacia un regionalismo contundente.

Bajo una perspectiva comparativa de los distintos modelos de foros de negociación comercial, se aprecian una serie de características que permite comprender su mutua interrelación. El sistema multilateral es el más ambicioso de los vehículos del comercio, pues promete una liberalización comercial no preferencial y de nación más favorecida (NMF) entre un elevado número de miembros, a condición de que se llegue a un acuerdo. Pero por las mismas razones por las que el sistema ofrece las mayores recompensas potenciales, también presenta los mayores obstáculos para el consenso. Con tantos intereses por tomarse en cuenta, el foro multilateral es difícil de manejar, lo que conduce a su lentitud legendaria y frecuentes resultados de menor común denominador. Cuando estos resultados se combinan para impedir el progreso a un ritmo aceptable, los arreglos regionales pueden constituir una opción útil. La alternativa regional representa una mejoría respecto a la ausencia de progreso o al creciente proteccionismo y represalias que pueden ser el producto de pláticas multilaterales estancadas (Smith 1989).

En términos generales, los acuerdos bilaterales y regionales suelen ser más ágiles que las negociaciones multilaterales, por ejemplo, el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Canadá y EU sirvió de antecedente al tratamiento de los servicios en la Ronda Uruguay del GATT. Mediante las fórmulas de negociación bilateral o regional, en contraste con la multilateral, se consigue la aceptación de mayores obligaciones a cambio de beneficios más grandes. Estructurados de manera adecuada, los convenios que de ellas se derivan sirven de acicate a la liberalización del comercio en distintas formas ayudando a la expansión de los mercados multilaterales.

La ineficacia del multilateralismo se explica por las dificultades que empantanaron al GATT, como instrumento liberalizador del comercio mundial Aunque en sus orígenes se esperaba convertirlo en la Organización Internacional de Comercio, en realidad fue constituido como un tratado internacional, concebido por EU bajo la forma de un Acuerdo en forma simplificada; lo que permitió al presidente de ese país implementario

¹⁰ Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia.

administrativamente, sin tener que contar con la aprobación del Senado para ratificarlo a través de la Trade Agreements Act. (Malpica 1988).

El antecedente previo al surgimiento del GATT radica en la llamada Carta de La Habana de 1948. Del texto acordado en la misma, se planteaba un verdadero código del comercio internacional. Lo esencial de dicho convenio eran sus puntos 4, 6 y 7, referentes a la política comercial, acuerdos internacionales y el establecimiento de una organización internacional que habría de funcionar como agencia especializada de la ONU en materia comercial. EU, promotor de estas iniciativas, no las ratificó temeroso de perder libertad de decisión en materia de comercio. Asimismo, el inicio de la Guerra Fría amenazaba la seguridad de los intereses hegemónicos norteamericanos (Tamames 1991).

A pesar de no haber alcanzado su status de Organismo y ser un mero Acuerdo, el GATT, establecido en 1948, le dio orden a las bases institucionales para las negociaciones comerciales de la Posguerra. Su propósito fundamental fue un comercio más libre y más justo, vía eliminación de aranceles y de otras barreras. Se sustentó en tres principios fundamentales: 1) la no discriminación, el multilateralismo, y la aplicación del principio de la Cláusula de NMF para todos sus signatarios, 2) la expansión del comercio a través de la reducción de sus barreras, y 3) la reciprocidad incondicional entre todos sus miembros.

Desde sus inicios, el GATT permitió varias excepciones a sus tres reglas pilares, especialmente en lo referente a acuerdos de libre comercio. Esto ocurrió al principio frente a la Comunidad Británica de Naciones y pocos años después ante la Comunidad Económica Europea (CEE). Mediante sus medidas de excepción se reconocían las relaciones económicas especiales, para que en ciertas áreas geográficas se permitieran movimientos hacia un comercio completamente libre. No obstante, los propósitos firmes del GATT fueron la no discriminación y el multilateralismo, y no precisamente la supresión total de controles nacionales o barreras impuestas contra el comercio.

La estructura normativa del GATT no fue muy consistente, sus propios estatutos admitían excepciones al principio de NMF si se trataba de integración. Su Artículo XXIV autoriza la formación de uniones aduaneras y de zonas de libre comercio (ZLC). En la práctica, este Artículo, se invocó con más amplitud de lo que en un principio se pensó, lo que refleja el acomodo a los objetivos políticos de sus miembros más poderosos. EU, cuando se formó la CEE, dio su apoyo a una interpretación menos estricta del artículo XXIV; pero como opinaba que el de NMF era un concepto valioso, se abstuvo de acudir al mismo, y durante los años setentas prefirió la liberalización comercial con base en el criterio de NMF. Sin embargo, en los años ochentas, invocó el artículo XXIV para generar una ZLC con Israel y más tarde con Canadá (Bhagwati 1989).

A pesar de su inconsistencia, por la diversidad que registraron sus excepciones, amenazando con convertirse en regla, el GATT tuvo éxitos notables al nivel del comercio

mundial, haciéndolo efectivamente más fluido. No obstante, en los términos de la negociación de sus acuerdos, la posición dominante de EU se fue debilitando. Aunque aún siga siendo el país más rico y poderoso, se ve cada vez más expuesto a las restricciones del exterior, perdiendo su condición de árbitro y arquitecto del orden mundial. Desde principios de los años setentas, la administración económica internacional se trilateralizó con la participación de la República Federal Alemana y Japón. Fue muy elocuente la gestión tripartita para convocar la Ronda Tokio en 1973, así como el papel de las potencias perdedoras de la Segunda Guerra Mundial en sacar al mundo de la recesión de mediados de los setentas, ante la impotencia manifiesta de EU. (Ludlow 1990).

Además de la trilateralización de la coordinación económica internacional, el viejo orden fue modificándose desde los setentas con el despertar de la descolonización del mundo subdesarrollado, la creación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y diversos experimentos tendientes a propiciar la cooperación mundial. Mientras que todas las Rondas del GATT, anteriores a la de Tokio, se negociaron multilateralmente y conforme al principio de NMF o No Discriminación, desde la misma las "reglas" del comercio internacional respondieron más a patrones de negociación unilateral, bilateral, y en algunos casos multilateral pero restringidos a los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Los intereses particulares de los países industrializados más poderosos se impusieron en la determinación de la normatividad a seguir (Curzon y Curzon 1980).

A pesar de los logros del GATT, la vuelta al proteccionismo generalizado está latente, por lo que las iniciativas bilaterales y regionales pueden considerarse respuestas legítimas a una situación en la cual el viejo orden mundial ha desaparecido y el nuevo no termina de formarse. Lejos de constituir características negativas del nuevo escenario internacional, los acuerdos bilaterales regionales pueden verse como procesos de la construcción de bloques hacia un nuevo orden mundial. En la nueva economía política internacional, el régimen de estratificación múltiple no es una pobre improvisación o compromiso, sino un rasgo esencial del nuevo orden mundial (Ludlow 1990). Muy bien podría hacerse referencia, para ilustrar esta tendencia, al tránsito del multilateralismo clásico bajo el GATT-OMC al de bloques regionales (Rosas 1995).

1.2.3. CARACTERÍSTICAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Entre el multilateralismo y el bilateralismo, en la economía mundial tienden a acelerarse procesos de estratificación o formación de bloques comerciales regionales para acrecentar el comercio, a una escala más reducida y sencilla que la multilateral. Esta tendencia ha sido motivada por: el impacto mundial de la integración de la UE, desde 1992, la creación de un área preferencial de comercio en torno a EU, la posible

formación de un bloque en el Pacífico asiático y el estancamiento que distinguió al foro multilateral del GATT.

Entre las experiencias de la integración, el modelo de referencia obligado es el proyecto de los quince países de la UE¹¹. Su proceso ha inspirado a la teoría. La evidencia empírica que ofrece muestra que lo que se inicia como un proyecto internacional por preservar y acrecentar afinidades económicas que comienzan con el estrechamiento de nexos comerciales, fácilmente se desborda hacia otras esferas, abarcando los ámbitos cultural, social y político. La formación de espacios regionales integrados tiene implicaciones políticas, pues el proceso lleva implícita la transferencia gradual de soberanía de los Estados interesados hacia una entidad supranacional que regula la aplicación de los compromisos adquiridos.

La formación de acuerdos regionales de comercio es producto de numerosas formas de integración económica, cuya definición depende de los enfoques que se consideren. Al cuestionamiento de qué debe entenderse por integración, debe precisarse el papel de los elementos que se integran, que pueden ser países, mercados, mercancías o factores de la producción. Aunque resulten inevitables las implicaciones políticas que suponen los acuerdos de comercio preferencial, los países que los conforman motivan diversas interrogantes económicas, tales como si la creación de grupos regionales de comercio supone un movimiento en favor de un comercio más libre o hacia una mayor protección, y si estos movimientos de estratificación del comercio mundial comprometen la eficiencia y al bienestar económico del mundo como un todo. (Chacholiades 1992).

Al definir la integración Fritz Machlup (1977) señala que: "en la búsqueda del significado y alcance de la integración, hay amplio consenso en torno a tres cuestiones: primero, que la integración se refiere, en lo fundamental, a la división del trabajo; segundo, que ésta implica libre movilidad de mercancías o de factores o de ambos; tercero, que discrimina a unos países, al mismo tiempo que elimina las discriminaciones entre otros, en el tratamiento que reciben las mercancías y los factores. Sin embargo, a pesar de haber acuerdo en sus aspectos generales, no lo hay sobre la definición de integración".

El significado de integración, en el esquema de las formas de negociación comercial internacional en la búsqueda de afinidades y de complementación económica, se ajusta a la asociación entre países; la dinamización de los mercados de dos o más países es el objetivo de las iniciativas de integración. Cuando se intenta integrar las economías de varios países, difieren los resultados y consecuencias de tal intención,

¹¹ De 1957 a 1972, la Europa Comunitaria, CEE, la formaban: Alemania Federal, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo. En 1973, se sumaron Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido. Desde 1981, bajo la CE, se incorporó Grecia, seguida por España y Portugal en 1986. En 1990 se admitió en la UE a la Alemania unificada, al asociarse Alemania Democrática. Desde 1995, la UE integra además a Austria, Finlandia y Suecia.

dependiendo de su grado de desarrollo. Son diferentes los modelos que integran economías industrializadas, que países subdesarrollados, o naciones avanzadas con otras de desarrollo inferior, como en el caso de México frente a sus vecinos del norte.

La integración económica involucra fenómenos económicos y políticos, que se manifiestan a través de un proceso de creación de interdependencia entre países o entre sus sectores económicos, que se formaliza en un determinado nivel de institucionalidad para coordinar políticas comunes, bajo una estructura institucional supranacional (Guerra 1991). La interdependencia internacionaliza las economías nacionales, dando origen a una economía de nuevas dimensiones, cuantitativa y cualitativamente diferente de sus componentes individuales. Este proceso difiere en su perfil, dependiendo del grado de desarrollo de las economías que se integren mutuamente. La integración hace propicia la supranacionalidad de los bloques emergentes generando cambios en las relaciones internacionales (Arellanes 1995).

La interpretación más difundida sobre las etapas de la integración económica es la elaborada por Bela Balassa (1976) quien las concibe como un proceso gradual constituido por fases de evolución ascendente, desde el club de comercio preferencial hasta la unión económica, transitando por el área de libre comercio, la unión aduanera y el mercado común. En el paso hacia formas superiores, las barreras al comercio van poco a poco desapareciendo, hasta llegar a la disolución de todas las fronteras incluyendo las políticas. La observación empírica del caso europeo, es ilustrativo sobre la forma como se ha ido construyendo un bloque político económico desde sus inicios modestos de armonización económica, basada en el impulso común a la industria siderúrgica, a través de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y de la unión de aduanas entre Bélgica, Holanda y Luxemburgo (BENELUX).

Las cinco etapas "clásicas" de la integración económica implican diferentes formas de asociación regional hacia la creación de acuerdos regionales de comercio, alternativos al multilateralismo, por ahora estático, de la OMC. A través de un paso a otro de integración, se dan las siguientes fases, también descritas por Balassa: la integración comercial (que liberaliza el tráfico de mercancías), la integración factorial (que deja abolidas las restricciones al movimiento de los factores de la producción), la integración de políticas (que supone la armonización de las políticas económicas nacionales), y la integración total (en la cual se unifican dichas políticas).

Aunque cualquier tipo de bloques económicos tiende a agilizar el comercio, no hay que descartar que, su constitución supone privilegios para sus países miembros y al mismo tiempo discriminación hacia el resto del mundo. Como lo expuso Jacob Viner (1950): "mediante la abolición de tarifas dentro de la unión, y el mantenimiento de las mismas hacia terceros países, una unión aduanera auspicia la supresión de discriminaciones entre los artículos de producción interna y los bienes manufacturados en los países afiliados, y al mismo tiempo aumenta la discriminación entre los artículos producidos por países miembros y los que no lo son". En otras palabras, se tiende a

aumentar la competencia y el comercio entre los países miembros y esto representa un comercio más libre, pero al mismo tiempo se provee relativamente más protección contra el resto del mundo y esto propicia estímulos a la discriminación contra países ajenos.

Viner suponía que, dentro de un mundo imperfecto lleno de restricciones económicas, si la "creación del comercio" que resulte de la eliminación de barreras internas pesa más que la "desviación del comercio" que surja como consecuencia de la discriminación en contra de las exportaciones de los países no miembros, entonces el comercio regional será un sustituto imperfecto pero aceptable del libre comercio global.

La repercusión dual de las formas de comercio preferencial, advertidas por Viner, es el fenómeno de creación y desviación de comercio. Cuando el desplazamiento en la localización nacional de cierto bien es tal que promueve nuevas transacciones económicas, se está creando comercio, pero si, por el contrario, el desplazamiento en la localización nacional de la producción distrae el flujo de comercio ya existente de un país a otro, se estará desviando comercio.

Desde el punto de vista de los teóricos del comercio internacional, las asociaciones de libre comercio presentan dos series de efectos, unos estáticos, que son los descritos por Viner y otros dinámicos, que son: mayor competencia, estímulo al cambio técnico, estímulo a la inversión y economías de escala. La manifestación de estos cuatro efectos no siempre es del todo evidente, por lo que suscita controversias y desacuerdos entre los estudiosos. (Kindleberger y Lindert, 1978). Al eliminarse los aranceles y expandirse el mercado entre países, crece el número de competidores, la competencia se vuelve más efectiva y estimula el desarrollo de nuevos productos, generando cambio tecnológico. Ante el crecimiento de la competitividad y de la tecnología, aumentan las inversiones, que en un mercado amplificado propician economías de escala.

1.2.4. EL IMPACTO DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Ernest H. Preeg (1989) afirma que existen tres razones políticas para procurar el libre comercio regional. La primera es defensiva, como fuerza que contrarresta a los socios más importantes del intercambio o a los miembros de otros bloques comerciales. La segunda es que el libre comercio regional es un accesorio del sistema multilateral del GATT (hoy OMC), pues la liberalización del comercio a nivel multilateral es limitada e incierta, mientras que los socios comerciales regionales tienen un interés mutuo en el libre comercio, con toda la coordinación política que se necesita para sustentarlo. La tercera radica en que los acuerdos regionales de libre comercio pueden ser piezas que sirvan para la construcción de un libre comercio más amplio o multilateral en el futuro.

El estímulo hacia el regionalismo virulento de los noventa tiene su origen en el ALC de 1988, en la movilización de la CE para dismantelar, desde 1992, el libre flujo de bienes, servicios, capital y fuerza de trabajo entre sus estados miembros, y en el dinamismo de los países del Pacífico asiático. Aunque el impulso de estas tres áreas del comercio mundial difiere en su naturaleza y origen, y su coincidencia cronológica resulte accidental, implican acontecimientos muy significativos para el sistema comercial mundial, puesto que estimularán una creciente integración económica en las áreas de mercado más grandes y ricas del planeta, e impondrán una nueva tendencia en el sistema comercial mundial.

El carácter estratégico político económico de la formación de bloques regionales es descrito por Michael B. Smith (1989) quien advierte que: "Los defensores de la adopción de arreglos regionales o bilaterales para estimular el progreso multilateral presentan dos argumentos importantes: primero, el valor de los acuerdos como modelos para los métodos de liberalización del comercio -modelos que también cumplen la función de sentar un precedente- en especial en áreas nuevas como los servicios y, segundo, su efecto potencial como "tiro de advertencia" para las naciones que prolongan las negociaciones multilaterales

En la literatura crítica hacia el multilateralismo y la tendencia a la proliferación de la regionalización o formación de bloques comerciales, en primera instancia, económicos por extensión, y políticos en potencia, se advierten dos enfoques, el de quienes advierten que el multilateralismo será sustituido por el regionalismo, y el de quienes ven en el regionalismo un vehículo de estímulo y tránsito hacia un multilateralismo que deje atrás el letargo que le ha caracterizado. (Méndez 1992).

El mundo no se cruzó de brazos en espera del inicio, curso y desenlace de la Ronda Uruguay; importantes acontecimientos, alternativos al multilateralismo del GATT, ocurrieron paralelamente. De entre ellos, destacan el ALC, el anuncio del mercado único de la CE que se convirtió en UE y las negociaciones del TLCAN. Otro desarrollo, fuera del GATT, fue la creciente importancia de fortalecer los derechos de propiedad intelectual en un momento de aceleradas transformaciones tecnológicas. Estos eventos propiciaron fuertes presiones de las ET del mundo industrializado, favorables a la intervención gubernamental. La inoperatividad del GATT para atender estas cuestiones abrió el camino a las opciones bilaterales y/o regionales. En el caso de tópicos relacionados con el sector servicios ocurrieron la misma clase de búsquedas de soluciones negociadas alternas.

Su desgaste e inadecuación, así como la demora en el inicio, transcurso y desenlace de su última ronda, propiciaría una lluvia de cambios que agudizaron la crisis de credibilidad del GATT y lo que, sobre todo, este pseudoorganismo representó: la autoridad del multilateralismo como paradigma que gobierna al comercio mundial. Al advertir la urdimbre de toda esta problemática, se incluyeron en la agenda de Punta del Este, los temas más exhaustivos y ambiciosos desde su fundación, entre los que de

manera destacada se incluye el primer esfuerzo serio por otorgarle cariz institucional a su inmadura condición de "acuerdo provisional", (Aho y Ostry 1990), al convenirse su reemplazo por la OMC.

La tendencia de creación de bloques regionales de comercio se inscribe en el porvenir de la OMC. Mediante el virtual conflicto en las formas de organizar el comercio mundial, lo que realmente está en juego es el multilateralismo y sus perspectivas, en un mundo marcadamente regido, al menos en su dimensión económica, por un sistema tripolar. El regionalismo bilateral o plurilateral, tiende potencialmente a crear conflictos de política interna, pues crea tensiones en los sectores productivos, además de politivismos, lo que ocasiona problemas en política exterior con aquéllos que han sido discriminados por no formar parte de los convenios.

A pesar de los elementos negativos asociados al regionalismo, las negociaciones que lo auspician tienen ventajas prácticas, ante lo tortuoso que pueda resultar la liberalización multilateral potencial. Es frecuente que se planteen problemas comerciales claramente bilaterales o regionales que pueden abordarse mejor en forma directa que en el ámbito multilateral. No obstante, en los conflictos muy localizados en las esferas bilateral o regional, no sobraría, sino al contrario sería muy provechoso, un control más estrecho bajo normas multilaterales claras, pero sin duda las soluciones prácticas a problemas inmediatos se suelen atender de manera más ágil entre los países involucrados.

En su papel hacia la liberación del comercio, el regionalismo es una alternativa factible, sin embargo, deberá cuidarse su impacto negativo, en el sentido de que la desviación del comercio que provoque sea compensada con elementos que favorezcan su creación, lo que deberá traducirse en una mejoría global en la distribución económica y un incremento de la actividad comercial. De acuerdo con ello, si los bloques de comercio generan economías de escala, es casi seguro que creen beneficios netos para el comercio. Los terceros países disfrutarán de los beneficios de la expansión de las economías internas dentro del área regional. Al margen de las ventajas que genere este crecimiento económico, será imperativo minimizar el impacto de la desviación del comercio, prohibiendo cualquier incremento de barreras externas después de la consolidación del acuerdo regional.

Los desafíos que plantean los diferentes esquemas de integración no se limitan a sus repercusiones económicas; afectan de manera muy sensible el ámbito político de aquellos países, que deciden participar en los diferentes esquemas de complementación económica. La sensibilidad política que suponen estos agrupamientos dependen, como ya se ha expuesto, del grado de cohesión que adopten las naciones que así se involucran. En el mundo global, la crisis de la concepción clásica capitalista de las naciones-estado y del atributo "irrenunciable" de la soberanía que supone su identidad, el proceso de estratificación económica, expresado en la formación de bloques de

comercio supone un reto y un riesgo de disolución de los viejos valores nacionales, hacia la transformación de un nuevo orden mundial: el del capitalismo global.

La reorganización internacional, en forma de bloques, impondrá retos formidables a las relaciones internacionales del futuro. Al respecto, Paulino Arellanes (1995) advierte que, "un organismo de vocación universal, como lo es la ONU pierde fuerza en la creación de los Bloques, porque dada la burocratización existente, y su estructura que ya no corresponde a estas alturas a la nueva realidad mundial; la supranacionalidad tiene que ser más pragmática y de acción rápida, de aquí la necesidad de que cada bloque tenga su propio espacio supranacional donde se resuelvan los problemas, conflictos y controversias de los estados componentes."

CAPÍTULO SEGUNDO

2. LA RECOMPOSICIÓN ECONÓMICA DE LA HEGEMONÍA ESTADOUNIDENSE

(LA FORMACIÓN DEL BLOQUE DE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE)

La estructura del poder y la riqueza en el sistema mundial de la Posguerra Fría obliga a EU a readaptarse. Ante el decaimiento de su fortaleza económica, se ve forzado a compartir su hegemonía. El nuevo orden Internacional de bloques emergentes resultó demasiado tentador para EU, ante un GATT en crisis, como para decidirse a incursionar en esquemas de liberalización del comercio de mercancías y capitales, comenzando con su propio entorno geográfico, el continente norteamericano.

Al adaptarse EU al nuevo orden mundial de la Posguerra Fría aprovecha el poder persuasivo de la fuerza económica de su comercio, a través del enorme peso de su mercado. La formación de bloques constituye un proceso que no le es ajeno a Washington. Con la enorme experiencia de convertir en arma estratégica de su política exterior a sus notorias intervenciones en las transacciones económicas internacionales, su interés por determinar el perfil del sistema económico mundial se expresa en los reacomodos de su hegemonía, ahora compartida con Alemania y Japón, su influencia dominante en el GATT/OMC y sus esfuerzos por combatir las frustraciones del multilateralismo, acordando la liberalización de su comercio con Israel y Canadá.

Merecen una exposición separada los acercamientos de EU al nuevo ámbito global y la fase bilateral del naciente bloque norteamericano.

La urgencia por adaptarse a un mundo sin polo socialista antagónico obliga a EU a reformular la estrategia de su política exterior. El deterioro de su condición de gran poder hegemónico habrá de obligar a la potencia norteamericana a buscar refugio de poder y riqueza, replegándose hacia el ámbito geográfico de su propia región, el continente de América del Norte.

2.1. EL PROCESO DE INSERCIÓN DE ESTADOS UNIDOS EN LA ECONOMÍA GLOBALIZADA

El colapso del socialismo, el auge económico de Japón y la acelerada consolidación del bloque económico europeo occidental enfrentan a EU con una nueva realidad. En el nuevo orden mundial, Alemania y Japón se convierten, junto a EU, en nuevos actores protagónicos del equilibrio del poder emergente. La estrategia estadounidense ante el fin de la bipolaridad, que compartía con la URSS, consiste en aprovechar la fuerza de su industria y su mercado para diseñar un esquema normativo que le sea propicio. El escenario de bloques emergentes obliga a EU a explorar la vía de la estratificación de mercados, que recorre inicialmente al convenir un acuerdo de liberalización comercial con Israel, que habría de servirle como la antesala hacia el ALC con Canadá, y finalmente el TLCAN con Canadá y México.

El declive del poder económico de EU que le obliga a compartir su hegemonía, en los ámbitos comercial y financiero, no impide que mediante su legislación comercial ejerza influencia en el orden económico mundial. Para finalmente exponer su acercamiento a opciones alternativas de asociación ante un multilateralismo en crisis, a continuación se pasa revista a los reacomodos político económicos de la condición de EU como máxima potencia, el manejo jurídico de su poder comercial y sus estrategias de fomento de ZLC, bajo su tutela, en el Pacífico, en América y con Israel.

2.1.1. ESTADOS UNIDOS ANTE EL NUEVO ORDEN MUNDIAL

La declinación del predominio de EU en el equilibrio del poder mundial suscita debate; desde los años setenta se advierten signos de decadencia ante la irrupción de otros países, capaces de desafiar su hegemonía económica global. Los indicadores sintomáticos más elocuentes de su debilidad se manifiestan en su comportamiento económico frente al resto del mundo. Sus dificultades crecientes para sobreponerse a la competencia internacional, cada vez más tenaz, lo obligan a buscar repliegues estratégicos que demandan acciones diferentes para mantener su supremacía. Ante su inexorable declive debe compartir su primacía para proteger sus intereses; los tiempos de la adopción solitaria de sus iniciativas de alcance mundial se han ido para siempre. Frente a una economía mundial globalizada y estratificada, debe rediseñar sus objetivos de política exterior, modificando el orden de sus prioridades. En su empeño por adaptarse, la importancia de las cuestiones económicas le reclama espacios prioritarios en sus relaciones internacionales. En su lucha por preservar el poder, el dominio de los mercados internacionales le impone un desafío impostergable.

En la academia, en la opinión pública y entre los políticos estadounidenses se ha debatido el estado actual de la hegemonía de ese país. Se enfrentan quienes preconizan la revitalización de su internacionalismo unilateralista contra los que presagian el deterioro irreversible de su supremacía. Se redetine y redimensiona el papel de EU ante el nuevo orden mundial de la Posguerra Fría. El final de la Guerra Fría de la bipolaridad no fue el resultado del triunfo de EU sobre su contraparte soviética, sino la consecuencia de severas fracturas estructurales del socialismo, aconteciendo en un período de franca decadencia económica de EU frente a Japón y Alemania.

A pesar de las evidencias empíricas de las tesis de los declinistas, el vigor de los antideclinistas o "renacentistas" ha logrado imponerse en la esfera política; aunque se admita el deterioro como tendencia irreversible. Se reconoce la pérdida del poder económico y la inclusión de nuevos actores en el escenario internacional con riesgos inéditos de naturaleza transnacional. La difusión del poder más que la transición hegemónica de un país a otro (Nye 1990), según los antideclinistas, es el escenario que encara EU y que, como las otras potencias, inferiores en poderío, padece de una progresiva restricción para el logro de sus metas y el control del acontecer mundial.

El problema que enfrenta EU no es su declinación o remplazo por otra potencia, sino su adaptación a la naturaleza cambiante del poder que hereda de la globalización en todas sus manifestaciones (Ezcurra 1992). Al finalizar la Guerra Fría, EU ostentó un "status único" en el mundo, como lo señalaran la Administración Bush y sus apologistas, el único superpoder de alcance realmente global. Para Zbigniew Brzezinski (1992), EU es un superpoder y ningún otro país posee los atributos necesarios para ejercer una influencia global efectiva, en términos de alcance militar, incidencia política, impacto económico e, incluso, atractivo social y cultural. Sin embargo, el sistema global emergente no estará basado en su hegemonía, pues ha perdido poder, sino en un sistema de poder compartido, entre los grandes centros de decisión política mundial.

La necesidad de compartir el predominio, como gran centro hegemónico, es el desafío ante la declinación económica, sufrida a pulso en el transcurso de los años de posguerra. Los efectos de la interdependencia económica, la globalización de los mercados, la erosión de los estados nacionales y la irrupción de nuevos actores transnacionales, determinan la aprensión hacia los males económicos en el diagnóstico del decaimiento de la supremacía estadounidense.

La decadencia económica presiona a EU a reconocer la necesidad de un nuevo orden mundial, basado en un multilateralismo global regulado y orientado hacia la dimensión económica en el equilibrio de fuerzas del poder mundial. La condición de "primus inter pares" que reclama Nye para ese país, advierte que la seguridad colectiva global no podría lograrse a expensas del liderazgo estadounidense, que pese a su debilidad económica, disfruta aún de supremacía militar, influencia política planetaria y difusión de valores culturales e ideológicos.

A pesar de sus diferencias, todos los analistas admiten que EU enfrenta la declinación de su poder en el sistema internacional. Su economía muestra una senda descendente. Lo que distingue a los observadores es el grado de esperanza en que el proceso pueda revertirse, así como el impacto que tenga sobre la trascendencia general del poder.

Al exponer su perspectiva sobre la declinación, Charles A. Kupchan (1992) sugiere tres causas. La primera obedece a la transmisión de capacidad económica y tecnológica desde el centro (EU) hacia la periferia, que le fue tributaria durante la Posguerra. Por razones impuestas por la estrategia contra el poderío soviético, la política de contención le costó la declinación voluntaria. Ayudando a reconstruir la infraestructura de otros países mermó su predominio económico, propiciando la resurrección de potencias aliadas, otrora enemigas.

La segunda fuente de declinación está en los desajustes sociales y políticos, producto del alto nivel de vida alcanzado por el pueblo estadounidense; la bonanza propició ineficiencia y abandono del espíritu competitivo y empresarial.

La tercera fuente del declive, fuertemente respaldada por Paul Kennedy (1985), sugiere que los costos de mantener un espectro amplio de compromisos políticos socavó gradualmente su fuerza económica, tal como les ocurrió a otros imperios.

Al pasar revista a los orígenes del declive, destaca el referente a la difusión del poder económico mundial, como causa principal del debilitamiento de su hegemonía. Sin embargo, el peso y trascendencia del poder militar, y la influencia de la exportación y explotación de los valores culturales estadounidenses, parecen jugar un importante papel de elementos de contrapeso. El poder debe apreciarse bajo una óptica multidimensional, que incluya lo económico, lo militar y lo cultural. Se debate la influencia y predominio de cada faceta del poder, sobresaliendo la rivalidad, entre quienes le confieren mayor peso a los ejércitos y arsenales, y aquéllos que suponen que la influencia cotidiana en el ámbito internacional es ante todo el producto del poder económico.

En la controversia sobre la hegemonía, los críticos antideclinistas o "renacentistas" como Joseph S. Nye Jr. (1988) y Henry R. Nau (1990), entre otros, relativizan su significado, Nye advierte dos cambios en la posición mundial de EU que tienen raíces profundas. Uno es que el poder en la economía mundial se ha difundido crecientemente entre otros países, y particularmente entre los aliados de EU, como resultado de su política de Posguerra, que propició el fomento de su recuperación. La otra se refiere al impacto de la interdependencia internacional en la posición de EU. El potencial de todos los países para influir en el sistema internacional se ha reducido sustancialmente como producto de la globalización. El incremento en el número de actores, los cambios en su naturaleza y la variedad de nuevas cuestiones son ingredientes que imponen un escenario inédito a los países con vocación hegemónica.

Según el enfoque de Nye, que admite el deterioro del poder absoluto de E.U., ese país seguirá siendo una potencia preponderante en una estructura multipolar.

Todos los estudiosos de la hegemonía de EU aluden a la importancia de la dimensión económica del poder; desde Paul Kennedy, declinista a ultranza, hasta Henry R. Nau, renacentista radical. Lo económico hunde o sustenta a la plataforma de supremacía de ese país. Así, mientras que Kennedy juzga corrosiva la asignación de tantos recursos a la industria bélica, Nau se congratula de la condición de su país, como único cuyo poderío militar genera confianza, y cuya moneda apoya a un comercio más libre, resultando fundamentales para el orden planetario.

Según los declinistas, de la decadencia económica depende la trayectoria hacia el declive político. Para quienes admiten el deterioro económico, pero confían en la salud de la dimensión política del poder, la alteración de todos los escenarios del sistema internacional está provocando una readecuación de la hegemonía que demandará un nuevo equilibrio, basado en el predominio militar sobre el multipolarismo económico.

2.1.2. DEL OCASO ECONÓMICO A LA HEGEMONÍA COMPARTIDA

EU padece conflictos económicos severos, desde la década de los setentas, la primacía que lo distinguió se perdió a expensas de otros países que muestran mayor dinamismo en la competencia internacional. Aunque existen diversos indicadores de su desgaste, no sería exagerado atribuirle a la mengua en su productividad gran parte del origen de su decadencia. La contracción de la productividad ha dañado a su industria y afecta por extensión a su comercio exterior, impactando sus relaciones monetarias y financieras internacionales comprometiendo su equilibrio fiscal. El descenso de la productividad muestra varias anomalías que atrofian su poderío económico. Los indicadores de su debilidad son sus déficit fiscal, comercial y el de su posición neta de inversiones internacionales. El origen de todos ellos radica en el magro desempeño de la productividad frente a la competitividad de países más dinámicos.

¿De qué ha dependido la declinación en la productividad en un país que lo tuvo todo para preservar su supremacía? La respuesta está en la nueva división internacional del trabajo que ocurre en la globalización de la economía. EU ha participado frustradamente en los procesos que conforman el capitalismo global; ha contribuido a esta nueva etapa en la forma de producir, comercializar y consumir, pero ha mantenido rígidos en su aparato productivo. En todo este proceso no ha sido ajena la tendencia del desarrollo tecnoindustrial y el impacto que éste ha tenido en la redistribución mundial del Poder (Martínez Cortés, 1996).

La declinación de la productividad de EU se hace evidente ante la manufactura global de bajos salarios y tecnología manufacturera "flexible". Las empresas transnacionales, ávidas de incrementar sus márgenes de ganancia y los NIC han sido los promotores del reciente auge de los bajos salarios y la alta tecnología manufacturera, que especialmente en el Tercer Mundo ha venido socavando la capacidad productiva de EU. James M. Cypher (1992) advierte que a medida que los bajos salarios en la manufactura y la alta tecnología crecen al interior de la economía global, EU cede porciones significativas de su mercado doméstico a productores extranjeros y se ve forzado a bajar sus salarios domésticos para enfrentarlos.

El desempeño económico de EU muestra un perfil deprimente. El déficit triple exhibe un deterioro generalizado. En los años ochenta, el déficit en la posición neta de las inversiones internacionales indica que ese país se convirtió de la nación acreedora más grande del mundo, con un superávit de 137 mil millones de dólares en 1982, en la más endeudada con un saldo negativo de 650 mil millones de dólares en 1989 (Glickman y Woodward 1989). El déficit fiscal se situó en más del 6% del PNB en 1991 y el déficit comercial fue de 100 mil millones de dólares en 1990. (Farnsworth 1991).

Las estrategias de disminución salarial, para enfrentar las presiones de la competencia externa, han generado en EU consecuencias macroeconómicas negativas; las tácticas de recorte salarial reducen la tasa de crecimiento del consumo masivo y abaten la tasa de inversión inducida que podía haber existido, si las corporaciones hubieran adoptado un enfoque de alta tecnología para la reestructuración industrial.

La inserción de EU en el comercio internacional ha sido obtusa; se ha traducido en el traslado de ciertos procesos productivos al extranjero, en la búsqueda de bajos salarios fácilmente obtenibles en países como México o los de la Cuenca del Pacífico. Esta tendencia socava el bienestar de la clase trabajadora estadounidense cuyo status salarial ha sido históricamente sólido y elevado. Los agentes que han promovido este proceso han sido sus mismas transnacionales.

El anémico crecimiento de la productividad de la economía de EU obedece a múltiples causas, entre ellas la disminución de las inversiones, la falta de gasto para la investigación y desarrollo, las deficiencias educativas, el incremento del gasto en los subsidios a la beneficencia pública, la condición cambiaria del dólar y las inadecuadas relaciones entre el Estado y el capital, y entre el capital y el trabajo. Todos estos factores de freno al crecimiento productivo contrastan notablemente con lo que ocurre en las economías rivales de Alemania y Japón.

Además de los ámbitos industrial y comercial que dependen del estado de la productividad manufacturera, y de cuyo descenso da cuenta el déficit comercial y el de la posición neta de las inversiones internacionales, el impacto de estos flujos descendentes afecta la esfera fiscal. Arthur MacEwan (1992) afirma que EU se enfrenta a un

agravamiento de su crisis fiscal, que tiene sus manifestaciones en todos los niveles del gobierno.

Tanto el desgaste de la productividad como la crisis fiscal que enfrenta EU signan el caso de su poderío económico, siendo manifestaciones sintomáticas de desajustes que obedecen a diversas causas. El punto de inflexión se ubica a principios de la década de los setentas; el fracaso bélico en Vietnam, el derrumbe de los acuerdos de Bretton Woods, el histórico registro del déficit comercial y el súbito poder de los países de la OPEP fueron acontecimientos que, sumados al éxito relativo de Japón y Europa Occidental y la fortaleza militar soviética, limitarían el poderío estadounidense. EU era extremadamente poderoso, como ningún otro país, pero su capacidad de fijar reglas en la economía internacional había quedado irreversiblemente mermada.

Si EU fue capaz de disfrutar de la bonanza económica, en los años cincuentas y sesentas, gracias a la infraestructura normativo económica, que como potencia líder y autosuficiente estableció a mediados de los años cuarenta en Bretton Woods, para las décadas de los setentas y ochentas se convirtió en víctima del nuevo escenario económico internacional que en gran parte diseñó. Los sucesos petroleros de los años setentas ilustran la conexión entre las relaciones del poder internacional y la inestabilidad de la economía de EU. A raíz de la discrepancia de sus tendencias se provocó un alud de desequilibrios que alterarían el viejo orden económico internacional. Movimientos desordenados de los tipos de cambio, cambios bruscos en las balanzas comerciales, una efervescente expansión de la deuda internacional, así como cambios frecuentes y extremos en políticas monetarias y fiscales entre distintos países, generalmente inconsistentes entre sí y que, en la ausencia del poder rector de EU para imponer políticas comunes y regular la operación de los mercados, han hecho de la inestabilidad el sello distintivo de la nueva era (MacEwan 1992).

Otro ámbito de la pérdida de poder económico se aprecia en el sistema monetario y financiero internacional. Ante el surgimiento de Japón como principal acreedor mundial, desde la segunda mitad de la década de los ochentas, y la consolidación de Alemania como el país eje del Sistema Monetario Europeo, la posición internacional de EU que se convirtió en importador neto de capitales en 1985, lo que no ocurría desde 1914, provoca una nueva conformación del sistema financiero internacional. A pesar del decaimiento norteamericano, el dólar sigue siendo la divisa clave, pero sin ejercer liderazgo excluyente.

En el orden monetario y financiero es innegable la irrupción de un mundo multipolar, que se fundamenta en el marco alemán y el yen japonés como divisas internacionales, así como la creación de bloques monetarios, en torno a estas monedas. La economía mundial se somete a una condición sui generis del poder de EU que Antonio Gutiérrez Pérez (1992) ilustra, como de liderazgo monetario sin hegemonía y de deudor neto pero dueño de la principal divisa internacional. El deterioro económico de la hegemonía tiene orígenes diversos y complejos. En su transcurso ha sido determinante

el problema de la pérdida de competitividad por el rezago de la productividad, así como la discrepancia entre el gasto militar y su financiamiento fiscal deficitario, que junto con la conversión de la economía en deudora neta propician la crisis del dólar, rasgo esencial de decadencia. La trascendencia mundial de este proceso está ocasionando ajustes estructurales de todo el sistema económico internacional que aún no concluyen y que distan mucho de excluir a EU que, después de haber ostentado la condición de país rector, se convierte en el actor más influyente del orden económico mundial.

El declive político y el ocaso económico de EU frente al nuevo orden mundial de la Posguerra Fría lo obligan a redefinir los límites de su hegemonía, bajo la perspectiva multidimensional del poder en un nuevo régimen de equilibrio mundial basado en la tripolaridad económica. La trunca formada por EU, la UE, y Japón se verá forzada a ser muy armónica en sus acciones conjuntas para desactivar conflictos que pongan en jaque el nuevo equilibrio mundial, pues la "mano invisible" no resultaría eficaz, ya que habría asuntos que no podrían abandonarse a la autorregulación o al "laissez faire", tales como la proliferación de aranceles, el equilibrio ecológico, las migraciones masivas y hasta el comercio mundial. Estas importantes materias de interés planetario abren la opción globalista a Europa y Japón. (Zoellick 1990).

Entre las fuerzas de la riqueza y el poder, bajo el influjo del comercio y la política, ante la pugna de intereses del mercado y del Estado, EU debe reconstituir su liderazgo económico en el sistema internacional. La inconsistencia entre su supremacía económica y su preeminencia militar lo obliga a procurar reacordos que no lo marginen del acontecer económico planetario. La necesidad de aplicar estrategias diferentes de participación en la economía mundial, va dirigida a su urgencia de preservar su condición de poder central y eje referencial del orden capitalista mundial.

Bajo el Sistema de Bretton Woods (SBW), la economía internacional giró en torno al dólar de EU; había un régimen cambiario fijo que dependía de la convertibilidad de esa divisa en oro. El papel central de la moneda de EU y su imprescindible estabilidad, le confería a ese país rector la facultad supranacional de imponer políticas macroeconómicas al resto del mundo, sometido al régimen del FMI, que se ocuparía de los problemas de la estabilidad a corto plazo, proporcionando fondos e imponiendo programas cuando los gobiernos no pudieran cumplir con sus cuentas externas. El BIRF, apuntalado por diversos bancos regionales, procuraría el crecimiento económico a largo plazo, y el GATT facilitaría la liberalización del comercio internacional. En cada caso, mediante derechos formales de voto, a través de la aportación de una cantidad considerable del presupuesto, y mediante su poderío político y económico, el gobierno de EU dominaba por completo dichas organizaciones (MacEwan 1992).

Las grandes corporaciones transnacionales, con sus matrices en EU y sus subsidiarias en el resto del mundo, le otorgaron el poder que sirvió de combustible al expansionismo internacional de su gobierno. Simbióticamente el poder político impulsó al económico y viceversa. El dólar sobrevaluándose, como consecuencia de los acuerdos

monetarios, encarecía el valor de las exportaciones de EU, abaratando al mismo tiempo los activos extranjeros adquiridos por sus empresas. Ante estas tendencias, los países europeos restringieron sus importaciones fomentando su industrialización. En el Tercer Mundo, especialmente en América Latina, se favorecía el proteccionismo para impulsar la industrialización. Las principales firmas industriales estadounidenses jugarían un papel protagónico en la expansión económica de la Posguerra en los años cincuentas y sesentas, participando activamente en los procesos descritos.

La fortaleza del gobierno y de las empresas de EU en el sistema internacional se tradujo en el auge del capitalismo entre 1945 y 1970. Los acuerdos financieros estables, las escasas barreras al movimiento de fondos de inversión y una organización relativamente abierta al comercio, se tradujeron en el crecimiento de las transacciones internacionales, a través de una mayor integración de las economías capitalistas (MacEwan 1992).

El declive de la economía estadounidense, ocurre en los años setenta con la clausura que en 1971 Richard M. Nixon hiciera del SBW, al admitir la inconvertibilidad del dólar en oro. El auge previo supuso una transfusión de recursos y poder a favor de las economías europeo occidentales, especialmente la de la República Federal Alemana y la japonesa. La ayuda gubernamental de EU y la inversión de sus empresas lograron la reconstrucción de la economía internacional y la expansión de los intereses comerciales y políticos de Washington. Se establecieron centros alternativos de crecimiento económico; los tentáculos de la dominación estadounidense, constituidos por sus transnacionales, se enfrentaban a la competencia creciente de otras firmas y corporaciones empeñadas en rivalizar cobertura mundial.

La nueva presencia protagónica de Alemania y Japón en la economía internacional, le impone a EU la necesidad de coordinar acciones. EU es cada vez más débil para imponer sus políticas económicas a sus aliados, viéndose forzado a adaptarse y ajustarse a los desafíos comerciales financieros y tecnológicos de Japón y Alemania, así como de potencias incipientes como los NIC. (Sullivan 1992).

En la conformación del nuevo orden mundial el acercamiento entre Washington, Tokio y Bonn (o Berlín, capital de Alemania unificada) se volverá decisivo para los intereses estadounidenses. La fuerza económica de Japón y Alemania, sumada a la de EU comprende un grupo de naciones que concentra al 9% de la población mundial, que produce el 40% de su riqueza. Las razones para que se tome en cuenta a las potencias económicamente más próximas a su poderío, obedecen a la necesidad de proteger su autoridad, revistiéndola del consenso que estos dos países aliados pueden concederle, otorgándole al mismo tiempo una mayor cobertura a la legitimidad de sus acciones. (Bergsten 1990).

La estructura triangular del poder hegemónico de la Posguerra Fría girará sobre el peso central de EU, potencia pivote de la política mundial, dada su condición de

poseer, con mucho todavía, la más grande economía del planeta, la fuerza militar más poderosa y una difusión de valores culturales de la mayor cobertura geográfica. Sin embargo, al lado de este poder central, Alemania y Japón, ante la presunción de que la disolución de la URSS y el socialismo de Europa Oriental, así como los virajes al capitalismo en China, muestran una tendencia irreversible, jugarán el papel de principales aliados hegemónicos del capitalismo global.

En la esfera económica, que es la que cohesiona los intereses mutuos de estas tres potencias capitalistas, se advierten diversos signos de interdependencia. EU es el principal socio comercial y financiero de Japón; pese a sus conflictos mutuos como el malestar estadounidense por su déficit comercial frente a Japón, o el japonés frente al déficit fiscal de Washington, es muy improbable que ocurriese una ruptura en sus fluidos intercambios económicos. Por su parte, Alemania resulta un atractivo polo de transacciones económicas con EU por su membresía en la UE, el creciente papel del marco alemán en la economía mundial y su posición financiera en Europa Oriental, donde existe el temor del surgimiento autónomo de una hegemonía económica germana. La influencia financiera de otros países, como EU, es deseable como agente equilibrador que ahuyente tales perspectivas. (Tamoff 1990). Cada una de las tres potencias quedará positivamente al frente de los tres bloques económicos más importantes del planeta.

2.1.3. LA ESTRATEGIA DE POLÍTICA COMERCIAL ANTE EL DETERIORO

El comercio ha sido un instrumento de regulación de la política internacional de EU. En su afán por preservar su liderazgo, su política comercial ha sido crucial en la configuración del orden internacional. Entre el librecambismo y el proteccionismo EU ha vinculado sus intereses de seguridad, manipulando el mercado mundial, imponiendo su autoridad como principal área consumidora y centro industrial más vasto del planeta.

Los objetivos diplomáticos y de seguridad nacional de EU se han apoyado en el recurso político de su mercado, el más grande del mundo, hasta debilitarlo, propiciando la recuperación de otros países. El comercio, no la "ayuda", aligeró los costos de la reconstrucción soviética. Una estrategia de estímulo a las importaciones y no a las exportaciones permitió combatir, por medio del comercio, la escasez de dólares en el mundo capitalista reduciendo su superávit comercial. El costo lo pagarían la industria y el empleo estadounidenses, cuando se revirtió la tendencia y hubo abundancia de dólares y desequilibrio deficitario en sus cuentas externas. Por la recuperación económica global y la contención del socialismo, EU redujo los aranceles a sus importaciones y toleró la discriminación a sus exportaciones. (Bergsten 1984).

Ante el deterioro de sus cuentas externas y la pérdida de competitividad, apoyado en la fuerza de su mercado, EU endureció desde la década de los setentas su política comercial favoreciendo el proteccionismo en su legislación comercial. Ante la declinación

de su comercio busca ampliar el acceso a sus exportaciones, llegando al extremo de forzar, en su favor, el curso de las transacciones de países competidores. En un nuevo clima de reivindicación mercantil, aplica una política comercial más uniforme y rígida, incapaz de modularse en función de las peculiaridades de sus socios más asiduos. A medida que el espacio para las concesiones se reduce por el recrudecimiento de la confrontación económica con los otros polos de capitalismo desarrollado, por la pérdida de capacidad competitiva en varios sectores y por la permanencia de elevados niveles negativos en los saldos comerciales, las presiones hacia el exterior se fortalecen (Pipitone 1989)

La tendencia contemporánea de su estrategia comercial muestra, por un lado un claro espíritu revanchista, pues su legislación propicia ajustes de cuentas externas con los países que mantienen "excesivos" superávits comerciales en su contra; y por otro el aprovechamiento de su poder hegemónico unilateral en el comercio mundial para proteger a sus sectores aventajados como los servicios y las telecomunicaciones. (Eckes 1992).

La estrategia comercial de EU en la Posguerra Fría ha dependido de su protagónico papel en el GATT (y la OMC) y sus leyes comerciales, que estimularon la negociación bilateral de acuerdos comerciales con Israel, y Canadá, y aceleraron la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT. La Ley de Comercio y Competitividad de 1988 (Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988) influyó en la normatividad del GATT, del ALC y del TLCAN. Se trata de un instrumento central de su política comercial. Su texto refleja los problemas que enfrenta su aparato productivo, expuesto al comercio exterior. Su productividad declinante y la transición hacia una economía terciarizada explican su carácter proteccionista. Fue firmada por el presidente Reagan el 23 de agosto de 1988. Sus antecedentes datan de la Ronda Kennedy, que propició la Ley de Comercio de 1974, de carácter fundamentalmente liberal, pues entre sus puntos básicos destaca el apoyo al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), así como de la Ley de 1979, a la que siguió la Ley de Comercio y Aranceles de 1984 o Ley Omnibus, que dio pie a la Ley de 1988. La Ley de 1984 es proteccionista y su estructura comprende gran parte del cuerpo básico de la de 1988. Entre otros aspectos relevantes, endurece al SGP implicando la exigencia de concesiones de los países beneficiarios; incorpora en las negociaciones comerciales internacionales áreas anteriormente descuidadas, tales como el comercio de servicios, y vincula la desregulación de la Inversión Extranjera Directa (IED) con la apertura del comercio internacional (Vega 1985). Además de fortalecer el carácter restrictivo de la política comercial, estimula el recurso de medidas unilaterales de protección, flexibilizando su aplicabilidad. Uno de los rasgos más relevantes de la Ley de 1984, es la autorización que otorgó al presidente de celebrar un Acuerdo de Libre Comercio con Israel. La aceptación y el estímulo de canales bilaterales de negociación implicó el abandono del multilateralismo, que se consideró estancado.

Siguiendo un patrón proteccionista, en 1988 se "modernizó" la legislación comercial de EU para responder al clima desfavorable de su economía. El Congreso

reclamaba una política comercial más dinámica, abriendo mercados, por lo que se diseñaron principios y estrategias de negociación hacia un mayor acceso al exterior, así como instrumentos para desalentar y eliminar prácticas desleales contra las exportaciones y el deterioro de su balanza comercial. Los tres rasgos básicos que distinguen la Ley de 1988 son: promoción de exportaciones, restricción de importaciones y mayor acceso a mercados. Bajo el primero se da autoridad al Ejecutivo para negociar acuerdos de liberación comercial, el segundo se inserta en su Sección 201 y el tercero en la Sección 301, referente al imperativo de ganar acceso a los mercados.

La importancia de otorgarle al Ejecutivo mayor autoridad para negociar, tiene impacto directo tanto en la OMC (antes GATT) como en acuerdos bilaterales. Al extenderse la concesión de negociación al Presidente se ratificó el mecanismo de "pista rápida" o "Fast Track Mechanism" en el Congreso, para agilizar la aprobación formal de acuerdos no arancelarios, inhabilitándose al legislativo para enmendar o revisar acuerdos comerciales que concierne el Ejecutivo, permitiendo su aprobación o rechazo solamente sobre el texto íntegro de los mismos y no de sus partes. De este mecanismo se beneficiaron los acuerdos de libre comercio que EU pactó con Canadá y México, y se aprovechó en la última Ronda del GATT.

Entre otras medidas de estímulo a la exportación, se acordó: a) modificar programas agrícolas para que los productos estadounidenses sean más competitivos, b) agilizar controles a las exportaciones, disminuyendo requerimientos de licencias de embarque y disminuyendo la lista de artículos controlados, c) se autorizó un monto de 980 millones de dólares en programas de capacitación laboral para mejorar la productividad de la mano de obra norteamericana.

En materia de restricción de importaciones, el Congreso redujo la influencia presidencial en relación a cambios en su flujo y en comercio desleal. Se prevén mecanismos de protección cuando industrias o sectores se vean amenazados, a juicio de la Comisión de Comercio Internacional estadounidense, concediéndoles "protección temporal" para recuperar niveles de competitividad. El objetivo principal de la Ley de 1988 es un mayor acceso a los mercados internacionales, alentando a otros países a reducir sus barreras a las importaciones. Se instruye al Ejecutivo a que obtenga mayores márgenes de reciprocidad y exija mejores y más rápidas soluciones contra la deslealtad comercial externa. Se combate a los países superavitarios ante EU, sin que interesen los superávits comerciales estadounidenses y se plantea forzar el acceso de productos, servicios e inversiones de EU, a los mercados externos bajo la amenaza de reducir su ingreso a los provenientes de países que no abran sus mercados. (Vega 1990).

La Sección 301, referente al acceso a mercados, habilita al Presidente a darle poderes al Representante Comercial del Gobierno (USTR), reservándose su autoridad en caso de sanciones, quien debe investigar y diseñar represalias contra países cuyas prácticas comerciales se juzgen no razonables, discriminatorias o desleales y amenacen al comercio estadounidense. Si alguna nación se halla "culpable", el USTR

emprenderá negociaciones para eliminar dichas prácticas, y en caso de no conseguirlo aplicará represalias.

Entre los aspectos sobresalientes de la Sección 301 de la Ley de 1988, se incluyen los abusos de los derechos de los trabajadores y de los programas gubernamentales de promoción de exportaciones (export targeting) como posibles causas de práctica desleal; la instrucción al USTR para que identifique a los países "desleales" (llamada "super 301"); la atención al acceso privilegiado a los mercados al sector de telecomunicaciones; y la exigencia al Secretario del Tesoro para que identifique y negocie casos de posible sobrevaluación monetaria contra el dólar (lo que se considera una ventaja comercial desleal), por parte de países cuyos gobiernos mantengan tipos de cambio artificialmente bajos para preservar posiciones superavitarias.

La Ley de 1988 privilegia esquemas de negociación bilateral aunque su marco respalda al multilateralismo. Sin embargo, su énfasis en la apertura de mercados, a través de la Sección 301, y del sector de telecomunicaciones muestra la tendencia de amenazas de medidas de represalia unilateral.

El exceso de presión que implica la Sección 301 atropella al Principio de NMF, ya que distorsiona la distribución de mercados, al apremiar a los países afectados a sustituir, por productos norteamericanos, importantes parcelas del mercado ocupadas por otros países. (Torres Chimal y Solís 1989).

La liberalidad que otorga la Sección 301 para aplicar represalias y juzgar unilateralmente si el resto del mundo cumple comercialmente con EU, al no caer en prácticas "no razonables, injustificadas o discriminatorias", le concede a su gobierno facultades de juez universal de las prácticas comerciales.

Al considerar que la Ley de 1988¹² pretende influir en el fortalecimiento del comercio exterior estadounidense, resulta oportuno cuestionarse si este propósito se compagina con una política macroeconómica adecuada, que en la búsqueda de la restauración del equilibrio comercial a largo plazo, demandaría una reducción del déficit fiscal, más ahorros y un tipo de cambio compatible con la competitividad internacional norteamericana, todas ellas, medidas que van más allá de un acceso mayor a los mercados externos y la restricción a las importaciones. (Destler 1986).

¹² A simple vista parece que la Ley de 1988 llevaba implícita una dedicatoria de advertencia contra Japón, responsable del principal déficit comercial bilateral, la UE y Corea del Sur, por supuestamente restringir las importaciones de equipos de telecomunicaciones, así como a Taiwan y Hong Kong por ser acusados de sobrevaluar sus monedas, gracias a lo cual preservan fuertes saldos comerciales superavitarios.

2.1.4. ESTADOS UNIDOS ANTE LA FORMACIÓN DE BLOQUES DE COMERCIO

La crisis del multilateralismo y la adaptación de EU a su deterioro hegemónico son los dos factores que explican su aproximación a las fórmulas actuales de integración comercial, según esquemas bilaterales o regionales. La trascendencia del dilema del empleo del bilateralismo o regionalismo frente al multilateralismo del GATT y la OMC cobra relevancia cuando las grandes potencias económicas hacen uso de estos mecanismos, poniendo en entredicho su viabilidad. La pertenencia de Alemania a la UE, la disposición de Japón a discutir su comercio directamente con EU y los tratados de este país con Israel y con sus dos vecinos son acontecimientos que establecen subsistemas de comercio que amenazan al multilateralismo institucional.

El bilateralismo y el regionalismo de EU impulsan al multilateralismo. Ambas vías cierran las filtraciones que deja la opción multilateral, además de permitirle insertar cuñas que facilitan las negociaciones en materias de su particular interés, como la agricultura, los subsidios, los servicios, la inversión y la propiedad intelectual, que abordó con Israel, Canadá y México. La política comercial estadounidense satisface así sus propósitos básicos, asegurar que los mercados extranjeros sigan abiertos a sus exportaciones, garantizar que las políticas comerciales externas no perjudiquen sus intereses y ayudar a sus empresas y trabajadores a adaptarse a la competencia internacional. (Bosworth y Lawrence 1989). Con estas metas se han desplegado acciones complementarias al multilateralismo desde el unilateralismo descarado, vía la amenaza de represalias de la Sección 301 de su Ley de Comercio para abrir mercados a sus exportaciones, hasta las negociaciones de acuerdos comerciales bilaterales o regionales.

Cuando un país adopta estrategias de integración con EU las relaciones con ese país pesan más que con el resto del mundo, como factor de atracción. No se concibe el comercio preferencial con EU como un complemento a las negociaciones multilaterales, como lo considera EU, sino como una reacción defensiva ante las amenazas del proteccionismo del bilateralismo de otro país con EU, (Fritsch 1989). Los objetivos básicos al negociar acuerdos preferenciales con EU son: mantener el acceso a su mercado, promover la diversificación del comercio, prevenir la discriminación y, sobre todo, mejorar y darle transparencia a las relaciones bilaterales con ese país.

Además del ALC y del TLCAN, EU ha propuesto dos proyectos de integración regional en América Latina y el Caribe y ha suscrito un TLC con Israel, teniendo en potencia un convenio bilateral con Japón.

LA INICIATIVA PARA LA CUENCA DEL CARIBE (CBI)

La iniciativa para la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Initiative CBI) es una estrategia comercial y de desarrollo que ofrece a la mayor parte de los productos de América Central y el Caribe libre acceso al mercado estadounidense, así como apoyo financiero para el desarrollo. A cambio de esto, los países receptores deben reestructurar sus economías, reduciendo su proteccionismo y haciendo competitivas sus exportaciones. A juzgar por sus resultados, el esquema, que data de 1983, no fue exitoso; sectores pilares de la exportación de la región, como el azúcar y los textiles, no se incluyeron en el programa, además se enfrentó sin fruto a arraigados intereses proteccionistas de los sectores empresariales de la agricultura y la industria en la región (Praag 1989).

La preocupación por el Caribe y Centroamérica, obedeció a razones geopolíticas, por las crisis de Nicaragua, El Salvador y Granada, ubicadas en la lógica de la confrontación Este-Oeste. Se proponía un "Mini Plan Marshall", ante la Revolución Sandinista, pues el Caribe es para EU una arteria comercial estratégica vital, ya que casi la mitad de su comercio, dos tercios de sus importaciones de petróleo y más de la mitad de sus productos estratégicos cruzan el Canal de Panamá o el Golfo de México, por lo que ofreció un "paquete" que combinaba incentivos fiscales para la inversión de sus empresas en la cuenca y la aplicación de asistencia económica, que en realidad era una forma de ejercer presión y control en los gobiernos de la zona. (Guerra 1988).

LA INICIATIVA PARA LAS AMERICAS (AI)

Un proyecto de mayor alcance geopolítico es la Iniciativa para las Américas¹³ (Americas Initiative AI), que comprende tres áreas claves para el desarrollo de América Latina y el Caribe: el fortalecimiento de las relaciones comerciales, el fomento de la inversión extranjera y la deuda externa. (Bush 1990). El proyecto, lanzado el 27 de junio de 1990, representa el primer planteamiento integral sobre las relaciones hemisféricas desde la Alianza para el Progreso en los años sesenta. Hace hincapié en el fomento del comercio y la inversión directa en lugar de privilegiar el otorgamiento de asistencia financiera oficial. Comercio y no ayuda, es el planteamiento central que se justifica ante la penuria financiera de EU. En su texto alaba la democratización continental y subraya la importancia de impulsar al máximo la apertura económica.

¹³ En la Reunión Cumbre de las Américas de diciembre de 1994 en Miami, el presidente Clinton y 33 jefes de estado americanos acordaron establecer una ZLC de las Américas para el año 2005.

Se trata de un proyecto de largo plazo, determinado hasta ahora unilateralmente por EU, que formalmente no incorpora las sugerencias latinoamericanas y caribeñas, de mayor acceso al mercado de EU. Su lanzamiento se vincula a la reacción de EU frente a la UE como una advertencia contra el riesgo de erección de la llamada "fortaleza europea", y sus perspectivas dependen del desempeño de proyectos previos como la CBI y el TLCAN (SELA 1992).

HACIA UN TLC JAPÓN-ESTADOS UNIDOS

EU y Japón absorben el 50% de las exportaciones y el 55% de las importaciones de la Cuenca del Pacífico, marcando ambos las pautas de las relaciones comerciales de la región (Millán 1992). Sin embargo, los riesgos de su deterioro han motivado a EU a revalorar el papel competitivo de Japón, buscando un armonioso acercamiento bilateral, pues constituye su relación comercial más trascendente y la más desequilibradora. (Bosworth 1992). La relación bilateral Japón-EU es el eje de la Cuenca del Pacífico. La intensidad y la diversidad, el caudal y la desigualdad del flujo de sus transacciones, a favor de Japón, ha inspirado la propuesta de un acuerdo de libre comercio entre ambos países. Sin embargo, la sugerencia es compleja; la terapia que corrija, o al menos disminuya, el crónico desequilibrio comercial debería involucrar ajustes de política macroeconómica, sobre todo en EU, así como de barreras indirectas al comercio y la inversión, especialmente en Japón. Arraigados recelos políticos, muy comprensibles dadas las aspiraciones hegemónicas (y los diferentes criterios culturales que las determinan) de cada país, dificultan las perspectivas de formar un área comercial que los integre. (Yanagihara 1990).

EL TLC ISRAEL-ESTADOS UNIDOS

En los últimos oleajes de la confrontación Este-Oeste, el presidente Ronald Reagan y el primer ministro israelí Yitzhak Shamir suscriben en abril de 1985 el TLC entre ambos países. El convenio tuvo ingredientes políticos que gravitaron más que el peso del comercio de Israel en el conjunto global de las transacciones externas de EU.

La cooperación bilateral entre los dos países es estratégica para EU, la preocupación de EU por la estabilidad de la región ha justificado guarnecer económicamente a Israel. A su valor estratégico de país clave, se sumó la influencia de la comunidad judía de EU para la consumación del TLC bilateral, que rubricó el status de Israel de país de "relación especial" con Washington. (Zamora 1991).

Se removieron los aranceles y la mayoría de otras barreras no arancelarias, impuestas mutuamente en los productos intercambiados, en un período de casi 10 años, del 1o. de septiembre de 1985 al 1o. de enero de 1995. Israel procuró los beneficios arancelarios que disfrutaba en el marco del SGP de EU. Asimismo, se propuso apuntalar sus programas domésticos antiinflacionarios, expandiendo sus exportaciones y, mediante el comercio, reducir su dependencia de la ayuda externa. EU, además de satisfacer sus intereses hegemónicos en este país enclave, corrigió las desventajas que sus exportaciones enfrentaban en el mercado israelita, ante un TLC previo, pactado entre la UE e Israel.

Las exportaciones de EU a Israel representan menos del 1.0% del total de sus ventas externas; cuantitativa y cualitativamente tienen un mayor peso los donativos en armamento y las remisiones de capital de diversas organizaciones judeo-estadounidenses a Israel, que los flujos comerciales. En la perspectiva israelita se advierten más factores económicos; sus productos se beneficiaron con una desgravación total en casi el 80% de sus exportaciones a EU en 1984 y las exportaciones estadounidenses a Israel quedaron totalmente desgravadas en un 54%. (Rosen 1989).

El TLC EU-Israel, además de presionar al multilateralismo en crisis ha servido a EU de laboratorio, y de acicate, en sus aproximaciones para incorporarse a las tendencias de la economía global, integrando su propio bloque.

2.2. LA FASE BILATERAL DEL BLOQUE COMERCIAL DE AMÉRICA DEL NORTE

La incursión de EU en la nueva economía globalizada, que se estructura en la formación de bloques de comercio e inversión, tuvo su natural cabeza de playa en una asociación más estrecha con Canadá. Una añeja vinculación de afinidades, que se remonta a su pasado común británico, sumada a los sólidos nexos que han integrado silenciosamente a ambos países, fueron los elementos que propiciaron este proceso. Al constituir el acuerdo bilateral de libre comercio más amplio jamás firmado, EU consiguió probar su voluntad de horadar al multilateralismo desorganizado y de iniciar la construcción de su propio bloque, en proyecto hacia el resto del hemisferio occidental. Las Repercusiones de una ZLC entre Canadá y EU se analizan, siendo precedidas por la gestación de su ALC, sus características básicas y su importancia, al constituir una opción alternativa frente a un multilateralismo ineficaz.

2.2.1. LA GESTACIÓN DE LA INTEGRACIÓN BILATERAL DE AMÉRICA DEL NORTE

El proceso de integración entre EU y Canadá acusa rasgos estructurales tejidos por la historia y la geografía. La vecindad con el país hegemónico ha sido asimétrica, sesgando la orientación de la mayoría de los flujos económicos canadienses hacia el otro lado de su frontera. A pesar de diversos intentos canadienses por adoptar políticas orientadas a sus intereses nacionales, hasta el primer lustro de los años ochenta, la presión aperturista de los intereses transnacionales se impuso durante el segundo lustro.

La liberalización del mercado canadiense de hidrocarburos abrió la ruta hacia un acuerdo amplio de libre comercio con EU. El panorama económico que precedió a las negociaciones fue de crisis generalizada (a nivel mundial) de la eficiencia en la gestión del Estado; el paradigma nacional keynesiano fue sustituido por el librecambismo, neoliberal y continental. En términos cuantitativos, Canadá sufrió a principios de los años ochenta una caída de su PNB de 15,000 millones de dólares canadienses, contrayéndose el empleo en 350 mil plazas. En 1986 se redujeron los precios internacionales del petróleo y de las materias primas más sensibles de sus exportaciones, tales como gas, electricidad, madera, carbón, cobre, níquel, plomo y zinc. En el sector manufacturero, la industria automotriz, de gran peso en su balanza comercial, sufrió el embate de nuevos competidores. Desde 1982, los sectores de servicios y de manufacturas (a excepción de la industria automotriz) compensaron la caída del sector primario. Entre los años setenta y ochenta, Canadá tuvo que padecer el proteccionismo de nuevos bloques, formados por países que habían sido sus mercados tradicionales.

A principios de los años ochenta, el Comité de Asuntos Internacionales (Foreign Affairs Committee) del Senado de EU sugirió un acuerdo de libre comercio con el vecino país del norte. Por su parte, el gobierno de Canadá, a través de la Comisión Económica y de Desarrollo (The Royal Commission of the Economic Union and Development Prospects for Canada) también favoreció la propuesta. Un detonador de las negociaciones fue el crecimiento alarmante del déficit comercial de EU, durante el segundo lustro de los ochenta, que amenazaba con activar mayores restricciones a las importaciones de ese país, con potenciales consecuencias desastrosas para la mayor parte de las exportaciones canadienses. El aramo de una guerra comercial y arancelaria entre EU y la CEE se hizo realidad en el comercio de cereales, vino, licores y artículos de alta tecnología.

La estampida mundial en la búsqueda de resguardos antiproteccionistas ocasionó una gran movilización internacional que se tradujo en la proliferación del regionalismo y el bilateralismo, como alternativas de un multilateralismo en crisis. Se firmaron en la década de los ochenta más de 14 acuerdos regionales de libre comercio entre más de

80 países. Entre los países miembros de la CCDE, solamente Japón y Canadá se mantuvieron ajenos a este proceso de estratificación comercial.

El 15 de marzo de 1985 el presidente Ronald W. Reagan y el primer ministro Brian Mulroney, en su "encuentro Shamrock", declararon en Quebec su intención de reducir y eliminar barreras para garantizar mayores flujos de comercio e inversión.

La voluntad política del gobierno canadiense hacia la firma de un ALC con EU no mostró la condición monolítica de la postura mexicana en el TLCAN. Aunque la iniciativa fue impulsada por Ottawa, con el firme apoyo del Partido Conservador de Mulroney, desde su arribo al poder en 1984, las diferencias regionales se expresaron de manera abierta, polémica y desafiante. Las percepciones, sobre las relaciones con EU difieren de manera importante e incluso contradictoria. La provincia de Ontario, la más rica y poblada, es vista por las otras nueve con recelo y resentimiento, al haber sido la única usufructuaria del Pacto Automotriz en 1965 (AUTOPACT), que la enriqueció de manera considerable. (Duquette 1990). No faltaron los desacuerdos regionales acerca de la política arancelaria, entre Ontario, en cierto grado Quebec (cuyos dirigentes, a diferencia de los de Ontario, fueron más proclives a la firma del ALC), las zonas fabriles más importantes (que preferían la protección contra las importaciones) por una parte, y las provincias occidentales (y en cierto grado las marítimas), que eran exportadores de materias primas y que debían pagar el precio que los aranceles imponen al consumidor, por la otra¹⁴. (Weintraub 1989).

El primer TLC norteamericano fue visto por algunos canadienses como el instrumento clave para el futuro económico de su país. Entre sus esperadas bondades, figuraban la necesidad de garantizar un mercado lo suficientemente grande para lograr economías de escala, especialización y el incremento de la productividad; entre sus defectos, se temía a los costos del ajuste, sobre todo la pérdida de empleos a corto plazo, el riesgo de perder identidad cultural y el peligro de pagar con soberanía política los beneficios económicos de formar parte de una zona exclusiva de libre comercio, justamente en la órbita misma del principal mercado nacional del planeta.

El acuerdo logrado entre los principales países de América del Norte para crear una ZLC dio sus frutos con la firma del ALC el 2 de enero de 1988, inaugurándose el 1o. de enero de 1989. El documento rubricado compromete al área que desde 1945 desarrolla nexos económicos que rebasan en valor cualquier otra relación bilateral en el mundo. En 1987 el PNB de ambos países significó el producto total de los países industrializados, siendo superior a la CE y a Japón. Para Michel Duquette (1990) el ALC, además de ser el tratado más importante del continente, tiene un alcance mayor que el

¹⁴ En las negociaciones se sintió la influencia regional. Las provincias de Columbia Británica, Alberta, Saskatchewan y Manitoba dependen de la extracción y transformación de recursos naturales; sus principales productos son: madera, minerales y algunos bienes agrícolas. Estos bienes carecían de libre acceso al mercado estadounidense, mientras que en sentido contrario Ontario y Quebec protegían sus industrias manufactureras con medidas proteccionistas.

del impacto militar multilateral de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) durante la Guerra Fría. Su interés rebasa la relación bilateral y abarca todo el sistema de equilibrio estratégico continental; siendo un elemento esencial para la armonía de los intercambios Norte-Sur en el continente americano, constituyó una audaz extensión del GATT, y va más allá de lo que el régimen multilateral prevé.

El ALC responde a la realidad de una economía canadiense en repliegue, frente a la embestida de un comercio mundial que se recupera, amenazando a la economía estadounidense en declive, sobre los nuevos esquemas que supone la emergencia de bloques económicos regionales, agrupados para enfrentarse con políticas defensivas contra el proteccionismo de otros países, en ausencia de un multilateralismo funcional (Gutiérrez Haces 1992).

2.2.2. CARACTERÍSTICAS DEL ALC

EL MARCO DEL FUNCIONAMIENTO DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO

Las negociaciones del ALC se basaron en una agenda global no en un esquema sectorial. Se cuidó el respeto al GATT (incluyendo el marco de sus Artículos I y XXIV; tanto el principio de NMF como la creación de ZLC no se violentaron). Asimismo, se protegió la adecuación a la Ley de Comercio de EU de 1988. Los compromisos canadienses para con el GATT y la legislación de EU fueron las premisas del sometimiento comercial a EU.

Al negociar el ALC, la delegación canadiense demandó: 1) reglas claras sobre prácticas de comercio; 2) una legislación precisa, ágil y obligatoria sobre litigios vinculados con impuestos a las importaciones; 3) liberalización del acceso a productos agrícolas y alimenticios; 4) Modificaciones a la reglamentación del comercio automotriz si incrementa la producción y el empleo mutuos; 5) eliminación de todas las barreras, arancelarias o no, entre ambos países, y el rechazo al establecimiento de nuevas barreras. (Gutiérrez Haces 1991).

Para EU los objetivos principales incluían: 1) nuevas reglas para los servicios y la inversión, impidiéndose el retorno a políticas intervencionistas; 2) un clima favorable a la IED de EU, sobre todo en los sectores neurálgicos de la industria canadiense, como el automotriz y el de la energía. El énfasis estadounidense puesto en la inversión, los servicios y, sobre todo, en el sector energético contrastó con el mostrado por los canadienses, cuya superior dependencia de sus exportaciones del mercado de EU lo obligaba a insistir en la seguridad de su acceso a ese mercado (Schott 1988).

Aunque el ALC diste mucho del aperturismo equitativo, significó para Canadá poner orden al acceso a su mercado prioritario, asegurándolo y reglamentándolo, y para EU un saneamiento de su relación económica externa más importante. EU y Canadá desarrollan el comercio bilateral más grande del mundo. Para las vísperas de su puesta en vigor, su intercambio de bienes era de casi 133 mil millones de dólares en 1987. EU le exportó a Canadá 60 mil millones de dólares y Canadá respondió con 73 mil millones de dólares. Casi la tercera parte de esos flujos fueron productos automotrices, que ya gozaban de un régimen libre de restricciones.

El comercio bilateral en servicios ha sido muy significativo, rondando los 31 mil millones de dólares en 1987, compuesto por 20.5 mil millones de dólares de exportaciones de EU y 10.2 mil millones de dólares de importaciones de ese país. El comercio bilateral agregado en bienes y servicios en ese año arrojó un ligero déficit para EU, que exportó 80.3 mil millones de dólares e importó 82.9 mil millones de dólares.

El peso de Canadá en el comercio de EU equivale a menos de un cuarto de sus exportaciones y menos de un quinto de sus importaciones. La participación del mercado de exportaciones creció en la década de los ochenta del 18% en 1980 al 23.6% en 1987, conservando Canadá su primer lugar como socio comercial de EU. De manera contrastante, EU participa con casi tres cuartas partes de las exportaciones y dos tercios de las importaciones realizadas por Canadá. El mercado de EU ha cobrado importancia para las exportaciones canadienses, reclamando casi el 77% en 1985-1986 en comparación con el 62% de 1980. Las exportaciones canadienses a EU representan casi el 20% de su PNB, mientras que las exportaciones de EU equivalen al 1.3% del suyo.

BALANCE SECTORIAL DE LO NEGOCIADO

La total eliminación de los aranceles aduaneros de 1989 a 1990 es el mayor logro del ALC. La abolición tarifaria incluye algunos artículos que incorporen componentes de ultramar, en por lo menos el 50% de su valor nominal declarado. El programa de desgravación comercial incorporó primero (para su supresión arancelaria inmediata) a los productos de menor competencia entre ambos países. Así por ejemplo, las computadoras son en su mayoría estadounidenses y las pieles y el aluminio canadienses. Los problemas y conflictos potenciales emergieron en el resto de las mercancías, quedando para el final productos de industrias protegidas o de sectores débiles, necesitados del apoyo de los subsidios, tales como los químicos, textiles y siderúrgicos. En estos casos se contempla un proceso de ajuste tecnológico y productivo (Gouvernement du Canada, 1987).

El área que más interesó a los negociadores de EU, siendo la condición de su participación, fue la inversión. Pese al predominio de la presencia inversora de EU en

Canadá, a los canadienses les atrajo el mercado de inversiones en EU. La inversión canadiense en EU se elevó del 20% del total colocado en el exterior en 1974 a un 60% para 1987. La liberalización de las normas de selección de inversiones ocurrió como fruto de un acuerdo bilateral; con la excepción de los "sectores estratégicos" de la defensa y las industrias culturales, se elevó de 5 millones a 750 millones de dólares el precio, a partir del cual las adquisiciones (take-overs) deberán someterse al arbitraje de la IC (Investment o Investissement Canada). Con este ajuste alcista se redujo a 600 el grupo de empresas obligadas a pedir aprobación federal (Duquette 1990).

Además del sector de las inversiones, el de la energía es el de mayor interés, sobre todo por parte de EU. Canadá participa con el 13% de las importaciones de EU de petróleo y sus derivados, así como con el 100% de las de gas natural. La tendencia a la disminución de la producción petrolera de EU y el crecimiento de su demanda, así como el privilegio geográfico de la vecindad, han sido factores decisivos para que EU cuente con un acceso seguro de fuentes de energía que le garanticen su seguridad estratégica en este trascendental sector. Ottawa se compromete a no buscar un mayor rendimiento para sus reservas en otros mercados, si el precio internacional superara al de EU. Esta circunstancia se torna dramática para Canadá si se advierte que sus reservas también se enfrentan a la declinación. En el caso de la fuerza hidroeléctrica, el ALC propicia la explotación, con grandes inversiones de EU en zonas remotas y en proyectos que demandan enormes inversiones, y que a su vez comprometen el patrimonio nacional canadiense.

El ALC introduce, de manera pionera, el sector de los servicios, que fluyen profusamente entre ambos países, como no ocurre en ninguna otra región del mundo. Es el primer acuerdo que incluye a este sector. De acuerdo con lo pactado, se respetan las legislaciones vigentes en ambos países sobre la materia, protegiendo así las adquisiciones de los mismos hasta el inicio del ALC, pero se prohíben futuras discriminaciones. Se concede a las empresas involucradas el "trato nacional" (TN), que se aplica a nuevas firmas, sin obligar a las partes a operar en ambos países simultáneamente, lo que impide el desarrollo de filiales. En algunos subsectores vitales se establecen condiciones antidiscriminación, en ámbitos tan diversos como la construcción, el turismo, la informática y las telecomunicaciones, en donde se prevé la prohibición de monopolios estatales. Otro rubro de gran trascendencia se refiere a la circulación de recursos humanos, y por último un importante rubro excluido es el de los transportes, cuya omisión obedece a la presión de los intereses de los transportistas marítimos de EU.

El sector automotriz, cuyo relevante papel exportador en la economía canadiense se ha complementado estrechamente en las relaciones interindustriales de los dos países, no se benefició del ALC, pues aunque modificó algunas reglas del Pacto Automotriz de 1965 (AUTOPACT), muestra un perfil proteccionista, al no extender a otras empresas automotrices instaladas en Canadá como son Volkswagen, Toyota y Hyundai, las ventajas de la franquicia, prevista para las importaciones. Solamente tienen

derecho a la franquicia, vehículos con costos directos de transformación, que contengan componentes de origen canadiense o estadounidense en al menos un 50% del total. El propósito del ALC fue cerrar el mercado estadounidense a la penetración de los competidores más eficientes europeos y asiáticos. (Lipse y Smith 1985).

Uno de los sectores menos afectados por el ALC fue el agrícola; ambos países son exportadores notables a nivel mundial y practican el proteccionismo, lo que ha provocado una escalada aún más proteccionista en la UE y Japón, y asimismo una de las razones más candentes de los desacuerdos de la Ronda Uruguay del GATT. La estructura internacional competitiva del sector agrícola vuelve rivales a los dos países, pues mantienen su fuerza gracias a subsidios que podrían reducirse o abolirse en un espectro multilateral.

Como en el caso del sector agrícola, el referente a las adquisiciones gubernamentales no fue resuelto frontalmente dejándose la tarea a la arena multilateral del GATT. Los estadounidenses estimaban que los pedidos públicos de su país representaban para Canadá un mercado diez veces mayor que el total de los pedidos del país del maple. No obstante, se registraron avances al fijarse reglas más transparentes de los pedidos y permitirse la participación de contratos a proveedores a partir del monto pequeño de 25 mil dólares (Gouvernement de Canadá, 1989).

Los sectores explícitamente excluidos del todo del ALC fueron las industrias de la cultura; la diferencia de tamaños fue el factor que motivó esta omisión deliberada, las dimensiones del cine y la televisión son desproporcionadas entre EU y Canadá. Los argumentos de política cultural canadiense fueron fundamentales en la exclusión de este sector. El requisito de "contenido canadiense" y las regulaciones locales, como las quebequenses, referentes a la presentación de una cuota mínima de filmes comerciales traducidos a la lengua francesa son algunos de los elementos de mayor peso en esta determinación.

2.2.3. EL ACUERDO BILATERAL DE AMÉRICA DEL NORTE FRENTE AL MULTILATERALISMO

Canadá y EU han favorecido el multilateralismo pero justifican su bilateralismo como una segunda mejor opción en un mundo en que la vigencia de aquél queda en entredicho. En los resquicios de la ambigüedad que permitió el Artículo XXIV del GATT; los movimientos bilateralistas o regionalistas pueden llegar a complementar las negociaciones multilaterales, en la medida en que tengan un impacto persuasivo en otros países, estimulando negociaciones que demuestren las ventajas de la liberación restringida. Se suele atribuir a las alternativas al multilateralismo el estímulo a la resolución de cuestiones conflictivas, abordadas inicialmente en sus propios espacios,

para trasladar sus versiones de solución al ámbito global en la forma de efecto demostración.

Al caracterizar la impronta del ALC en el comercio mundial del sistema GATT-OMC, debe considerarse que por su condición regional, y de potenciador de afinidades deliberadamente establecidas, es selectivo y discriminatorio, tal como lo es la UE, aunque es deseable que la experiencia de Canadá y EU propicie la cooperación internacional, podría encaminarse en la dirección opuesta favoreciendo la división del mundo en bloques y debilitando aún más la OMC.

Al debatir las repercusiones que el ALC pueda tener en el multilateralismo deben considerarse dos circunstancias preliminares: su adecuación al articulado del GATT-OMC, especialmente la forma cómo se adapta al Artículo I, además de su circunscripción dentro del Artículo XXIV, y el escenario histórico en que se producen las negociaciones bilaterales de ambos países.

Según se desprende de su propio texto, el Artículo I del GATT, referente a la no discriminación y al principio de NMF, se ve restringido y desfigurado en el ALC, pues se permite su aplicación discrecional, en el sentido de que las concesiones no pueden generalizarse a otros países que no formen parte del Tratado.

Por otra parte, con el ALC se propició una fuerte sacudida a los principios y bases del funcionamiento del GATT, más allá de la "inspiración" que pudo haberle ofrecido. El incremento en los tratos bilaterales, como es el caso de éste, perjudica por definición el enfoque multilateral de las resoluciones arancelarias. Ello podría ocasionar un mayor daño al sistema comercial mundial, que hoy todos los gobiernos favorecen; mayor al que inflige el proteccionismo. (Castro 1989).

La proliferación de acuerdos comerciales no multilaterales, que solapó el Artículo XXIV del GATT, plantea un divorcio real entre la norma y la praxis, al atropellar al espíritu de la letra del artículo I que contiene el principio de NMF. Más de la mitad del comercio de mercancías, entre 98 miembros de la OMC, se realiza en términos excluyentemente preferenciales, lo que ilustra el impacto del acuerdo entre Canadá y EU, países que comparten el mayor flujo de transacciones comerciales bilaterales del planeta, mismo que en gran magnitud (en las áreas sujetas a su ALC) quedan sometidas a un régimen de excepción frente a la OMC.

El clima que privó la firma del ALC se vio determinado por la lentitud e incertidumbre de las negociaciones de la Ronda Uruguay; tanto Canadá como EU diseñaron esta "puerta trasera" para que sirviera de prolongación de lo que intentaban obtener en el foro multilateral, con la reconfortante diferencia de que la bilateralidad les ofrecería celeridad, certidumbre y eventualmente mayor equidad. (Gutiérrez Haces 1992).

El problema al que se enfrenta el multilateralismo con el surgimiento del ALC tiene un impacto preocupante si se considera la cobertura de transacciones que ambos países comparten y someten. Si el ALC cubre la mayor parte del comercio de las naciones involucradas es de esperarse que tiendan a desinteresarse por los asuntos globales del comercio internacional. Uno de los peligros más inquietantes del ALC es que tanto Canadá como EU lo interpreten de manera cerrada, exclusiva y discriminatoria, socavando aún más la disciplina del GATT-OMC y alentando la creación de bloques de comercio (Aho y Levinson 1987).

Gustavo Vega Cánovas (1988) advierte que "no es tan evidente que los acuerdos de libre comercio puedan servir para avanzar en la liberación multilateral; en sus esfuerzos la CE ha funcionado más como un contaminante que como un catalizador". Si bien es cierto que la CE (hoy UE) tiene un nivel de integración que inevitablemente debe concentrarse en los intereses particulares de sus países miembros y en la administración de una política común, no siendo equivalente a un área de libre comercio como la de América del Norte, en el esquema bilateral de esta región se ubican sectores que se pretende distinguir con un tratamiento preferencial.

La dilación de la Ronda Uruguay, estancada al debatir una compleja agenda de particular interés para EU sirvió para justificar la presión bilateral. James Baker advirtió que si esta Ronda resultaba infructuosa, EU estaría dispuesto a explorar un modelo de "club de liberación del mercado", mediante arreglos minilaterales o vía series de acuerdos bilaterales. El ALC sirve de palanca para alcanzar un comercio más abierto. De esta forma, EU se empeñaría, según Baker, en la expansión del comercio, con o sin el consentimiento del multilateralismo del GATT (Farnsworth 1987).

Los temas abordados por la Ronda Uruguay se trasladaron al ALC Canadá EU. Prácticamente los procesos negociadores bilaterales y multilaterales se llevaron a cabo paralelamente: la importancia del mercado estadounidense, sesgado hacia el bilateralismo regional, después de haber incursionado por esta vía en forma no regional con Israel, sumada al letargo de la Ronda Uruguay y a las perspectivas de diseminación de otros acuerdos, en torno a su gran mercado, como lo es el TLC trilateral que incluye a México y las pretendidas posibilidades de un acuerdo con Japón, implican el riesgo de un futuro enjambre de acuerdos parciales de comercio, teniendo como eje y centro a EU, y como universo un mundo dividido en bloques.

En términos comparativos, los temas incorporados y aquéllos que se negociaron y no se incluyeron en el ALC tuvieron el impacto suficiente en la Ronda Uruguay, como para servir de estímulo hacia soluciones liberalizantes en la multilateralidad. Aunque todos estos tópicos ya estaban en la agenda del GATT antes del ALC, su tratamiento en el mismo, de alguna manera influiría para marcar una suerte de "jurisprudencia" en beneficio del sistema comercial internacional.

Las cuestiones que mayor repercusión tuvieron en la Ronda Uruguay son las referentes a tres zonas, que citadas en orden descendente de importancia son: solución de controversias (o conciliación de disputas), servicios e inversión. Las materias negociadas de difícil consenso y cuyo debate bilateral, por parte de Canadá y EU, influiría en el GATT y la OMC son las referentes a: subsidios, derechos compensatorios, adquisiciones gubernamentales y propiedad intelectual. (Schott 1989-B).

2.2.4. LAS REPERCUSIONES DEL AREA DE LIBRE COMERCIO CANADÁ ESTADOS UNIDOS

El gobierno de Washington estimuló la negociación de su ALC con Canadá con el fin de ampliar su capacidad negociadora y generar efectos demostración que conmovieran al multilateralismo en letargo. El gobierno de Ottawa, por su parte, temió al aislamiento; en su pugna interna entre nacionalistas y continentalistas, estos últimos advirtieron del peligro de no participar con EU, ante un mundo que se integra cada vez más en la forma de bloques y frente al principal socio comercial, cuyo proteccionismo rapaz es cada vez más excluyente (Doran 1988).

El rasgo distintivo del ALC lo constituye, además de la incorporación de la región donde concurre el mayor volumen de flujos económicos (en términos de comercio e inversión), su diseño heterodoxo que refleja los cambios de la estructura productiva del mundo industrializado. Nuevas áreas o sectores del interés de las economías más avanzadas del mundo se someten a un proceso de liberalización por primera vez, en el ámbito bilateral, y de manera más ambiciosa, incluso, que los alcances que se advierten en la construcción del mercado único de la UE. En el contenido temático de su agenda, en el ALC se consideraron nuevas tecnologías en manufacturas y en servicios, reemplazándose el interés de los bienes tradicionales por los de alta tecnología, y concediéndose a los servicios el lugar destacado que ocupan en la estructura productiva mundial. (Aho y Levinson 1987).

Al vincularse a EU en los términos del ALC, Canadá unió gran parte de su destino económico al curso del mercado continental, sometiendo importantes aspectos de su soberanía a las preocupaciones hegemónicas de Washington. Las principales evidencias de esta manifestación de pérdida de autonomía, se advierten en el impacto que tuvieron disposiciones relevantes del Acuerdo en la política regional de las provincias canadienses. Tal es el caso de las cláusulas sobre TN y Derecho de Establecimiento, en materia de IED, que implicó igualar, en términos generales, a los productores canadienses y estadounidenses en el tratamiento recibido en lo referente a apoyos económicos en cada uno de los dos países. Al respecto, María Teresa Gutiérrez Haces (1992) advierte que "con las nuevas disposiciones, la política regional es trastocada y las tradicionales cadenas productivas como la de la pesca, la forestal y la

agropecuaria pueden ser "legalmente" interrumpidas por agentes económicos de EU interesados en participar en una parte del proceso productivo existente"¹⁵.

Los principales temores de Canadá al vincularse más a EU son: la pérdida de empleos, el traslado de ciertas actividades manufactureras a EU, la presión para reducir salarios en muchos sectores y la disminución de beneficios sociales. A estas justificables aprensiones, se añade el riesgo de perder la identidad nacional, en virtud de un deliberado acercamiento cada vez más pronunciado, que favorezca una adhesión incondicional a las políticas sociales y culturales de EU. La base de estas preocupaciones radica en el perfil demográfico de la ubicación del 80% de la población canadiense, que vive a no más de 50 millas de la frontera sur y mantiene una dinámica actividad de intercambios económicos con el norte de EU. (Farnsworth, 1988).

Todos los analistas que han estudiado el ALC reconocen que implicará un proceso de desviación del comercio, que afectará a las industrias muy protegidas de EU. En el caso de las importaciones de Canadá, este desvío estará muy amortiguado pues el 75% de las manufacturas procede de EU. Las industrias tradicionales como la textil, del calzado y la del vestido, así como en los sectores de autopartes, muebles y enseres domésticos y hasta productos de alta tecnología, registrarán este sesgo. Los países en desarrollo serán los más desplazados en las industrias tradicionales, destacando el caso de México, de no existir el TLCAN, en productos automotrices, petroquímica y acero, y Japón se verá restringido en los productos tecnológicamente avanzados. La gravedad de estos desvíos tiene un mayor potencial en EU, donde el 80% de las importaciones no tienen a Canadá por origen, y además, en este caso los países en desarrollo son también muy competitivos y enfrentan aranceles muy altos. (Harris 1985).

Según el Departamento de Comercio de EU el comercio bilateral con Canadá se incrementará en 25,000 millones de dólares en 5 años, equivaliendo ello a 14,000 nuevos empleos manufactureros estadounidenses en maquinaria, textiles, ropa, papel, muebles. Por su parte, el Economic Council of Canada estimó que el libre comercio con el país vecino del sur creará 350,000 nuevos empleos canadienses, beneficiándose mucho los sectores forestal, agrícola, pesquero y minero.

Las áreas nuevas de la negociación y acuerdo en este ALC que más interesaron a EU e inquietaron y consternaron a Canadá, y no sin razón dada su marcada inferioridad relativa, absoluta y comparativa con su vecino meridional son: los sectores de servicios e inversión. En el primero, preocupa el déficit con EU y la menor competitividad canadiense frente al mismo, especialmente en el caso de los servicios financieros. En el segundo, Canadá fue más generoso que EU, pues este último país tiene menos necesidad de desplegar grandes esfuerzos en este campo, pues un alto porcentaje de la industria canadiense está controlada ya por el capital de EU.

¹⁵ La misma autora advierte que existe el riesgo de fragmentación del mercado, pues se superponen a los intereses de las provincias canadienses los del ALC suscrito con EU.

La disparidad en los tamaños de las economías, estadounidense y canadiense, propiciará que las ganancias directas de un comercio más libre y los costos que implique el ajuste sean más favorables para la economía más grande. Con este Acuerdo, Canadá dispondrá del acceso a un mercado diez veces mayor que el suyo, mientras que podrá EU beneficiarse de un mercado equivalente al de su Estado de California. (Castro 1989).

CAPÍTULO TERCERO

3. LA INSERCIÓN DE MÉXICO AL BLOQUE COMERCIAL DE AMÉRICA DEL NORTE

El camino de la incorporación de México al bloque económico emergente en América del Norte, tras la suscripción del ALC entre Canadá y EU, fue el resultado inercial de un proceso de aproximaciones sucesivas que tuvo sus orígenes en la crisis de su modelo económico de comercio exterior proteccionista. La trayectoria que describe la orientación aperturista de la economía mexicana, que culmina con su inclusión en el TLCAN, se originó con la crisis de su deuda externa, que hicieron evidente lo inoperante de sus políticas de protección de la industria nacional y crecimiento hacia adentro.

El proceso recorrido por las administraciones presidenciales, que adoptaron como modelo económico el impulso derivado del mercado externo y el crecimiento hacia afuera, abrazaron la orientación ideológica neoliberal, pretendiendo paliar las severas secuelas de la crisis económica con un acercamiento inusitado a los intereses de la política económica exterior estadounidense. Después de analizar las causas del colapso del modelo anterior, de pretensiones nacionalistas, y de revisar la trayectoria observada por los gobiernos de los presidentes De la Madrid y Salinas hacia la apertura y la búsqueda de la diversificación comercial, se revisa el escenario que propició la adhesión de México al TLCAN.

En todo el período de acercamiento de México a América del Norte se advierte un cambio de enfoque en su política exterior. La retórica antiestadounidense cede el paso a una actitud cooperativa; de la denuncia por la amarga dependencia se transita a la interdependencia y a un espíritu, más "constructivo", bajo la perspectiva de Washington, siempre proclive a favorecer una "ventajosa" asociación que responda a la armonía de sus intereses de seguridad nacional.

El ingreso de México al TLCAN constituye, desde la dimensión de sus relaciones internacionales, un proyecto más político que económico, en la medida en que compromete la orientación de su política exterior, que habrá de sesgarse en favor de los intereses estadounidenses.

3.1. DE LA APERTURA A LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

El desgaste y colapso del modelo de desarrollo de vocación nacionalista, fraguado desde finales de los años treinta, sufrió inconsistencias estructurales. A principios de la década de los ochenta, la política de estabilidad de precios y sustitución de importaciones con un acentuado proteccionismo comercial cede, ante la crisis del endeudamiento externo, a un nuevo enfoque de acelerado aperturismo. Presionado por factores domésticos y externos, México ingresa al GATT, rubricando su respaldo a un multilateralismo de dudosa consistencia, y se prepara para hacer más explícita e institucional su insoslayable vinculación bilateral con EU, buscando paralelamente nexos que le hagan propicia la diversificación geográfica de su comercio exterior, con la UE, la región del Pacífico y con América Latina.

El quebranto que supuso su crisis de pagos externos obligó al país a reformular su estrategia de desarrollo económico. Además de exhibir su voluntad en favor de la apertura, adaptándose así a los requerimientos de los programas de ajuste negociados con el FMI y con la banca internacional, mediante su adhesión al GATT, el gobierno mexicano promovió nexos de asociación de libre comercio hacia las principales regiones del planeta, procurando un acercamiento formal hacia sus poderosos vecinos septentrionales.

3.1.1. DE LA CRISIS DEL PROTECCIONISMO A LA APERTURA COMERCIAL

La historia contemporánea del sector externo de la economía mexicana suele dividirse en dos grandes etapas; la primera de las cuales transcurre entre los años 1940 y 1982, siendo designada como de "desarrollo hacia adentro", caracterizada por una vocación comercial proteccionista, orientada a promover la industrialización del país con el impulso de la sustitución de importaciones. Una vez agotado el modelo en que se apoyó esta fase, surgió la segunda a partir de 1982, que calificada como del "desarrollo hacia afuera", se caracteriza por la promoción de la apertura económica al exterior y el cambio estructural de la economía nacional. El proceso formal de norteamericanización de México se gestó durante este segundo periodo.

La estrategia del desarrollo anterior a la década de los ochentas implicó graves contradicciones estructurales, siendo la de mayor impacto la falta de correspondencia entre el crecimiento y la estabilidad de la balanza de pagos. El modelo de acumulación que entonces se adoptó mostraba la incapacidad de no poder alcanzar la autosuficiencia. Lejos de ello, la economía quedaba a la merced de factores exógenos, tales como los ingresos del sector agrícola, el turismo, las divisas petroleras, la IED y el endeudamiento externo.

A pesar de los empeños oficiales por lograr la industrialización madura de México, desde el régimen de reformas de corte estatista y del compulsivo impulso nacionalista del presidente Lázaro Cárdenas (1934-1940), tanto el sector privado nacional como las empresas subsidiarias de las grandes corporaciones transnacionales fueron incapaces de generar una base tecnológica y económica lo suficientemente sólida. Ni los subsidios ni las barreras al comercio exterior pudieron impedir la voluminosa exportación de utilidades de las empresas extranjeras que, en gran medida, contribuyeron con el abultado déficit en cuenta corriente y el proceso de endeudamiento externo de finales de la década de los sesentas (Dussel y Kim 1992).

Con el estallido de la Segunda Guerra Mundial y durante su curso, EU, principal proveedor de las importaciones mexicanas distrajo su aparato productivo en favor de la producción bélica. A partir de entonces, en la década de los cuarentas, se instrumenta el programa de industrialización de la economía mexicana, cuyo pilar sería la política de sustitución de importaciones. El propósito básico de ese modelo de desarrollo era que México produjera lo que antes adquiría del exterior, enfrentándose así a la escasez mundial de manufacturas y a la coyuntura histórica de impulsar a su sector industrial. Para poder alcanzar ese objetivo, sería necesaria la protección escrupulosa de la planta productiva y del empleo, mediante barreras discriminatorias al comercio exterior.

El sustento económico de la tarea emprendida descansó en una sólida infraestructura institucional, que se empezó a desplegar desde la expropiación petrolera llevada a cabo por el presidente Cárdenas en 1938. Además de Petróleos Mexicanos (PEMEX) el país dispuso de una basta red institucional económica y administrativa, producto de un Estado fuerte emergido de la consolidación de la Revolución Mexicana que con Cárdenas culmina los esfuerzos de estabilización institucional del país, iniciados desde el régimen del presidente Plutarco Elías Calles (1924-1928).

Con el apoyo de PEMEX, Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), se dio sustento a una red de enlace entre las políticas industrial y comercial, vía sustitución de importaciones. En la década de los cincuenta cobró vigor la política proteccionista, generándose un mercado cautivo de productos de alto precio y baja calidad. El principal beneficiario de este esquema productivo y comercial fue el capital transnacional. Las grandes empresas foráneas aprovecharon plenamente el cautiverio del mercado doméstico, que sometido a un proteccionismo excesivo, mostraba dinamismo y crecimiento debido a la estabilidad económica que ampliaría en las décadas de los cincuenta, sesentas y setentas su participación, gracias a la expansión del ingreso y a la mejora en su distribución.

Entre 1954 y 1970 México vive un período conocido como "desarrollo estabilizador" y/o el "milagro mexicano"; la tasa de inflación fue diez veces menor que la de los años precedentes, aunque era superior a la de EU, su principal socio comercial. La disparidad en los ritmos inflacionarios pronto colocaron al peso, que resistiera la

última tasa de cambio fija respecto al dólar de 12.50 por unidad de 1954 a 1976, en una explosiva condición de sobrevaluación, lo que desató fuertes presiones proteccionistas. Durante la década de los sesentas, se fue ampliando la gama de controles a la importación; cada año se agregaron unas mil categorías a la lista de importaciones controladas (Balassa 1983).

Las barreras comerciales protegieron a los productores de bienes de consumo final y fomentaron las importaciones de bienes intermedios y de capital. Se agudizó la dependencia del país respecto al exterior generándose déficits cada vez mayores en la balanza en cuenta corriente. El modelo de crecimiento económico descansó en una continua transferencia de recursos del sector agropecuario al industrial. Pese a estímulos, tales como la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias de 1955, que exentaba fiscalmente por diez años o más a empresas clave de la estructura industrial, el sector manufacturero fue incapaz de integrar sus procesos productivos, volviéndose crecientemente dependiente del exterior, con lo que se suscitó la contradicción entre el crecimiento y la estabilización comercial.

A finales de la década de los sesentas la producción agropecuaria se desplomó y las importaciones de productos del campo se incrementaron. Aunque las tasas de crecimiento eran muy elevadas, el ingreso se concentró, polarizando peligrosamente a la sociedad. Los conflictos sociales de 1968 a 1971 pueden considerarse como una forma de respuesta social de la crisis. El clima económico externo en el primer lustro de los años setentas estuvo muy convulsionado, pues si para 1971 se desmadejó el SBW y la inflación en EU ocasionó fuertes turbulencias en la estabilidad cambiaria del peso mexicano, en 1973 la primera gran alza de los precios del petróleo elevó los déficits en cuenta corriente, aunque también brindaría incentivos para la promoción de la industria de hidrocarburos, que sería protagónica, una vez devaluado el peso en 1976. (Hernández Cervantes 1982).

Durante la primera fase de la crisis del modelo de "desarrollo estabilizador", en el sexenio del presidente Luis Echeverría (1970-1976), conocido de manera irónica como el nuevo modelo del "desarrollo compartido", la economía mexicana se caracterizó por un creciente déficit público que pasó de 5.1% del PIB en 1971 a 8.8% en 1975; ese desajuste presupuestario se financió con deuda externa. El déficit en la cuenta corriente por su parte, se incrementó de 2.3% del PIB en 1971 al 5.3%, en 1975. (Gómez Chiñas 1990).

Los desequilibrios tanto internos como externos, tanto públicos como privados, se vieron exacerbados por las políticas expansivas que entre 1972 y 1975 ocasionaron peligrosas sendas de inflación y deterioro de la balanza de pagos, que amenazaron la estabilidad del tipo de cambio, hasta que en 1976 habría de disminuir el crecimiento del gasto público corriente, abatiéndose la inversión pública. La devaluación de 1976 y los posteriores ajustes cambiarios del resto de la década fueron la respuesta al clima de

tensión comercial y financiera que impondría la creciente sobrevaluación de la divisa mexicana.

El proteccionismo del sexenio de Echeverría producto de la sobrevaluación del peso, se tradujo, desde la perspectiva de la política comercial, en un incremento en las restricciones cuantitativas o permisos previos de importación, que elevaron el volumen de las ya restringidas del 57% del valor total de las importaciones en 1971 al 64% y 74% en 1973 y 1974 respectivamente. En 1975 los controles se endurecieron aún más, aplicándose un aumento general de aranceles, a medida que se deterioraba la balanza de pagos. (Ortiz Wadgyrmar 1992).

En el frente exportador, el periodo 1970-1976 se caracterizó por una cruzada muy agresiva de promoción, que iba desde el establecimiento de los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), la importación libre de insumos, la expansión del ámbito de los créditos a corto plazo que otorgaba el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), la creación del Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI), destinado al financiamiento de inversiones corrientes a la exportación y la sustitución de importaciones, hasta la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), destinado a respaldar los esfuerzos promocionales de la actividad exportadora.

Los últimos años del régimen de Luis Echeverría (1970-1976), estuvieron marcados por la crisis que mostró diversos rostros, tales como la inestabilidad cambiaria, el estancamiento en la actividad económica y una secuela de inflación y desempleo. En un esfuerzo de reversión de estas tendencias, el Gobierno de José López Portillo (1976-1982) se empeñó en una política expansiva que estimulara la demanda agregada, para que aumentando la producción y las importaciones se abatiera así la inflación. Durante este segundo y último sexenio de la crisis del desarrollo estabilizador, llamado también irónicamente de la "administración de la abundancia", el Estado en México jugó por última vez su papel protagónico, antes del proceso de integración formal de la economía mexicana hacia América del Norte.

Las principales herramientas del activismo económico del sexenio de López Portillo fueron el incremento en el gasto público, el subsidio en los precios de los energéticos y de otros bienes básicos, así como el fomento de la inversión privada en sectores estratégicos, para impulsar a la planta productiva industrial. Bajo el influjo del auge petrolero, "heredado" del régimen anterior, cuando se descubrieron y posteriormente se explotaron los caudalosos yacimientos de hidrocarburos, justamente en el período propicio del auge de los precios en los mercados mundiales de la energía, el país inició el tortuoso sendero ascendente de su desproporcionado endeudamiento externo¹⁶.

¹⁶ Edgar Ortiz (1996) advierte que la banca internacional también propició endeudamientos excesivos, pues tenía excesos de liquidez en los petrodólares y, ansiosamente y sin los análisis de crédito rigurosos (...)

Deuda externa creciente, al extremo potencial de una crisis de pagos y apogeo de la actividad petrolera, que acaparó porcentualmente la composición de las exportaciones, fueron los dos signos característicos del sector externo del lópezportillismo. En el marco de estas tendencias, el gobierno continuó con una política expansionista del gasto público que desató una acelerada inflación. El déficit del sector público pasó de 6.8% del PIB en 1977 a 12.6% en 1981. (Bravo 1989). Por su lado, el desequilibrio externo se hizo más agudo a pesar del incremento de los recursos disponibles que representaron las exportaciones de petróleo. La demanda de recursos, generada por la expansión que propiciara el mantenimiento de una tasa dinámica de crecimiento económico, hizo necesario complementar los ingresos procedentes de los hidrocarburos con endeudamiento externo e IED, para así garantizar el crecimiento económico.

En el frente de la política comercial, con el Gobierno de López Portillo se consolida propiamente la crisis del proteccionismo y el país inicia su camino hacia el aperturismo, que se hará evidente en los siguientes periodos sexenales. La orientación del comercio exterior, entre 1976 y 1982, consistió en impulsar las exportaciones de productos no tradicionales, mediante un sistema de "racionalización de la protección": que aflojaba las restricciones a las importaciones. A partir del crecimiento de las exportaciones petroleras y de la posibilidad de que su ritmo se mantuviera, se decidió desde diciembre de 1976 sustituir los permisos de importación por aranceles, así se liberaron limitadamente a las importaciones. Al mismo tiempo que se sustituían aranceles por licencias de importación, se hizo más flexible su otorgamiento. A principios de 1980 se planeó una mayor liberación a las importaciones para estimular la competitividad de las exportaciones, pero la apreciación del tipo de cambio real frustró este propósito. (Michell y Jiménez 1984).

El aflojamiento relativo de las barreras a las importaciones de 1977 a 1979 se revirtió en 1980, cuando el gobierno rechazó el ingreso de México al GATT (marzo de 1980). Para 1981 y 1982 se restablecieron las cortinas de restricción a las importaciones, elevándose sus aranceles ante el rigor de la crisis de divisas del fin de ese sexenio. Estas tendencias de política comercial contrastaron, sin alcanzar la deseada compensación, con el fomento a las exportaciones, que se basó en un régimen de subsidios especialmente a la exportación de manufacturas. Los instrumentos principales de apoyo a esta política, fueron los CEDIS, que se utilizaron entre abril de 1977 y agosto de 1982, y los créditos preferenciales a la exportación, otorgados por FOMEX.

En términos generales, el proteccionismo entró en su etapa de colapso entre 1978 y 1981. La balanza comercial estuvo sujeta, en su dimensión exportadora, al curso y ritmo de los precios del petróleo, que entre 1979 y 1980 se duplicaron. Aunque no era

otorgaba créditos cuantiosos (...). Los préstamos casi nunca se identificaron con la realización de proyectos específicos y de análisis costo-beneficio.

despreciable la exportación manufacturera que se mantuvo estable, la del oro negro la avasallaba. En el ámbito opuesto, el incremento de las importaciones delató el fracaso de la estrategia sustitutiva de importaciones. Cuarenta años contemplaron el derumbe de la estabilidad económica que exhibió, como síntomas de su colapso, un déficit de cuenta corriente de 16.5 mil millones de dólares en 1981 y una deuda externa que se disparó de casi 6 mil millones de dólares en 1970 a más de 80 mil millones de dólares en 1982. En el cuadro 1 puede apreciarse el proceso de apertura de la economía mexicana y los cuadros 2, 3 y 4 muestran el proteccionismo encarado por México ante América del Norte.

El exceso de confianza en el petróleo que estimulara falsas expectativas de cubrir el servicio de una deuda externa en ascenso, en el marco de un clima de pronunciadas alzas en las tasas internacionales de interés, el fomento a la liberación de las importaciones, la sobrevaluación del tipo de cambio del peso, el elevado déficit fiscal y la relativa liquidez de los mercados financieros fueron los detonadores de la peor crisis de acumulación, sufrida por la economía mexicana en 1982. El cuadro 5 exhibe el curso del saldo comercial y en los Cuadros 6, 7 y 8 se advierte la composición de la balanza comercial.

La crisis de 1982 puso en entredicho la capacidad del Estado para continuar con su papel protagónico en la actividad económica; el eje en la gestión de la actividad económica viró hacia el mercado. El cambio de polos rectores se gestó en la muy apropiada atmósfera del ascenso ideológico de las escuelas de pensamiento económico neoliberal¹⁷, en boga en los países hegemónicos, que le daría sustento teórico a la nueva orientación de política económica, coordinada por los equipos gobernantes de las administraciones de Miguel de la Madrid (1982-1988) y de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). En estos últimos doce años se pavimentaría el ingreso de México a la globalización, a través de América del Norte, quedando garantizada su tendencia en el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000).

¹⁷ José Luis Calva (1995) advierte que la revolución neoliberal, que en el sexenio de 1982 a 1988 se llamó "estrategia del cambio estructural" y desde 1988 se designa como "modernización económica", presenta dos grandes fases: una fase de transición del modelo económico keynesiano cepalino de la Revolución Mexicana al modelo neoliberal, que va de 1983 a 1987, y otra de pleno despliegue del modelo neoliberal, que arranca con el Pacto de Solidaridad Económica de diciembre de 1987 y se extiende hasta la actualidad.

CUADRO 1

**PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE BIENES Y SERVICIOS
DE LA ECONOMÍA MEXICANA**
(Millones de Nuevos Pesos a Precios de 1980 y Porcentajes de Participación).

AÑO	(1) PIB	(2) Participación en %	(3) Exportaciones	(4) Participación en %	(5) Importaciones	(6) Participación en %	(7) Comercio total (3)+(5)	(8) Participación en % (4)+(6)
1980	4470.1	100.0	478.5	10.70	580.0	12.98	1058.5	23.68
1981	4862.2	100.0	533.9	10.98	628.7	14.04	1216.6	25.02
1982	4831.7	100.0	650.3	13.46	424.3	8.78	1074.6	22.24
1983	4628.9	100.0	738.5	15.95	280.9	6.07	1019.4	22.02
1984	4796.1	100.0	780.6	16.28	330.9	6.90	1111.5	23.18
1985	4920.4	100.0	745.9	15.16	367.3	7.46	1113.2	22.62
1986	4735.7	100.0	787.7	16.63	339.4	7.17	1127.1	23.80
1987	4823.6	100.0	862.4	17.88	356.9	7.40	1219.3	25.28
1988	4883.7	100.0	912.5	18.68	487.9	9.99	1400.4	28.67
1989	5047.2	100.0	932.8	18.48	591.7	11.72	1524.5	30.20
1990	5271.5	100.0	966.8	18.34	708.5	13.44	1675.3	31.78
1991	5462.7	100.0	1019.1	18.66	824.9	15.10	1844.0	33.76
1992	5607.5	100.0	1022.0	18.23	999.8	17.83	2021.8	36.06
1993	5649.2	100.0	1066.6	18.18	987.5	17.48	2054.1	35.66
1994	5848.3	100.0	1144.9	19.58	1115.3	19.07	2260.2	38.65
1995*	5442.1	100.0	1449.8	26.64	808.9	14.86	2258.7	41.50

FUENTE: INEGI Sistema de Cuentas Nacionales (De 1980 a 1992 tomado de Blanco, Herminio, 1994).

* Cifras Preliminares.

CUADRO 2

BARRERAS NO ARANCELARIAS A QUE SE ENFRENTAN LAS EXPORTACIONES
MEXICANAS EN CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS
(Valor Porcentual de las Exportaciones Cubiertas)

	Canadá				Estados Unidos			
	Barreras no arancelarias	Acciones de derechos anti/dumping y compensatorias	Restricciones cuantitativas	Restricciones voluntarias a la exportación	Barreras no arancelarias	Acciones de derechos anti/dumping y compensatorias	Restricciones cuantitativas	Restricciones voluntarias a la exportación
Agricultura	97	0	0	0	36	0	0	0
Minería	0	0	0	0	36	36	0	0
Petróleo	7	0	0	0	98	0	0	0
Procesamiento de alimentos	73	0	39	0	16	0	4	0
Bebidas	0	0	0	0	90	0	0	0
Tabaco	0	0	0	0	15	0	0	0
Textiles	91	11	21	0	78	51	57	0
Vestidos	0	0	0	0	0	0	0	0
Papel	39	0	0	0	0	0	0	0
Químicos	0	0	0	0	0	0	0	0
Hule	0	0	0	0	7	7	0	0
Minerales no metálicos	0	0	0	0	1	1	0	0
Hierro y acero	3	0	0	0	57	57	0	0
Metales no ferrosos	90	0	0	0	72	2	72	64
Productos metal. madera	0	0	0	0	0	0	0	0
Maquinaria no eléctrica	3	0	0	0	8	5	3	3
Maquinaria eléctrica	0	0	0	0	0	0	0	0
Equipo de transporte	0	0	0	0	0	0	0	0
Otras manufacturas	78	0	0	0	4	0	0	0
Construcción	12	0	4	0	21	1	20	0
Electricidad	0	0	0	0	0	0	0	0
Comercio	0	0	0	0	0	0	0	0
Transporte y Comunicación	0	0	0	0	0	0	0	0
Fianzas, seguros y bienes raíces	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros Servicios	0	0	0	0	0	0	0	0

FUENTE: Roland-Holst et al (1992), "North American Trade Liberalisation and the Role of Non-Tariff Barriers", documento presentado en el simposio "Economy-Wide Modelling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico", Febrero 24-25, 1992 Washington, D.C.

CUADRO 3

COBERTURA DE BARRERAS NO ARANCELARIAS QUE AFECTAN
LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO A ESTADOS UNIDOS

Barreras no Arancelarias	Participación de las Exportaciones Totales a Estados Unidos Medidas (Por Ciento)
Cuotas Arancelarias	0.0
Aranceles de Temporada (Tasas Específicas)	3.0
Mayores Derechos	0.8
Derechos de Salvaguarda	0.4
Otros Derechos Incrementados	0.2
Impuesto Específico sobre el Consumo	21.8
Derechos Antidumping	0.6
Derechos Compensatorios	2.0
Pagos Flexibles sobre Importaciones	0.1
Cuotas (No Asignadas)	0.1
Cuotas Globales	0.1
Cuotas por País	0.0
Restricción "Voluntaria" a la Exportación	0.9
Restricción al Convenio Multifibras	2.7
Investigación Antidumping	0.1
Acciones Antidumping y Compensatorias	0.4
Regulaciones de Salud y Seguridad	1.7
Todas las Medidas	<u>34.2</u>

1. Los impuestos sobre el consumo se aplican principalmente a combustible, tabaco y productos de bebidas alcohólicas. Las altas cifras de cobertura están representadas en su mayor parte por productos petrolíferos.
2. Estas medidas se aplican a las importaciones de azúcar

FUENTE: Base de datos de la UNCATAD sobre medidas de control comercial citado en R. Erzan y A. Yeats (1992) "Free Trade Agreement with the United States: What's in it for Latin America" Banco Mundial; Documento de Trabajo N° WPS.627.

CUADRO 4
LICENCIAS DE IMPORTACIÓN EN MÉXICO BAJO RÉGIMEN DEFINITIVO (a)
 Millones de dólares
 1960-1994

ANO	VALOR IMPORTACIONES TOTALES	VALOR IMPORTACIONES CONTROLADAS	PORCENTAJES
1960	1,186.4	448.4	37.80
1961	1,138.6	612.5	53.79
1962	1,143.0	500.0	43.74
1963	1,239.7	787.2	63.50
1964	1,492.9	977.8	65.50
1965	1,559.8	935.7	60.00
1966	1,602.0	993.2	62.00
1967	1,736.8	1,132.3	65.19
1968	1,917.3	1,234.7	64.40
1969	1,985.8	1,294.7	65.10
1970	2,326.3	1,590.2	68.30
1971	2,255.5	1,526.9	67.70
1972	2,762.1	1,831.2	66.30
1973	3,892.4	2,709.1	69.60
1974	6,148.6	5,041.1	82.00
1975	6,699.4	4,582.3	68.40
1976	6,299.9	5,695.1	90.40
1977	5,704.5	5,134.1	90.00
1978	7,917.5	6,041.1	76.30
1979	11,979.7	8,365.8	70.00
1980	18,696.6	11,337.9	60.00
1981	23,948.2	20,475.7	85.50
1982	14,437.0	14,437.0	100.00
1983	9,005.9	9,005.9	100.00
1984	11,254.3	9,397.3	83.50
1985	13,212.2	4,954.6	37.50
1986	11,432.4	3,532.8	30.90
1987	12,222.9	3,361.3	27.50
1988	18,777.0	3,699.1	19.70
1989	18,252.7	3,464.8	18.98
1990	22,283.7	2,926.4	13.13
1991	30,957.6	2,823.1	9.12
1992	39,877.2	4,248.2	10.65
1993	43,932.4	9,467.4	21.55
1994	47,040.4	4,978.8	10.58

(a) No Incluye Maquiladoras.

FUENTE: Banco de México, Dirección de Investigación Económica.

CUADRO 5
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO 1986-1995
(Miliones de Dólares)

AÑO	SALDO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1986	5,020	21,804	16,784
1987	8,787	27,599	18,812
1988	2,610	30,692	28,082
1989	405	35,171	34,766
1990	-882	40,711	41,593
1991	-7,279	42,688	49,967
1992	-15,934	46,195	62,129
1993	-13,481	51,886	65,367
1994	-18,464	60,882	79,346
1995	7,089	79,542	72,453

FUENTE: Banco de México (Informe Anual 1995).

CUADRO 6
COMPOSICIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
(Millones de Dólares).

CONCEPTO	VARIACIONES							
	1991	1992	1993	1994	1995	ABSOLUTA	PORCENTUAL	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(5)-(4)	(4)/(3)	(5)/(4)
EXPORTACIONES	42,688	46,196	51,886	60,882	79,542	18,660	17.3	30.6
Petroleras	8,166	8,307	7,418	7,445	8,423	978	0.4	13.1
No Petroleras	34,521	37,889	44,468	53,437	71,119	17,682	20.2	33.1
Agropecuarias	2,373	2,112	2,504	2,678	4,016	1,338	7.0	49.9
Extractivas	547	356	278	357	545	188	28.2	58.8
Manufactureras	31,602	35,420	41,685	50,402	66,558	16,156	20.9	32.1
Maquiladoras	15,833	18,680	21,853	26,269	31,103	4,834	20.2	18.4
Resto	15,769	16,740	22,615	24,133	35,455	11,322	6.7	46.9
IMPORTACIONES	49,966	62,129	65,367	79,346	72,453	-6,893	21.4	-8.7
Bienes de Consumo	5,834	7,744	7,842	9,510	5,335	-4,176	21.3	-43.9
Insumos	35,545	42,830	46,468	56,514	58,421	1,907	21.6	3.4
Maquiladoras	11,782	13,937	16,443	20,466	26,179	5,713	24.5	27.9
Resto	23,762	28,893	30,025	36,048	32,242	-3,806	20.1	-10.6
Bienes de Capital	8,588	11,556	11,056	13,322	8,697	-4,625	20.5	-34.7
Balanza Comercial	-7,279	-15,934	-13,481	-18,464	7,089	25,553	37.0	S.S.

SS: Sin significado debido a que cambia de signo.

Fuente: Banco de México (Informe Anual 1995).

CUADRO 7
MODIFICACIÓN ESTRUCTURAL DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
(Porcentaje, Excluyendo Maquiladoras).

AÑO	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Petroleras	15.40	22.31	30.73	45.08	67.31	72.50	77.61	71.79	68.61	68.16
No Petroleras	84.60	77.69	69.27	54.92	32.69	27.50	22.39	28.21	37.39	31.84
Agrícolas	32.15	28.24	24.77	20.17	9.85	7.37	5.81	5.74	5.77	6.50
Extractivas	5.72	4.66	3.51	3.83	3.30	3.37	2.36	1.98	2.10	2.36
Manufactureras	46.73	44.79	40.99	30.92	19.54	16.77	14.21	20.49	23.52	22.98

72

AÑO	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Petroleras	39.34	41.78	32.48	34.48	37.65	30.43	30.19	24.70	21.51	17.39
No Petroleras	60.66	58.22	67.52	65.52	62.35	70.62	69.81	75.30	78.49	82.61
Agrícolas	13.09	7.47	8.09	7.68	8.06	8.84	7.68	8.34	7.74	8.29
Extractivas	3.18	2.79	8.04	2.65	2.30	2.04	1.29	0.93	1.03	1.12
Manufactureras	44.39	47.96	56.45	55.19	52.15	59.74	60.84	66.03	69.72	73.20

FUENTE: SECOFI de 1976 a 1992 (Tomado de Blanco, Herminio, 1994)
 Banco de México de 1993 a 1995 (Informes Anual 1995).

CUADRO 8
MODIFICACIÓN ESTRUCTURAL DE LAS IMPORTACIONES MEXICANAS
(Porcentaje, Excluyendo Maquiladoras)

AÑO	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Bienes de Consumo	5.2	7.6	6.1	8.4	12.8	11.8	10.6	7.8	8.0	8.8
Insumos	53.2	56.4	59.1	48.0	60.6	56.6	58.3	66.7	69.2	67.4
Bienes de Capital	41.6	36.0	34.8	43.6	26.6	31.6	31.2	25.5	22.7	23.8

73

AÑO	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Bienes de Consumo	7.4	6.3	10.2	14.9	16.3	14.8	16.1	16.0	16.2	11.5
Insumos	66.8	72.2	68.5	64.7	61.8	63.0	60.0	61.4	61.2	69.7
Bienes de Capital	25.8	21.5	21.3	20.4	21.9	22.2	24.0	22.6	22.6	18.8

FUENTE: De 1976 a 1979 y de 1993 a 1995 Banco de México (Informes Anuales).
 De 1980 a 1992, Tomado de Calva, José Luis, 1995.

3.1.2. LA ORIENTACIÓN MULTILATERAL DE LA APERTURA COMERCIAL

El tránsito de la economía mexicana hacia su apertura bajo la eficiencia del mercado transcurre con sobresaltos estructurales. El Estado se repliega, redimensionando su tamaño y su poder, la sociedad se ajusta a reformas sin precedente histórico y, ante la emergencia de la economía de mercado competitiva en condiciones muy imperfectas, sobrevive un régimen político autoritario que no cede su dominio a la democracia. El primer paso a la apertura económica se da en la política comercial con la decisión del ingreso de México al GATT en 1986, constituyendo su profesión de fe librecambista. El deterioro económico, secuela de la crisis de la deuda externa de 1982, precipitó la transformación estructural. Resultaba inaplazable ofrecer al exterior, sobre todo a los países acreedores, la voluntad hacia el cambio, la renuncia al proteccionismo sustitutivo de importaciones y el anuncio de un modelo de sustitución de exportaciones, que redujera la participación del petróleo e incrementara la de las manufacturas.

Al negociar con sus acreedores, del FMI a la banca comercial internacional, era necesario que México ofreciera viabilidad productiva, financiera y económica por lo que aceleró su camino a la apertura. Las presiones externas que impulsaron esa senda tuvieron un origen multilateral a través del FMI y obedecieron a la influencia de la crisis hegemónica de EU. Sus leyes de comercio de 1970 y 1984 crearon el clima propicio que obligara a sus socios comerciales a ser más receptivos a sus exportaciones, y a resolver las controversias de sus intercambios en el seno del GATT, so pena de padecer impuestos compensatorios. La Ley de Comercio de 1984 de EU obliga a sus países socios a liberar su comercio y evitar así la expulsión de su SGP, además de contemplar la apertura de ZLC con la participación de EU y la supresión de regulaciones a la IED de EU en el exterior. (Barkin 1991).

Desde 1983, en el marco de la Carta de Intención del FMI, se prevé la revisión del sistema mexicano de protección, la eliminación de sistemas de permisos previos y licencias, y su reemplazo por aranceles bajos a las importaciones. Ante la influencia de su voluminosa deuda externa, el país debía empeñarse, con una fuerte dosis de presión externa, en cambiar la estructura de su política comercial, que databa de 1940. Era necesario, EU de forma nada sutil así lo exigiría, eliminar prácticas consideradas desleales en el seno del GATT. Se requería "racionalizar la protección", cambiando aranceles por licencias, reduciendo la dispersión y el nivel de las tarifas arancelarias, brindar más apoyo a sectores exportadores, devaluando el peso, estimular la actividad maquiladora, y ampliar el acceso al mercado externo, mediante acuerdos internacionales como la incorporación al GATT o la concertación de un TLC con EU.

El proyecto aperturista iniciado en el sexenio de De la Madrid, desde 1983, debía ir más allá del comercio, abarcando ámbitos sensibles y orgánicamente conectadas con

éste, como la libertad cambiaria y políticas de atracción y simplificación de barreras a la IED, cuyo acceso total se abrió hasta en un 100% en una cobertura sectorial casi plena, a excepción de áreas consideradas estratégicas, que decrecientemente se reservaron al Estado.

La vocación aperturista fue motivada y estimulada por la crisis de la deuda externa de 1982. En la Carta de Intención con el FMI del 10 de noviembre de ese año, se advierte el cambio de la importancia estratégica de México hacia E.U. Se debía allanar el camino de la integración hacia el norte mediante un verdadero decálogo neoliberal que, entre otras disposiciones, incluía la disminución del gasto público, la reducción del proteccionismo comercial y de las inversiones, procurar mayor eficiencia del aparato productivo privatizando entidades paraestatales "onerosas", mantener el empleo, fomentar las exportaciones, proteger el interés de los consumidores, ajustar el tipo de cambio, evitar utilidades oligopólicas fruto del proteccionismo y atraer la IED. Con estas medidas el Estado cedió al mercado el curso del modelo de desarrollo aplicado de 1940 a 1982. (Ugarte 1988).

El cambio de orientación económica fue la consecuencia del agotamiento de las tradicionales fuentes de financiamiento. La agricultura, el petróleo y la deuda externa ya no eran los motores del desarrollo. El agro se empañtó en una aguda crisis estructural de baja productividad, los precios internacionales de los hidrocarburos disminuyeron y las tasas de interés en los mercados de capitales se incrementaron abruptamente. Los graves déficits comerciales, producto de estas tendencias, se combinaron con la dificultad de mantener el servicio de la deuda, circunstancia agravada por el sismo de 1985 en la capital mexicana. (Cypher 1990).

Para hacer frente a la crisis de pagos, el gobierno de De la Madrid puso en marcha el Plan Nacional de Desarrollo (PND 1982-1988), que a través de programas derivados: el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE agosto de 1984) y el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas (PROFIEX abril de 1985) fijó alternativas de políticas industrial y de comercio exterior. Las nuevas medidas contarían con la cobertura de los Planes Baker (1985) y Brady (1987) que se proponían el rescate de la quiebra financiera del país.

Al adoptar nuevas estrategias de terapia ante la crisis, se aplicó una política orientada a racionalizar la protección para estimular una sustitución más eficiente de las importaciones y el fomento de las exportaciones. El principio rector del nuevo enfoque atribuía a la protección excesiva el fruto de una industria sobreprotegida e ineficiente. Aunque formalmente se rechazó la liberalización comercial a ultranza, el proceso de "racionalización" de la protección implicó ajustes graduales (que no lo fueron tanto) en los niveles de protección, que permitieran un proceso selectivo de importaciones y la consolidación de una industria más eficiente y de vocación exportadora.

Bajo el impulso del PRONAFICE, desde el 24 de julio de 1985, se sustituyeron permisos previos por aranceles. Se hizo imperativo captar divisas mediante un sector exportador selectivo, dinámico y promotor de ventajas comparativas, apoyado en un tipo de cambio subvaluado. Se esperaba que la política de protección, a través del arancel como principal instrumento y el factor tecnológico fueran los elementos fundamentales de una base exportadora diversificada, competitiva y de penetración permanente en el mercado internacional. (Ruiz Nápoles 1989).

A través del PROFIEIX, se creó un esquema de apoyo a los exportadores, facilitándoles su asociación con empresas extranjeras, para incrementar sus ventas, atendiendo a un programa de exportaciones. El PROFIEIX, que se derivó del PRONAFICE habría de contar con los apoyos normativos del Programa de Aliento al Comercio (PAC) y la Ley de Comercio de 1986.

El fracaso de las reformas de 1982 y la incertidumbre de 1985 y 1986 agudizaron la vulnerabilidad de la quebrantada autonomía de la política económica en general, y comercial en particular, pronunciándose la dependencia de México hacia EU. Entre 1986 y 1987 se avizoraba el suministro de créditos frescos del exterior, condicionados al compromiso de adopción de medidas específicas y claves de liberación comercial. El maltrecho aparato industrial requería de cuantiosas inversiones privadas y extranjeras que aliviaran los desequilibrios externos y suavizaran el acceso a los mercados externos, especialmente al de la potencia americana.

La liberalización comercial y de inversiones se agilizó en el segundo lustro de los años ochenta, siendo el ingreso de México al GATT en 1986 un factor vital en el curso de esta tendencia. Los acuerdos bilaterales que México suscribió para lograr una mayor cooperación en comercio e inversiones con EU fueron eventos detonadores del ulterior aperturismo. En el inicio de su era aperturista, México reforzó la presencia de EU, a costa de disminuir su pregonada diversificación económica internacional.

El ingreso de México al GATT (agosto de 1986) se previó en el PRONAFICE, que además abría la puerta al globalismo. En su texto se refiere que "ante las nuevas condiciones del mercado internacional y mientras el nivel de generación de divisas no sea permanente y estable, es necesario que México negocie con otros países y regiones la apertura de mercados para sus productos de exportación y adopte medidas que permitan la complementación productiva con dichas áreas". Asimismo, se agrega que "para contrarrestar el efecto del neoproteccionismo en las naciones industrializadas sobre las exportaciones no petroleras mexicanas, se utilizarán las negociaciones (bilaterales o multilaterales) y los acuerdos comerciales internacionales para buscar apertura, penetración y permanencia de las ventas externas, sobre todo de manufacturas, en mercados tradicionales y nuevos, y así facilitar la expansión sostenida de las mismas". (Gabinete de Comercio Exterior, 1986).

La adhesión de México al GATT se debatió entre 1979 y 1980 difiriéndose, por las presiones expuestas, hasta 1986. En el contexto de la crisis de la deuda externa, De la Madrid se empeñó en transformar las estructuras económicas, desregulando actividades de impacto externo, redimensionando la participación y volumen del Estado en la economía, saneando las finanzas públicas y procurando reducir el servicio de la deuda externa.

Al sumarse al GATT, México mostraba al mundo su voluntad de asumir las reglas comerciales del máximo foro comercial. Mediante su ingreso, coincidente con el desarrollo de la Ronda Uruguay, pudo participar en la toma de decisiones en un marco normativo que le ampliara el acceso a mercados, facilitándole superar políticas comerciales discriminatorias, aplicadas por los principales países industrializados. Su membresía le permitiría disponer del marco institucional para el cambio estructural en el escenario multilateral comercial, pudiendo potenciar el acceso de sus productos a los mercados externos. El argumento básico que justificó su ingreso fue mejorar su correlación de fuerzas ante la globalización de la economía mundial. (Garrido y Peñaloza Webb 1993).

Al incorporarse al GATT¹⁸, México se comprometió unilateralmente, en un contexto de intenso neoproteccionismo de las grandes potencias industrializadas, a que sus aranceles no excedieran del 50%, pero no obstante ello, los abatió sin reciprocidad al 20%. Por otra parte, desde 1987 redujo las fracciones sujetas a permiso previo de importación a sólo el 28% del valor de las importaciones. (Trejo 1989).

Los alardes de liberalización comercial ocurrieron al mismo tiempo que en el ámbito doméstico se aplicara un macroprograma de ajustes que se inició el 15 de diciembre de 1987 y a la fecha se extiende. Mediante varios pactos de estabilización económica neoliberal que privilegiaron al mercado a expensas del Estado, haciendo atractivo al país en el contexto de la globalización económica mundial.

¹⁸ Por el camino de su inscripción en el GATT, México agilizó sus pasos para participar en diversos foros de negociación a todos los niveles, bilateral (sobre todo con EU) y regional (además de hacerlo preponderantemente con América del Norte también con otras regiones). Su incorporación al GATT sería la condición sine qua non de su atractivo como nación confiable para negociar convenios de intercambio económico, comercial o financiero, efectuados durante la administración de Salinas de Gortari, involucrando al entorno geoeconómico de México. El impulso de diversos esquemas de intercambio económico partió del enfoque multilateral, expresado en la presencia formal de México en el GATT, convertido en la OMC.

3.1.3. LAS ALTERNATIVAS GEOECONÓMICAS DE LA APERTURA

Entre el multilateralismo ante el GATT-OMC y su tácito bilateralismo frente a EU en el TLCAN, México ha tejido una red intermedia de asociaciones de comercio preferencial que lo ha acercado a nuevos ámbitos de expresión económica, bilateral y regional hacia los cuatro puntos cardinales de su geografía. Europa occidental, el Pacífico asiático y América Latina son las tres grandes regiones hacia las cuales busca diversificar sus flujos de comercio e inversión. Sendos convenios de naturaleza diversa han sido suscritos hacia estos tres polos, para consolidar su propósito de apertura bajo la autoridad de los gobiernos de Miguel de la Madrid, Carlos Salinas y Ernesto Zedillo.

A pesar del carácter legítimo de sus intentos de diversificación, la fuerza de su polo septentrional es estructuralmente dominante. De manera abrumadora, México se ve arrastrado económicamente hacia él, como si se tratara de la aguja magnética de una brújula, que por razones astrofísicas siempre señala inexorablemente hacia el norte.

El cuadro 9 muestra la dirección del comercio exterior mexicano y el 10 el comportamiento geográfico de sus saldos.

EUROPA O EL FRENTE ESTE

Desde una perspectiva geoeconómica y política, los nexos más significativos de México con Europa son los que ha formalizado con los bloques multilaterales de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), y con la UE, además de diversos acercamientos bilaterales con diversos países.

A) EL INGRESO DE MÉXICO A LA OCDE

La OCDE tiene origen europeo y 19 de sus 25 países miembros pertenecen a ese continente¹⁹. Este foro de consulta y coordinación entre gobiernos, discute y analiza políticas económicas, financieras, ambientales y comerciales, entre sus miembros, proponiéndose la expansión de la economía y el empleo, la promoción del bienestar socioeconómico, a través de la coordinación de políticas, y el estímulo del desarrollo.

¹⁹ Los países europeos de la OCDE son: Alemania, Austria, Bélgica - Luxemburgo, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía y Yugoslavia. Los miembros no europeos de la OCDE son: Australia, Canadá, EU, Japón, Nueva Zelandia y México.

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

CUADRO 9

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA PORCENTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

TOTAL	1991		1992		1993		1994		1995	
	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
LAS AMÉRICAS	87.3	78.8	89.0	76.8	91.4	76.1	92.3	74.9	92.2	79.1
América del Norte	82.1	75.0	83.0	72.9	85.3	72.9	87.3	71.1	85.9	76.2
Estados Unidos	79.5	73.7	80.8	71.2	83.0	71.0	84.9	69.0	83.4	74.3
Canadá	2.6	1.3	2.2	1.7	2.3	1.9	2.4	2.1	2.5	1.9
América Latina y Caribe	5.2	3.8	6.0	3.9	6.1	3.2	5.0	3.8	6.3	2.9
EUROPA	8.3	13.2	7.6	13.2	5.4	12.8	4.9	12.3	5.1	10.0
Unión Europea	7.7	11.4	7.2	11.5	5.2	11.6	4.2	10.4	4.0	8.4
Resto de Europa	0.6	1.8	0.4	1.7	0.2	1.2	0.7	1.9	1.1	1.6
ASIA	4.3	7.5	3.2	9.3	3.1	10.7	2.5	12.2	2.5	10.3
Japón	2.9	3.6	1.8	4.9	1.3	5.4	1.6	6.0	1.2	5.0
Resto de Asia	1.4	3.9	1.4	4.4	1.8	5.3	0.9	6.2	1.3	5.3
RESTO DEL MUNDO	0.1	0.5	0.2	0.7	0.1	0.4	0.3	0.6	0.2	0.6

X: Exportaciones

M: Importaciones

FUENTE: Banco de México (Informe Anual 1995).
* Incluye Maquiladoras.

CUADRO 10

**SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL
 DE MÉXICO EN EL TLCAN
 (Millones de Dólares)**

Concepto	1994	1995	Variación Absoluta	Variación Porcentual	
				Exportaciones	Importaciones
Total	-18,464	7,089	25,553	30.6%	-8.7%
I Zona TLCAN	-3,205	13,136	16,341	28.5	-2.1
Estados Unidos	-3,081	12,531	15,612	28.4	-1.8
Canadá	-124	605	729	32.2	-15.2
II Resto del Mundo	-15,259	-6,047	9,212	45.7	-24.8
Resto de América	22	2,848	2,826	64.9	-28.6
Europa	-6,753	-3,206	3,547	34.9	-25.7
Asia	-8,097	-5,405	2,692	30.9	-23.0
Otros	-431	-284	147	23.9	-19.9

FUENTE: Banco de México (Informe Anual 1995).

Su propósito es eliminar restricciones legales y administrativas a las transferencias de capital y al intercambio de servicios entre sus miembros, quienes se comprometen a otorgar TN a las operaciones de IED entre ellos mismos, incluyendo a particulares, empresas y entidades bancarias, de seguros y de otro tipo de servicios financieros.

México ingresa a la OCDE el 18 de mayo de 1994, convirtiéndose en su miembro número 25 y 9o. por el tamaño de su economía (antecedido por EU, Japón, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, Canadá y España). Con su admisión, se compromete a cumplir con la Organización, especialmente con sus Códigos de Liberalización de Movimientos de Capital y de Operaciones Invisibles que comprende a los servicios, incluyendo a los financieros y a la IED. (Senado de la República, 1994). A través de su participación, México amplifica su inserción en la globalización de la economía internacional, propiciando su acceso al capital foráneo, pues su membresía le garantiza ser catalogado como país de bajo riesgo crediticio.

La presencia de México en la OCDE fue el resultado de las reformas económicas desde 1982 y 1985 y de la preocupación de que los tres grandes bloques comerciales se cerraran. La organización se ofreció como un foro de negociación entre América del Norte, Europa y la Cuenca del Pacífico, México, que estaba negociando el NAFTA comenzó a adquirir cierta importancia, como para volverse geopolítica y geoeconómicamente un país atractivo. (De Olloqui 1994).

B) LOS VÍNCULOS ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA

La UE es el bloque geoeconómico de mayor interés para México, ocupando el segundo lugar entre sus socios comerciales y en IED. Los nexos mutuos datan del Acuerdo de Cooperación Comercial México-CEE del 15 de julio de 1975; ambas partes acordaron concederse trato de NMF en derechos aduaneros y gravámenes a sus intercambios, reglamentar el tránsito, almacenaje y transbordo de productos importados o exportados, los regímenes cuantitativos, el otorgamiento de divisas y la transferencia de dichos pagos (SELA, 1994). Este primer Acuerdo estimuló el comercio mutuo, que alcanzó los 10,390 millones de dólares en 1992 (3,238 millones de dólares de exportaciones mexicanas y 7,151 millones de dólares de importaciones) superando los 7,886 millones de dólares en 1990 (3,337 millones de dólares de exportaciones y 4,550 millones de dólares de importaciones), lo que implicó un incremento del 31.7%. Estos flujos convirtieron a México en el principal cliente latinoamericano y el tercer proveedor del bloque europeo. (Blanco 1994).

El Acuerdo de 1975 fue sustituido por el del 26 de abril de 1991, suscrito como Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la entonces CE, su objetivo principal fue ampliar y diversificar la relación mutua, en cooperación económica, comercial,

financiera, científico-técnica y cultural. Es el Acuerdo más amplio que el bloque europeo haya suscrito con un país latinoamericano. (Noyola 1991).

Los propósitos del Acuerdo Marco de 1991 son reforzar y diversificar los vínculos entre ambas partes, abrir nuevas fuentes de abastecimiento y nuevos mercados, fomentar los flujos de inversión y tecnología, alentar la cooperación entre agentes económicos, en especial la pequeña y mediana empresas, proteger y mejorar el medio ambiente, estimular el desarrollo rural e impulsar el progreso científico y técnico.

El Acuerdo Marco cubre convenios bilaterales con Francia, Italia, España y Alemania. El comercio mexicano con la UE equivale al 15% de su total, aunque para la UE sólo significa 0.6% de su comercio exterior. La IED de la UE en México aumentó de 1300 millones de dólares en 1980 a 7600 millones de dólares en 1992, constituyendo el 21% de la IED total (Blanco 1994). En 1996 México procuró acelerar el proceso para suscribir un TLC con la UE.

EL PACÍFICO O EL FRENTE OESTE

México se ha vinculado a la estructura de foros que pretenden armonizar los esfuerzos de liberalización de las economías de las naciones ribereñas asiáticas del Océano Pacífico. Como nación de América del Norte, incorporada a su naciente bloque y con más de 7000 Km. de litoral a la Cuenca del Pacífico, México se ha interesado oficialmente en participar en el desarrollo de sus principales mecanismos de cooperación. Además de participar en los tres foros de cooperación multilateral de la Cuenca del Pacífico, en mayo de 1993, México solicitó su admisión como "socio de diálogo" de la ASEAN. El proceso de incorporación de México a la Cuenca se inició en 1988, al crearse la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico con la participación de los sectores público, privado y académico. (SECOFI, 1994).

El Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) fue el primer foro que admitió a México, durante su XXII Reunión General en Taipei, Taiwan-en 1989; durante la V Reunión del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), celebrada en mayo de 1991 en Vancouver, Canadá, se incorporó México al segundo foro de la Cuenca, dedicado a resolver fricciones comerciales en la región; finalmente el Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) es el tercer foro que incorporó a México, durante su V Reunión Ministerial en noviembre de 1993 en Seattle, Washington, EU. El APEC podría transformarse, por iniciativa de EU, en una ZLC, aunque existe fuerte resistencia asiática, (Urías 1993).

La incorporación de México a la ASEAN²⁰, el PBEC²¹, el PECC²² y el APEC²³ es central para sus propósitos de inserción en la globalización de la economía mundial, pues la región Asia Pacífico le ofrece tecnología de punta, recursos financieros y el acceso a foros de consulta y cooperación económica, en comunidad de intereses con las economías que generan el 23% del PIB mundial, el 22% del comercio mundial y el acceso a bastos mercados de bienes, servicios, inversiones y capitales. Sin embargo los intercambios de México con el Pacífico asiático acusan el predominio de Japón que en 1993 captó el 61% de su comercio, de 6,823 millones de dólares, seguido por Taiwan que concentró el 10.2%, Corea del Sur el 9.9% y Hong Kong el 5.7%. En lo referente a la IED de 1989 a 1993, México captó un total de 18,288 millones de dólares de los cuales la cuenca asiática del Pacífico fue responsable del 2.3% del total, procediendo el 2.03% de Japón. (Blanco 1994).

AMÉRICA LATINA EL GRAN FRENTE SUR

Por su esencia histórica y cultural, el interés económico de México hacia América Latina y el Caribe siempre ha estado presente siendo inherente a su política exterior, buscando conciliar su condición de nación norteamericana, vecina de EU, con su identidad latina. El mercado potencial de América Latina y el Caribe es de casi 440 millones de consumidores potenciales, superiores a los 370 millones de América del Norte. Con cinco países de la región México ha suscrito cuatro TLC, tres con países miembros de la ALADI (Chile, Colombia, Venezuela y Bolivia) y uno con un país centroamericano (Costa Rica). Los países de la ALADI²⁴ absorben el 5% del volumen total del comercio exterior mexicano, y el 80% de ese monto se concentra en Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia, mientras que los países centroamericanos participan con el 17.3% y los del Caribe con un escaso 9% en 1992. (Noyola 1991).

²⁰ ASEAN: Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

²¹ PBEC: Australia, Canadá, Colombia, Corea del Sur, Chile, China, EU, Filipinas, Fiji, Hong Kong, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Rusia, y Taiwan.

²² PECC: Australia, Brunei, Canadá, Corea, Colombia, Chile, China, EU, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Rusia, Singapur, Tailandia y Taipei.

²³ APEC: Australia, Brunei, Canadá, Corea, China, EU, Filipinas, México, Papúa Nueva Guinea, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia y Taiwan.

²⁴ ALDAI es desde 1980 lo que fue la ALALC de 1960 a 1980. Está integrada por los países ibéricos de Sudamérica y México.

A) EL TLC MÉXICO CHILE

El 22 de septiembre de 1991 México y Chile suscribieron un Acuerdo de Complementación Económica, que entró en vigor el 1o. de enero de 1992, incorporando a un mercado potencial de 103 millones de consumidores. El TLC México Chile plantea un programa que liberaliza la mayor parte de sus productos, con un arancel máximo común de 10%, quedando abolido en la mayoría de las mercancías a partir de 1996 y en su totalidad desde el 1o. de enero de 1998. Desde 1992 los dos países eliminaron las restricciones no arancelarias, con excepción de las que contempla el artículo 50 de la ALADI, y se comprometieron a no aplicar nuevas medidas de este tipo en el intercambio bilateral. Una Comisión Administradora aprueba los certificados de origen, procesos de arbitraje y la aplicación de salvaguardias, y mediante comités se revisan criterios sobre normas técnicas, compras gubernamentales, inversión y propiedad intelectual (Blanco 1994).

B) EL TLC MÉXICO COSTA RICA

Costa Rica suscribió con México un TLC el 5 de abril de 1994, para entrar en vigor el 1o. de enero de 1995. Mediante este Acuerdo se involucra a un mercado potencial de 93 millones de consumidores potenciales. Se comprenden doce áreas: acceso a mercados, reglas de origen, agricultura, normas técnicas, normas fito y zoonosanitarias, medidas de salvaguardia, prácticas desleales, compras de gobierno, inversión, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias. El TLC México Costa Rica abre el camino a una zona de libre comercio México América Central, (SECOFI, 1994).

C) EL G3 O TLC DEL GRUPO DE LOS TRES MÉXICO, COLOMBIA Y VENEZUELA

El 13 de junio de 1994 se firmó el Acuerdo del Grupo de los Tres (G3) entre México, Colombia y Venezuela. El G3 se preocupa por el estímulo del libre comercio en el norte de América Latina y el Caribe, según se evidencia en una de sus once áreas prioritarias, las cuales son, además de la cooperación con Centroamérica y el Caribe, energía, comercio, telecomunicaciones, transporte marítimo, transporte aéreo, transporte terrestre, finanzas, cultura, turismo y ecología. Se abre un mercado potencial de más de 150 millones de consumidores. Al ponerse en marcha, se espera fortalecer la recién creada, en julio de 1994, Asociación de Estados del Caribe (AEC), atendiendo asimismo a la región centroamericana en su conjunto. (SECOFI, 1994).

D) EL TLC MÉXICO BOLIVIA

El último TLC pactado por México, durante el primer año de existencia del TLCAN es el suscrito con Bolivia; el 10 de septiembre de 1994, siendo vigente desde el 1o. de enero de 1995. Su estructura temática es similar al G3. Además de significar un mercado potencial de 93 millones de consumidores, mediante su firma, México consolida sus pasos firmes hacia su integración comercial y económica con el Grupo Andino, haciendo más rico su proceso de diversificación de apertura económica de la inversión y el comercio. (Reforma 23 agosto, 1994).

3.1.4. LA TRAYECTORIA DE LA APERTURA COMERCIAL HACIA AMÉRICA DEL NORTE

La atracción económica entre México y Canadá se rige por la ineludible presencia y referencia de sus vínculos con su vecino común. Como economías de mercados relativamente pequeños y físicamente conectados a la mayor del planeta exhiben elevados niveles de concentración de su comercio e inversión con EU, en contraste con sus intercambios recíprocos. El comercio interamericano del año 1988 muestra la posición central de EU al advertirse que el 62.3% de las importaciones y el 71.2% de las exportaciones de Canadá tuvieron como destino y origen a ese país, que a su vez envió a Canadá y recibió del mismo el 17.3% de sus exportaciones y el 22.2% de sus importaciones respectivamente. (Dirección of Trade, IMF, 1988). Para el mismo año, México envió a EU el 67% de sus exportaciones, recibiendo de ese país el 67% de sus importaciones, mientras que las exportaciones de EU a México constituyeron solamente el 6.5% del total y las importaciones del 5%. (Banco de México, Informe Anual 1988).

En contraste con el comercio de EU con sus vecinos, el realizado entre éstos es muy raquítico. En 1989 Canadá era el sexto socio comercial de México, mientras que para Canadá, México ocupó el lugar número 17. En lo referente a la composición de los productos intercambiados, México le exporta a Canadá, en una proporción del 69% de sus ventas, bienes terminados, a cambio de productos agrícolas, que son casi el 50% de las exportaciones canadienses a México y equipo de transporte que involucra casi una tercera parte. Por el contrario casi el 66% de los productos que México la exporta a Canadá son a su vez maquinaria y equipo de transporte. (Avila Connolly 1994).

En el Comercio Canadá EU, se advierte que casi la mitad de las exportaciones canadienses a ese país y dos tercios de las de EU a Canadá son productos automotrices, situación semejante a la composición del comercio EU México, pues el 40% de lo exportado por México a EU son productos de la industria automotriz, de la

cual procede el 50% de los productos que EU le exporta. (El Financiero Suplemento Especial 18 de Marzo de 1993).

Las asimetrías compartidas por Canadá y México con EU y la pobreza de sus vínculos mutuos se advierte también en la IED. Mientras que en Canadá, EU participaba en 1989 con el 67.7% del total de su IED, en México lo hacía con el 62.8%. Canadá a su vez colocó el 60% de su IED en EU, constituyendo el 25.1% del total invertido en suelo estadounidense. En forma muy contrastante, el 0.005% de la IED de México era canadiense ocupando el 17o. lugar. (Avila Diaz 1994). El desafío de la relación de México con Canadá, se circunscribe en el marco de su mutua dependencia económica y política con EU, así como por una relación comercial poco significativa y favorable a México, aunque con tendencia reciente hacia el predominio canadiense. Asimismo, en sus transacciones comerciales mutuas y con EU, prevalecen la industria automotriz y la similitud de los productos que cada país le exporta a EU. El comercio de productos automotrices constituye el embrión del TLCAN. Desde 1990 existe un acuerdo comercial para esos productos entre los tres países. Más del 98% de las importaciones automotrices de Canadá proceden libres de aranceles de México, acogiéndose tanto al Pacto Automotriz de Canadá y EU como al Programa de Maquiladoras de México.

ANTECEDENTES INMEDIATOS DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE CANADÁ Y MÉXICO

Hasta marzo de 1988, las relaciones de comercio e inversión entre México y Canadá se regían mediante el Convenio Comercial de 1946, el Convenio de Cooperación Industrial y Energética de 1980 y el Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984. Para actualizar su relación mutua, en marzo de 1989 se suscribió el Entendimiento sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión, comprendiendo varios sectores, tales como el textil, agropecuario, pesquero, automotriz, minero, forestal, inversiones, coinvertiones, transferencia de tecnología, el programa de la industria maquiladora, aranceles y el SGP de Canadá. (Blanco 1991).

EU Y LA GÉNESIS DE LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE SUS RELACIONES ECONÓMICAS CON MÉXICO.

Al menguar su dependencia del mercado petrolero y enfrentar con cambios estructurales la crisis de su deuda externa, México emprendió reformas económicas neoliberales, centradas en nuevos enfoques de política cambiaria y comercial; se pretendía fortalecer las exportaciones no petroleras y combatir la sobrevaluación del

peso. El país se volvió exportador mayoritario de bienes manufacturados, abandonando su perfil de proveedor predominante de petróleo, materias primas y productos del agro. Mientras diversificaba y liberalizaba su comercio, amplió su participación en el PIB e intensificó la concentración de sus transacciones en EU. El mayor acercamiento económico bilateral ocasionó mayor fricción mutua. Era imperativo diseñar mecanismos ágiles y equitativos de cooperación y consulta para preservar la estabilidad y una intensidad armoniosa en los intercambios comunes.

La apertura y dinamismo comercial de México coincidía con un mayor peso del sector externo real en ambas economías; pesaba más el comercio exterior en su PIB, pasando en México del 9.7% en 1972 al 38.3% en 1986 y en EU del 8.8% en 1972 al 14.4% en 1986. La mayor influencia del mercado externo en México fue el fruto del cambio estructural exportador; habiendo ofrecido petróleo en casi el 55% de sus exportaciones en 1980 se contrajo al 22% de 1986. La despetrolización se acentuó aún más en 1988, cuando el 74% de las exportaciones eran productos manufacturados, dejando atrás el 29% que constituían en 1980. La conversión comercial de México otorgó poder político y económico a las grandes empresas exportadoras, predominantemente de IED de EU. El intenso comercio bilateral transcurre ante una mala racha de la economía de EU. Un dólar sobrevaluado, una mayor exposición al comercio internacional y su deterioro competitivo determinan el nuevo perfil económico de EU.

Además del auge exportador manufacturero, el crecimiento acelerado de la IME dotó de dinamismo al sector externo, intensificando los vínculos con EU, la actividad maquiladora, que genera 45,000 empleos en 350 plantas en 1972, incrementó su oferta de empleo a 443,682 en 1699 plantas en agosto de 1989, constituyendo más del 10% del empleo total del sector industrial, siendo una de las ramas productivas más características del proceso de globalización de la economía mexicana, a través de la de EU. (Dussel y Kim 1992). Al intensificar sus nexos de comercio con EU, México conquistó una posición destacada como uno de sus principales socios comerciales. Durante el boom petrolero a finales de los años setenta alcanzaría el tercer sitio, después de Canadá y Japón. En 1986 ocupó el cuarto, siguiendo a esos países y a Alemania, y para principios de los años noventa le disputa el segundo sitio a Japón. Los antecedentes más inmediatos del TLCAN datan de los esfuerzos de casi 40 años de automarginación mexicana del GATT. Desde 1943 México y EU se otorgaron trato de NMF hasta después de la Segunda Guerra Mundial. Hasta 1980 se mantuvo dicho trato, pero cuando en marzo México decide mantenerse fuera del GATT, EU le retira el trato de NMF en materia de subsidios e impuestos compensatorios, lo que precipitó la búsqueda de mecanismos de consulta sobre disputas comerciales. (Vega 1991).

Ante las fricciones de la discriminación, EU propone un Acuerdo Bilateral de Consulta y Notificación en Cuestiones Comerciales en 1980. Washington ofrecía discutir mecanismos de notificación bilateral, previendo mutuamente la adopción de disposiciones de política comercial y el impacto de las mismas en el otro país, previniendo impactos negativos mediante la consulta bilateral antes de ser

Instrumentadas. México rechaza la propuesta, pero la voluntad de EU no allanaba el camino hacia futuras concertaciones. Después de la cumbre entre Ronald Reagan y José López Portillo en junio de 1981, se acuerda establecer la Comisión Bilateral de carácter global de las relaciones exteriores de las dos naciones y la Comisión Conjunta de Comercio (CCC). Mediante esta segunda Comisión, se esperaba contar con un mecanismo formal de consulta en cuestiones comerciales para garantizar la estabilidad y expansión del comercio mutuo. Las áreas principales de interés de la CCC fueron: industria automotriz, textil, petroquímica, transporte, agricultura, informática, subsidios y propiedad intelectual.

A pesar del mérito que supuso su efímera existencia para normar el comercio mutuo, la CCC resultó infructuosa. México pretendía el beneficio de la prueba del daño y el logro de acuerdos más concretos, en favor de un comercio más ágil en diversos sectores. Aunque se suspendió a finales de 1983, para julio de 1982 la CCC se congregaba por última vez. Su principal legado fue alentar y propiciar un acuerdo amplio sobre comercio e inversiones, cuyas negociaciones coincidieron con las de un mecanismo mutuo para atender los conflictos comerciales sobre subsidios e impuestos compensatorios. (Vega 1991).

EL MEMORÁNDUM DE ENTENDIMIENTO SOBRE SUBSIDIOS Y DERECHOS COMPENSATORIOS ENTRE MÉXICO Y EU

Desde junio de 1983, el Comité Mexicano Norteamericano de Hombres de Negocios promovía un acuerdo bilateral de comercio, que cristalizó el 23 de abril de 1985, al suscribirse la Declaración de Intenciones de Negociar un Acuerdo Marco de Principios y Procedimientos Respecto del Comercio y la Inversión entre los Gobiernos de México y EU y el Memorándum de Entendimiento sobre Subsidios y Derechos Compensatorios entre México y EU. Lo propuesto en el Memorándum se aplicó desde su firma mientras que los objetivos de la Declaración madurarian hasta 1987.

El Memorándum se vislumbró desde el PROFIEIX, sirviendo de base para las negociaciones de un futuro tratado global y de inversiones. Disponer de un memorándum y no de un tratado implicaba un "pacto de caballeros" exento de aprobación legislativa, cuya vigencia dependía del espíritu con que se firmaba y de su coherencia con las políticas comerciales internas de cada país. (Giti y Gómez Chiñas 1985). El Memorándum contribuyó a la estabilidad del comercio bilateral entre 1983 y 1990; México accedía a la prueba del daño en juicios petitorios de impuestos compensatorios, que reservaba EU a los suscriptores del Código de Subsidios de la Ronda Tokio del GATT.

La demanda de México por lograr acuerdos en materia del uso de derechos compensatorios fue confrontada por EU, al presionarlo a su vez a aflojar sus regulaciones en materia de IED, a principios de la administración de De la Madrid. En 1984, el Decreto sobre Regulación y Fomento de la Industria Farmacéutica irritó a EU, pidiendo reformas al argüir el riesgo de piratería sobre la propiedad intelectual en dicha industria. Al atender a la presión de EU y reformar ese Decreto, ambos países firmaron el Memorándum. (Vega 1991). México se obligaba a no subsidiar las exportaciones de mercancías manufactureras, eliminar subsidios a los CEDIS, no aplicarlos a las exportaciones de energéticos ni productos petroquímicos, ni subsidiar mediante programas de financiamiento preferencial la reexportación o la exportación. A cambio de estos compromisos, EU se comprometió a dar acceso a la prueba del daño a los exportadores mexicanos acusados de subsidio.

El Memorándum estimuló las exportaciones mexicanas de productos siderúrgicos que se habían visto hostilizadas entre 1982 y 1985, periodo durante el cual se sometió a México a un Acuerdo de Restricción Voluntaria de Exportaciones de Acero. Su fruto principal fue el recurso a la impugnación contra acusaciones estadounidenses de comercio desleal, además de combatir la inconsistencia de la política comercial de Washington, forzándola a mostrarse, ante México, con una mayor definición. El mayor logro alcanzado sería el dotar de certidumbre a la actividad exportadora mexicana hacia su destino principal.

EL ACUERDO MARCO EN MATERIA DE COMERCIO E INVERSIÓN ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

El antecedente más inmediato del TLCAN fue el Acuerdo Marco en Materia de Comercio e Inversión entre México y EU. En sus orígenes, se esperaba que tuviese alcances más ambiciosos que los del comercio y la inversión, incorporando temas fundamentales de las transacciones mutuas, tales como aranceles, barreras no arancelarias, IED, servicios y protección a la propiedad intelectual. Los grandes tópicos del interés prioritario de EU, en su propia legislación comercial y en la agenda de negociaciones de la Ronda Uruguay, quedaban incorporados. Sin embargo, diversos sucesos retrasaron y adelgazaron la concreción y cobertura de los inicialmente negociados. La mayor dislocación cronológica y temática se debió al terremoto del 19 de septiembre de 1985 y al ingreso de México al GATT en agosto de 1986.

Al incorporarse México al GATT, muchos de los temas del Acuerdo Marco, de alguna manera se encontraban satisfechos en el ámbito de su membresía, a pesar del declinamiento de la fe de EU en los buenos oficios del GATT. Al ser crucial la

recomendación de EU²⁵ como su socio principal, el ingreso de México al GATT obedeció a una dura negociación bilateral entre ambos países. En el rigor impuesto a México, por la presión de EU al integrarse al GATT se vislumbraban las expectativas de futuros acuerdos comerciales por celebrarse con Washington. Los plazos de desgravación arancelaria, preestablecidos en el intento de adhesión de 1979 fueron rechazados por EU, que además exigía eliminar los precios oficiales como base de valoración aduanera. Al final de su proceso de adhesión, EU allanó su disposición de un comercio bilateral más armonioso. Sin embargo, volvieron a surgir fricciones ante los temores de EU de ver lesionados sus intereses hegemónicos, ante la reforma a la Ley de Patentes y Marcas de 1976.

Cuando EU esperaba de México una mayor apertura en las áreas más sensibles de la nueva agenda de sus intereses comerciales, entre las que destacan los derechos de propiedad intelectual, la posición mexicana en favor de la protección de inventores mexicanos, mediante su nueva Ley de Patentes y Marcas, ocasionó el malestar estadounidense. La protesta se transformó en medida punitiva, al reducirse en julio de 1987 el acceso de México a su SGP en un 10% de su elegibilidad y en un 19% de sus beneficios. (Vega 1991).

Los argumentos persuasivos de EU para restringir el acceso a su SGP a los países elegibles fue que no cumplieran con criterios de trato justo, establecidos unilateralmente por Washington, en materia de propiedad intelectual, inversión extranjera y trato a los trabajadores. La supuesta violación de México al primero de ellos agudizó las limitaciones de tránsito al mercado de EU.

El precedente de la disposición de discutir y negociar la relación económica bilateral, en un ámbito de sanciones económicas contra México, fue asumido por los presidentes Ronald Reagan y Miguel de la Madrid, quienes firmaron el 6 de noviembre de 1987 el Acuerdo Marco en Materia de Comercio e Inversión. Lejos de incorporar aspectos fundamentales de sus nexos mutuos, tales como principios generales de negociación, aranceles, barreras no arancelarias, servicios y derechos de propiedad intelectual, el Acuerdo se circunscribió al esquema de un mecanismo de consulta para la resolución de disputas en sectores sensibles de cada país, vinculados al comercio y la inversión.

Los temas de mayor interés, lógicamente cubrieron cuestiones muy sensibles de los sectores más expuestos al conflicto de intereses en el intercambio económico de cada país. Mientras que México incorporó sectores como el textil, productos agropecuarios y siderúrgicos, EU hizo lo propio con la inversión, transferencia de tecnología, propiedad intelectual y productos electrónicos. Aprovechando el clima del

²⁵ Gustavo Vega (1991) advierte que, según la costumbre imperante en el GATT, en la negociación de ingreso de un nuevo miembro, siempre se le concede un peso fundamental a la opinión del país miembro que sea el principal socio comercial del país que busca el ingreso. En el caso de México, la recomendación de EU fue vital.

Pacto de Solidaridad Económica (en su primera generación) firmado en diciembre de 1987, que alentó una significativa reducción arancelaria, el Acuerdo Marco sirvió de estímulo a las exportaciones de cerveza, licores, vino, semillas, acero, chocolate y textiles. (Gittl y Gómez Chiñas 1991).

En el ámbito multilateral, relativamente sombrío de un GATT empantanado en la Ronda Uruguay, el Acuerdo Marco prometía servir de útil sucedáneo bilateral, que implicaba el reconocimiento tácito a la integración de ambas economías, ofreciéndosele a México un acceso seguro y estable a su principal mercado, y a EU la creciente apertura a sus inversiones en el territorio contiguo de un socio comercial en efervescente ascenso. Con la suscripción de este convenio bilateral, las economías involucradas crearon mecanismos de transparencia y predictibilidad, indispensables para garantizar la expansión de sus vínculos de comercio e inversión.

EL SENDERO HACIA UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El Entendimiento sobre Subsidios y Derechos Compensatorios y el Acuerdo Marco de Comercio e Inversión fueron los principales instrumentos de política económica internacional, que acercaron a México a su disposición de acelerar su integración económica con sus vecinos del norte. El proceso de estratificación en bloques de la economía internacional y las débiles perspectivas de expansión en sus corrientes de comercio e inversión, en mercados alternativos a los de América del Norte, motivaron a México a profundizar y consolidar sus vínculos hacia esa región. El gobierno del presidente Salinas, cuidando las formas, consultó a la opinión pública nacional, mediante un foro abierto patrocinado por el Senado de la República, bajo el nombre de Relaciones Económicas de México con el Mundo. Mediante este ejercicio de discusión, relativamente abierto, se analizaron las perspectivas del intercambio económico de México hacia los cuatro puntos cardinales, con el propósito de hacer más explícita la obviedad de la fuerza natural de atracción geoeconómica de los países del norte, especialmente de EU.

3.2. EL PROCESO DE ADHESIÓN DE MÉXICO AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Al negociar su ingreso al TLCAN, como previamente lo sufriera Canadá con el ALC, México se enfrentó al peso dominante de los intereses de EU. El proceso de negociaciones dependió preponderantemente del juego de fuerzas del poder central de EU. Las rivalidades de política comercial entre el Ejecutivo y el Congreso de Washington y el cambio de mando en la Casa Blanca fueron factores que determinaron la celeridad

de la suscripción y los ajustes del texto del TLCAN. La aprobación del documento oficial logró con dificultades su sanción en Ottawa y en Washington, disfrutando de un virtual pase automático en el Senado mexicano.

La trayectoria del proceso de adhesión de México al TLCAN no fue del todo suave. Como resultado de ásperos debates e incómoda polémica en los países del norte, y especialmente en EU, se acordó finalmente un marco normativo que abría el camino hacia un patrón administrado de transacciones de comercio e inversión entre los tres países norteamericanos. El período de su discusión previa estuvo caracterizado por la capacidad de EU para imprimir, en el texto finalmente acordado, importantes ajustes que reflejaban el predominio de sus intereses ante la incorporación de México en el emergente bloque americano.

3.2.1. ANTECEDENTES DE LAS NEGOCIACIONES

La historia de la integración de EU a Canadá y a México se remonta a los años del presidente James Monroe (1817-1825), quien en 1823 acuñara la célebre frase "América para los americanos" de su doctrina imperialista, que daba impulso a las aspiraciones pseudomesiánicas y pseudocivilizatorias del Destino Manifiesto de su país. Después de más de siglo y medio de graves convulsiones geopolíticas, como la agresión a la integridad territorial de México en el siglo XIX, en el ocaso del siglo XX América del Norte tiende a integrar formalmente sus economías, en torno al país más fuerte. La idea de un mercado común en América del Norte surgió de la política exterior de EU en la Comisión Trilateral, donde ofreció coordinar su expansión económica con la CEE y Japón, bajo la presidencia de Richard M. Nixon (1969-1974). Durante su visita a México, James Carter (1977-1981) propuso crear un Mercado Común de América del Norte a José López Portillo, pero limitado a un Mercado Común Energético. (Puyana 1982).

Ronald Reagan (1981-1989) también se preocupó por la seguridad del abasto energético de su país y retomó el proyecto integrador. EU aspiraba a fijar "posiciones continentales" ante los problemas económicos de la región y resistir la competencia de los mercados regionales, organizados en el resto del mundo. Se trataba de responder como bloque a los cambios en la economía y la política mundiales.

Los temores estadounidenses por la seguridad del abasto energético detonaron el proyecto integrador norteamericano. En sus orígenes, la propuesta fue crear un Mercado Común Norteamericano, primer paso "hacia la unidad hemisférica". Bajo la presidencia de George Bush (1989-1993), la "Iniciativa para las Américas" le pondría el marco a este propósito de largo plazo. En un clima tenso, caracterizado por las presiones de la OPEP y su pérdida de competitividad, EU se proponía, apoyado en Canadá y México, revalorados geopolíticamente, propiciar crecimiento económico en el hemisferio

occidental, a la vez que se aseguraba la independencia energética y de materias primas para la región, como forma de mantener y elevar el nivel de vida de sus habitantes. El objetivo concreto e inmediato era reducir, y finalmente eliminar, las barreras internas al comercio y a las inversiones, discriminando a los bloques económicos de Europa y Asia.

Los nexos económicos de México con EU y su apertura, tras el colapso de su modelo de crecimiento hacia adentro, así como la trayectoria del ALC, finalmente desembocaron en la propuesta del gobierno de Carlos Salinas de Gortari de negociar un TLC, inicialmente con EU y posteriormente con Canadá; las negociaciones fueron desde sus inicios trilaterales.

Antes de comprometerse con el TLCAN, Salinas haría profesión de fe multilateralista al participar en la reunión anual del Foro Económico Mundial en Davos, Suiza en febrero de 1990. Al señalar que la diferencia entre la economía de México y de EU es tan grande advirtió, que en el futuro anticipable no se contemplaba un mercado común pero sí una mayor relación comercial con EU y Canadá, sin menoscabo de mayores vínculos con la CE, la Cuenca del Pacífico y América Latina (Huchim 1992). Sin embargo, tras una gira europea, Salinas admitió apoyar una ZLC, rechazando su conversión en mercado común (Conchello 1992).

La legitimación de las negociaciones del TLCAN transitó del Ejecutivo al Senado de la República que convocó a un debate sobre "Las Nuevas Relaciones Comerciales en el Mundo", en el marco geoeconómico de América del Norte, la Europa del 92, la Cuenca del Pacífico y América Latina. El proceso transcurrió del 5 de abril al 22 de mayo de 1990, cuando la Cámara de Senadores organizó una "consulta nacional". (Rubio 1992). El Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo "discutió" 286 ponencias de empresarios, partidos políticos, legisladores, académicos, intelectuales, funcionarios extranjeros, profesionales de diversos campos, representantes de organizaciones sociales y de medios de comunicación. La Cámara Alta elaboró un texto de 62 cuartillas, con las conclusiones y relatoria del Foro. Después de este Foro, surgió otro dirigido específicamente al futuro TLCAN. Al inaugurarse en el seno del Senado, el secretario de la SECOFI, Jaime Serra Pucho, hizo señalamientos clave, que se sumaron a las recomendaciones presidenciales y a las conclusiones senatoriales, siendo premisas oficiales del proyecto de integración económica, bajo la forma de ZLC limitada, académicamente ajena a un mercado común, sino más bien configurando un área de libre comercio. El Presidente, el Secretario y el Senado siempre advirtieron que el proceso no conduciría a un mercado común.

Salinas planteó cinco premisas para que el Senado pusiera en marcha la consulta nacional, que condujo al primer Foro que inauguró el Secretario de la SECOFI. Los postulados fueron:

1. Las relaciones comerciales de México se apegarán estrictamente a su Constitución Política sin comprometer ni su soberanía ni la propiedad exclusiva sobre sus recursos

naturales. No se aspira a formar un mercado común que cedería autonomía monetaria, fiscal y, en algunos casos, hasta legislativa.

2. Los acuerdos comerciales deben elevar el bienestar de la población y de la pequeña y mediana industrias, así como lograr el equilibrio regional.

3. Se debe asegurar el bienestar de los trabajadores mexicanos y el respeto a sus organizaciones y, también, los derechos humanos y laborales de los migrantes mexicanos.

4. Los acuerdos comerciales de México deben reconocer la naturaleza de los cuatro bloques básicos del comercio mundial: EU y Canadá, América Latina, la Cuenca del Pacífico y la Europa del 92. Es necesario definir estrategias de negociación con cada uno de ellos; que otorguen reciprocidad a la apertura comercial de México.

5. Las estrategias comerciales de México serán graduales en su instrumentación, evitando impactos sorpresivos sobre su economía. (Huchim 1992).

Sirviéndole de introducción a los resultados del Foro de Consulta que organizó el Senado, se presentó un análisis sucinto de las relaciones comerciales de México en el ámbito internacional, por parte de quien advirtió que la consulta arrojó conclusiones que se sumarían a las premisas presidenciales. Según estas, el Senado recomienda negociar un acuerdo de libre comercio con EU que preserve la soberanía política y económica de México y le dé libertad de fijar su política comercial, propicie certidumbre en sus relaciones comerciales, el abandono del proteccionismo y evite la aplicación de medidas unilaterales, en un ámbito de clara reciprocidad. El objetivo será facilitar flujos de bienes y servicios mexicanos a ese país -incluso la mano de obra- de manera estable y permanente, así como un nuevo impulso al desarrollo nacional que promueva empleos bien remunerados y el abasto interno de bienes y servicios. En las negociaciones se acordó integrar un comité asesor con representantes de los sectores productivos, incorporar una instancia de arbitraje imparcial y ágil para la resolución oportuna de las controversias. Se prevé un periodo de transición suficiente para dar tiempo a la planta productiva nacional a que se adapte para competir en el nuevo entorno. Y se sugieren nuevas formas de acercamiento económico y comercial de México con Canadá.

Cuando el Senado de la República inauguró el Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las Negociaciones del TLC entre México, Canadá y EU el 10. de marzo de 1991, después del anuncio de la inclusión de Canadá el 5 de febrero de 1991, sumándose a la iniciativa acordada por los presidentes Bush y Salinas el 11 de junio de 1990, el secretario Serra Puche explicó la apertura comercial, a la que caracterizó como el núcleo de la transformación interna de los países. Al ilustrar los alcances de la apertura, Serra señaló que en 1982 las exportaciones no petroleras de México sólo representaban el 30% del total y no llegaban a los 4,000 millones de dólares. Como producto de la apertura, las exportaciones no petroleras constituían el 70% del total y

sumaron 17,000 millones de dólares en 1990. Agregó asimismo que los mayores salarios del país se registran en los sectores exportadores. (Serra 1992).

Complementando el paquete de premisas condicionantes de las negociaciones del TLCAN, Serra Puche citó siete características deseables al convenio para que apuntale la competitividad nacional. Estos requisitos son:

1. El Tratado deberá abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido en la Constitución.
2. Deberá ser compatible con el GATT. Conforme a las disposiciones del mismo, cumpliendo con cuatro requisitos: que sea comprensivo, esto es, que cubra una parte sustancial de los intercambios entre los países participantes; que se instrumente en un periodo de transición razonable; que no implique la elevación de barreras adicionales a terceros países, y que contenga reglas que identifiquen el origen de los bienes que se incluyan en el mismo.
3. Deberá eliminar los aranceles entre las partes firmantes con la gradualidad que asegure un periodo de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad en algún sector.
4. Se deberán eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones. Para ello, se negociarán las normas y los estándares técnicos, a fin de que éstos no se conviertan en fórmulas clandestinas y subrepticias que limiten el acceso a los mercados del Norte.
5. Deberán negociarse reglas de origen para evitar triangulaciones en la comercialización de productos del TLC. Mediante disposiciones específicas, se establecerán las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser beneficiarios de las preferencias negociadas.
6. Deberán contenerse reglas precisas que eviten subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia.
7. Deberá incluirse un capítulo específico sobre la resolución de controversias para eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales.

En el marco de las sendas recomendaciones del Ejecutivo, vía el Presidente y el Secretario de Comercio, y del Legislativo, vía el Senado de la República, se abría por parte de México el arduo camino de la negociación del TLCAN. El nuevo acuerdo trilateral no sólo debería ser compatible con los lineamientos del GATT sino también con el ALC de EU y Canadá, sirviendo de guía para establecer las áreas y los temas de negociación más importantes que deberían contenerse.

Además de las complicaciones de la adhesión de Canadá, la negociación con EU y su estructura de poder, implicó tensiones que influirían en el proceso que gestó al TLCAN. Canadá se adhería con las ventajas de su superioridad económica, respecto a México y la experiencia de su previo Acuerdo bilateral, que serviría de modelo del triateral. Tanto Canadá como México, países que comparten una relación asimétrica y muy concentrada hacia su vecino común, además de intercambios mutuos muy riquísimos y una estructura exportadora muy poco complementaria, y mas bien semejante, debían exponerse al teatro del poder de Washington, caracterizado por la rivalidad entre el Ejecutivo y el Legislativo, en materia de política comercial.

3.2.2. EL ESCENARIO DEL DEBATE ANTE LAS NEGOCIACIONES

El complejo uso del mercado como fuente de poder de EU se decide entre sus ramas ejecutiva y legislativa que se enfrentan para definir el curso de su política comercial. La rivalidad estructural de ambos poderes ha llegado a impactar a todo el orden comercial internacional. Los países que negocian con EU encaran la dicotomía de su peculiar sistema de pesos y contrapesos entre sus poderes ejecutivo y legislativo, que en materia de la búsqueda de acuerdos comerciales suele significar, en condiciones ordinarias, la falta de operatividad, pues lo que el Ejecutivo acuerde con su contraparte extranjera puede modificarlo o rechazarlo el Congreso. No obstante, gracias al Fast Track el presidente dispone de la prerrogativa de celebrar acuerdos comerciales sin la intervención del Congreso, durante el proceso de negociaciones. Aunque éste pueda autorizar el procedimiento por un tiempo limitado, así como aprobar o rechazar los acuerdos finales, debiendo ser notificado de los avances de la negociación, siguiéndole así los pasos al Ejecutivo. Al concluir el proceso negociador, el acuerdo deberá someterse al Congreso, que contará con 90 días legislativos para aprobarlo o rechazarlo íntegramente, sin poder modificarlo. Esta fórmula da al Ejecutivo un más amplio y estable margen de maniobra para establecer convenios comerciales internacionales. Se trata de una modalidad de ratificación y no un mero mecanismo que le dé simplemente mayor velocidad a una negociación. (Mercado de Valores, 1992).

Gracias al Fast Track, el gobierno de EU, en su rama ejecutiva, disfruta de mayor confianza en las negociaciones comerciales internacionales; ofreciendo certeza y estabilidad a la contraparte extranjera. Al evitar interferencias dilatorias del Congreso, el Ejecutivo actúa con mayor agilidad, implícita en una más sólida autoridad, sin que ello implique mayor rapidez y consistencia al negociar. (Mayer 1993).

El procedimiento "normal" al negociar acuerdos comerciales requiere que el Presidente someta el texto y el paquete legislativo propuesto para su instrumentación, al Congreso, que antes de dictaminarlo puede introducir enmiendas en cada cláusula. El mecanismo ordinario, además de incierto y prolongado es agresivo para la contraparte

extranjera, expuesta a que el Congreso modifique o anule términos previamente negociados. Estos inconvenientes amenazan con la parálisis y la impotencia decisoria al Presidente mostrándolo débil, evidenciando en cambio la fuerza de las presiones de grupos de interés de sectores del electorado sobre sus congresistas. Estas restricciones presidenciales motivaron el Fast Track, cuyo ejercicio se limitó hasta el 1o. de junio de 1993. (Rubio 1992). No obstante, existía la posibilidad de que el Presidente solicitara una prórroga para los acuerdos que firmara entre el 1o. de junio de 1991 y el 1o. de junio de 1993. (Zabludovsky 1991).

La solicitud que Bush hiciera para emplear el Fast Track se sometió a los comités especiales del Congreso (Special Advisory Committees): el de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes y el de Finanzas de la Cámara de Senadores. La gestión del Presidente se enfrentó a proyectos de Resolución de Desaprobación del Procedimiento del Fast Track que fueron votados en la Cámara Baja el 14 de mayo de 1991, y en la Cámara Alta el 24 de mayo de 1991, resultando derrotados. (Mayer 1993). La Vía Rápida matiza pero no suprime el sistema de pesos y contrapesos en la estructura de gobierno de Washington. Aunque el Congreso puede otorgar al Ejecutivo amplio margen de libertad no pierde su influencia en lo que se negocia, pues deben informarse los términos de lo debatido, pudiendo afectar el curso de los acuerdos por suscribirse, reservándose la última palabra de su sanción constitucional.

LA LUCHA POR EL FAST TRACK

La resistencia contra la aprobación del Fast Track estimuló a Bush y Salinas a activar una estrategia de promoción. La lucha fue dura, aunque breve. Los principales enemigos en EU eran las coaliciones de sindicatos y grupos ecologistas, seguidos por industriales de sectores protegidos de bajos niveles salariales y algunos grupos de defensa de los derechos humanos. Los antagonistas del TLCAN lo objetaron, arguyendo desde la ausencia de democracia en México, hasta la explotación infrahumana de su mano de obra y la destrucción persistente de ecosistemas, en serio peligro, por la aplicación de técnicas sucias e ineficientes de producción. El clamor de sindicalistas y ecologistas fue capaz de propiciar el apéndice del TLCAN, posterior a su suscripción, conocido como los Acuerdos Paralelos. Sus ásperas refutaciones siempre recibieron la atención y réplica de los gobiernos de Washington y México, generando la fuerza centripeta que catalizó a todos los opositores del TLCAN.

Los argumentos sindicalistas arguyeron el peligro de la mano de obra mexicana, cuya baja cotización comparada con la de EU, hace irrefutable la disparidad salarial entre ambos países. Diversas fuentes arrojan distintos resultados, pero el rango de diferencia entre los ingresos del trabajador de México, comparado con el de EU fluctúa entre una séptima y una décima parte del que se recibe al norte del Rio Bravo. La brecha

salarial, principal objeción de los sindicalistas de EU fue vista como amenaza al nivel de vida de sus trabajadores. Los activistas obreros esgrimían el fantasma de la pérdida de empleos y, en el mejor de los casos, el riesgo de tener que aceptar remuneraciones inferiores, acompañadas de un severo deterioro del otorgamiento de prestaciones laborales, al entrar en abierta competencia con los trabajadores mexicanos. Las razones que explicaban estos temores se basaban en que las reglamentaciones sobre medio ambiente, salud y seguridad laboral, eran lo suficientemente laxas como para estimular el traslado de empresas de EU hacia México.

Las agrupaciones sindicales más activas en la batalla antitratado fueron encabezadas por la AFL-CIO (American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations), seguida muy de cerca por la Asociación Sindical Automotriz la UAW (United Automobile, Aerospace and Agricultural Implement Workers of América), (Gutiérrez Lara 1991).

En el frente de las recriminaciones contra la agresión al medio ambiente, los grupos ecologistas de EU anti-TLCAN se activaron de manera insólita. La preocupación creciente por la salud del ambiente nunca antes se había asociado al libre comercio y resultó una sorpresa que se sumara al debate. Como en el frente laboral la brecha salarial sirvió de detonador y aglutinador, los detractores ecologistas centraron sus objeciones en la problemática ambiental fronteriza. Su argumentación se basó en el rechazo a la negligencia ante la normatividad ambiental laxa, por parte de México, convirtiéndolo en refugio de industrias contaminantes. Ecologistas y laboristas encontraron su común denominador consistente en el temor del traslado de empleos hacia el sur subdesarrollado, mal pagado y contaminado. Las principales agrupaciones ecologistas, que combatieron al Fast Track primero y promovieron la negociación de los Acuerdos Paralelos después, fueron la Federación Nacional de Flora y Fauna Salvaje, que lideró al sector, el Fondo de Defensa del Medio Ambiente, el Consejo para la Defensa de los Recursos Naturales, la Fundación Nacional Audobon y el Club Sierra. Entre las filas más aguerridas del bloque verde no faltaron los miembros recalcitrantes de Greenpeace. (Huchim 1992).

Confundidos entre laboristas y ambientalistas hubo otros grupos de rechazo, cuyo peso fue muy inferior. Las industrias protegidas de bajo nivel salarial argumentaron el riesgo de su extinción ante el libre comercio con México, como la del vestido y algunas ramas textiles, así como algunos sectores agrícolas. Mucho menor fuerza tuvieron los grupos de sesgo político, como los preocupados por el avance democrático y la defensa de los derechos humanos.

La pugna por la Vía Rápida contó con el apoyo de organizaciones empresariales que cabildearon al Congreso de Washington, la estrategia política de los líderes de sus Comités Especiales, y la ágil respuesta del gobierno de Salinas a los reclamos de los grupos detractores. Los más destacados actores empresariales pro-TLCAN fueron la Mesa Redonda Empresarial, la Asociación de Empresarios EU México del Consejo de las

Américas y la Cámara de Comercio. Sumándose a estos grupos, el gobierno de EU buscó el apoyo de la comunidad latina. La estrategia del Comité de Medios y Arbitros de la Cámara de Representantes y del Comité de Finanzas del Senado consistió en pedirle al Presidente un compromiso de respuestas a las inquietudes de obreros y ecologistas. Bush ofreció un Plan de Acción que satisfizo a los principales grupos verdes pero no a todo el sector laboral. El apoyo ecologista dividió a la oposición proteccionista; al tiempo que se apaciguaron los ecologistas los obreristas quedaron aislados. (El Financiero, Informe Especial, 13 marzo 1993).

El Plan de Acción, se publicó el 10. de mayo de 1991, cubriendo aspectos del TLCAN y temas ecológicos y laborales, siendo el embrión de los futuros Acuerdos Paralelos. En materia comercial, planteaba un período de transición para proteger a algunas industrias y productos agrícolas de la competencia mexicana. Asimismo, ofrecía mecanismos de ajuste y salvaguarda, para responder al daño de las importaciones bajo el TLCAN, y el establecimiento de reglas de origen que evitaran la triangulación, vía México, en beneficio de países ajenos al Tratado. En respuesta a las objeciones laborales, ofrecía proteger al trabajador de EU mediante programas de ayuda al empleo, desplazado por el TLCAN. En materia ecológica, planteó un programa binacional de protección ambiental en la zona fronteriza, así como salvaguardas ambientales. Aunque no convenció a todos los opositores, el Plan de Acción jugó un papel estratégico para la aprobación del Fast Track.

En el ámbito mexicano, el gobierno de Salinas, además de cabildear en el Capitolio, respondió a las objeciones de sindicalistas y ecologistas. El 3 de mayo de 1991 suscribió un Memorándum de Entendimiento en Materia Laboral entre la Secretaría del Trabajo y Previsión Social de México y el Departamento del Trabajo de EU, el 27 de junio de 1991 decretó la nueva Ley de Protección a la Propiedad Industrial y cerró la Refinería 18 de marzo. (El Financiero, Informe Especial 29 mayo, 1993).

El Memorándum laboral establecía mecanismos de cooperación en áreas como solución de conflictos, seguridad laboral y normas y estándares de calidad y productividad. La Ley sobre Propiedad Industrial cedía ante Washington, que clasificaba a México como uno de los peores países en materia de violación de marcas y patentes; mediante la Ley se establecía mayor protección para la transferencia de tecnología, así como una ampliación al tipo de productos que podrían ser patentados. El cierre de la Refinería ofrecía la voluntad de combatir la contaminación y preservar el medio ambiente.

3.2.3. EL ESQUEMA GENERAL DE LA NEGOCIACIÓN DEL TLCAN

Una vez aprobado el Fast Track, los tres gobiernos de América del Norte negociaron su liberalización comercial. El proceso se abrió el 12 de junio de 1991 en Toronto, Canadá y se cerró el 12 de agosto de 1992 en Washington, EU. Aunque se decidió respetar el marco de referencia del GATT, el TLCAN fue más ambicioso, incorporando temas nuevos de la Ronda Uruguay, como servicios y propiedad intelectual. Como en el caso de lo discutido multilateralmente, dichos temas reflejaban los aspectos de mayor preocupación para EU, que con su capacidad negociadora de gran potencia, con la experiencia del ALC con un país menos poderoso y con las ventajas de enfrentarse a la economía de un país en desarrollo, pudo definir la Agenda, para obtener beneficios en materia de inversiones, de servicios financieros, de propiedad intelectual y de energéticos, así como en el impacto de su veto a incorporar el tema de la migración.

En contraste con Canadá y EU, México formó un grupo especial de negociación del TLCAN. Mientras que las delegaciones de esos países involucraban a funcionarios públicos de distintas agencias, con experiencia en negociaciones comerciales, México integró un equipo heterogéneo caracterizado por el peso del sector empresarial. (Rubio 1992). Los funcionarios públicos, al frente de la representación mexicana, se apoyaron en el cuerpo empresarial que en todo momento les asistió. Los portavoces de la empresa privada integraron una "cámara de oxigenación" de asesoría permanente, constituyendo lo que se designó como el "cuarto de junto". El conglomerado de asesoría privada se denominó Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE). Aunque los funcionarios públicos negociadores actuaron siempre velando por los intereses de la empresa privada, su intervención fue formalmente la oficial, a través del apoyo que les brindara el Consejo Asesor, presidido por el Secretario de la SECOFI y representantes de los sectores laboral, agropecuario, empresarial y académico. El equipo negociador fue instruido por una Comisión Intersecretarial, en la que participaban las Secretarías de Relaciones Exteriores, Trabajo y Previsión Social, Programación y Presupuesto (antes de su fusión con la de Hacienda y Crédito Público), el Banco de México y la Oficina de la Presidencia de la República.

Los empresarios, especialmente los representantes de cúpulas de corporaciones oligopólicas vinculadas con inversionistas extranjeros, establecieron toda una nueva era de asociación táctica con el gobierno. Por primera vez en la historia de México, los sectores más prominentes de la iniciativa privada integraron un grupo de trabajo que analizó las fuerzas y debilidades de los ámbitos productivos del país y diseñó, con el gobierno, la estrategia de negociación. Un gran desafío de redefinición en sus relaciones enfrentaba a los representantes del sector productivo y el gobierno; los poderes económico y político. Orientado a la apertura económica, el TLCAN interesó sobre todo a las ramas productivas vinculadas al exterior. Como las tendencias de la actividad exportadora e importadora así lo muestran, las principales entidades afectadas eran las

que mayor empeño tenían por participar en su negociación. Siendo éstas, empresas que conforman bloques oligopólicos de fuerte participación de capital extranjero, les correspondió el papel dominante de asesoría, inspiración y presión en las posturas del equipo negociador. Con el apoyo de estudios sectoriales se analizaron los pros y contras de la actividad productiva, para determinar en qué se podía ceder, y hasta dónde, y en qué no se debían otorgar concesiones, y porqué. La SECOFI, otras dependencias a nivel ministerial y la COECE fueron las instancias de la estrategia negociadora. La COECE garantizaba una cobertura amplia de la clase empresarial, para la cual estaba dirigido todo el proyecto del Tratado por negociarse. Sus integrantes incluían desde los "organismos cúpula", como el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), hasta agrupaciones de empresas medianas y grandes de las más diversas ramas productivas y de distintas regiones del país. De manera paralela y conjunta con la SECOFI, elaboró 114 monografías sectoriales, auxiliándose de organismos del sector privado, como el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) y la Asociación Nacional de Abogados de Empresa (ANADE). Las conclusiones de los estudios permitieron determinar qué se debía pedir, qué se podía ceder, qué resultaba inadmisibles y que medidas debían adoptarse antes de exponer a la liberalización a los sectores negociados. (Gúemez 1991).

LA INFRAESTRUCTURA TEMÁTICA DE LA NEGOCIACIÓN

A partir del 12 de junio de 1991 el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson, la Representante Comercial de EU, Carla Hills y el Secretario de la SECOFI de México, Jaime Serra Puche reiteraron el mandato de sus presidentes y su primer ministro de procurar una negociación integral, que incluyera el comercio de bienes y servicios, los flujos de inversión, la protección de los derechos de propiedad intelectual y un mecanismo para la justa solución de controversias. Con el fin de cubrir la agenda que abarcara esos temas fundamentales, se crearon 6 áreas de las cuales se derivaron 18 grupos de negociación. En el cuadro 11 se presenta la cronología que condujo al TLCAN. El texto del TLCAN respeta el contenido temático de dichas áreas y grupos. Los objetivos de las mesas de negociación, constituidas según su nomenclatura fue la siguiente: (Zabludovsky 1991).

Área 1. Acceso a Mercados. (incluye a los grupos 1, 2, 3, 4, 5 y 6).

Se procuró garantizar el ingreso ágil, claro y permanente de bienes entre los tres países.

Grupo 1. Aranceles y Barreras No Arancelarias.

Se negoció un calendario de desgravación arancelaria, posterior a un período de transición, reconociendo el acceso de México al SGP, admitiéndose su condición asimétrica. Para eliminar cuotas, permisos y otras barreras a las exportaciones se propuso el 12 de junio de 1991 como fecha base para una reducción paulatina de dichos obstáculos comerciales.

CUADRO 11

**CRONOLOGÍA DE LAS RECIENTES INICIATIVAS COMERCIALES
ENTRE LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL NORTE 1985-1994**

FECHA	EVENTO
Junio 1985	Entendimiento Estados Unidos - México sobre Subsidios y Derechos Compensatorios.
Noviembre 1987	Convenio Marco Estados Unidos - México de Principios y Procedimientos para Consultas en torno a Relaciones Comerciales y de Inversión.
Diciembre 1987	Acuerdos Sectoriales Estados Unidos - México sobre Acero y Textiles.
Enero 1989	Entra en Vigor el ALC Canadá - Estados Unidos.
Octubre 1989	Entendimiento Estados Unidos - México sobre Comercio e Inversión.
Noviembre 1989	Entendimiento Canadá - México sobre Comercio e Inversión.
Marzo 1990	Convenio Marco Canadá - México sobre Relaciones Comerciales y Económicas.
Septiembre 1990	El Presidente Bush notifica al Congreso de Estados Unidos la intención de su Administración de establecer un TLC con México.
Febrero 1991	Estados Unidos, Canadá y México se proponen formalmente crear un TLCAN.
Mayo 1991	El Congreso de Estados Unidos otorga a la Administración Bush dos años para negociar tratados comerciales por la vía rápida (Fast Track), lo que permite el inicio de las negociaciones del TLCAN.
Junio 1991	Se inician las negociaciones del TLCAN.
Agosto 1992	Concluyen las negociaciones del TLCAN.
Diciembre 1992	Los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México se proponen formalmente crear un TLCAN.
Marzo 1993	Se inician las negociaciones de los Acuerdos Paralelos del TLCAN.
Mayo 1993	La Cámara Baja del Parlamento de Canadá aprueba el TLCAN.
Junio 1993	La Cámara Alta del Parlamento de Canadá aprueba el TLCAN.
Septiembre 1993	Concluyen las negociaciones de los Acuerdos Paralelos del TLCAN.
Noviembre 1993	La Cámara de Representantes de Estados Unidos y las de Senadores de ese país y de México aprueban el TLCAN.
Enero 1994	Entra en vigor el TLCAN.

Grupo 2. Reglas de Origen.

Se planteó evitar la triangulación comercial de productos que no incorporen un mínimo de valor agregado regional, permitiéndose un grado discreto de contenido extrarregional. Se espera una transformación sustancial de mercancías procedentes de otras regiones.

Grupo 3. Compras Gubernamentales.

Se acordó la supresión de restricciones a la participación de empresas en la adquisición de los gobiernos, agencias o entidades paraestatales, otorgando acceso recíproco a los productores de las tres naciones.

Grupo 4. Agricultura.

El propósito fue lograr acceso estable y permanente a las exportaciones agrícolas de México en Canadá y EU, eliminando la incertidumbre de aranceles estacionales, barreras fitosanitarias y otros obstáculos al comercio.

Grupo 5. Industria Automotriz.

El fin fue enfrentar los retos de la competencia internacional en este rubro, procurando economías de escala, especialización, acceso a tecnologías diversas dentro de la región.

Grupo 6. Otras Industrias.

La preocupación se centró en eliminar aranceles y aprovechar la complementariedad industrial en la región, así como fortalecer la competitividad de las cadenas productivas y promover la inversión extranjera complementaria en México, en las industrias energética y petroquímica. Se plantea, además, eliminar cuotas y gravámenes a la industria textil.

Área 2. Prácticas Desleales. (Incluye a los grupos 7, 8 y 9) .

Se analizó la disolución de trabas deliberadas contra el libre comercio.

Grupo 7. Salvaguardas.

El objetivo fue garantizar la facultad de los gobiernos de imponer restricciones a la importación de mercancías, siempre que surjan circunstancias excepcionales, y que estos obstáculos sean transparentes y transitorios.

Grupo 8. Antidumping, Subsídios e Impuestos Compensatorios.

Se determinó el combate a las prácticas desleales de comercio, evitando su utilización con propósitos proteccionistas.

Grupo 9. Normas.

Se propuso evitar que se convirtieran en pretexto para erigir barreras al libre comercio, las normas y estándares industriales y comerciales, las disposiciones sanitarias aplicadas a productos agropecuarios, así como aquéllas sobre salud, protección al consumidor y preservación del medio ambiente.

Area 3. Servicios. (incluye a los grupos 10, 11, 12, 13, 14 y 15).

Reconocidos como complemento básico de los flujos comerciales de mercancías, se abordó el tema de los servicios, bajo la incómoda premisa de que se carece de un marco legal que los norme, a pesar del desarrollo del sector.

Grupo 10 Principios Generales.

Se establecerían reglas para el intercambio de servicios y la eliminación de las restricciones para impulsar su comercio.

Grupos 11 y 12. Servicios Financieros y Seguros.

Se planteó incrementar la concurrencia dentro del sistema financiero nacional mexicano de estas actividades, procurando tiempos y modalidades de ajuste a una apertura gradual.

Grupo 13. Transporte Terrestre.

El objetivo fue fijar normas técnicas y delimitar restricciones a los flujos en cada uno de los tres países.

Grupo 14. Telecomunicaciones.

Como en el caso del Grupo 13, la intención fue establecer reglas para liberar el comercio de telecomunicaciones entre los tres países.

Grupo 15. Otros Servicios.

Los mismos fines de los servicios específicos ya citados se negociaron para los demás servicios, destacando los inmobiliarios, de ingeniería y construcción y los profesionales.

Área 4. Inversión. (incluye al grupo homónimo No 16).

La intención pretendida fue promover la inversión extranjera, brindando certeza y transparencia, en el marco de la Constitución Mexicana.

Área 5. Propiedad Intelectual. (incluye al grupo homónimo No. 17).

Su buscó la protección a los inventores, asegurando la transferencia de tecnología, propiciando así que las empresas tengan acceso a mejorar su producción y competitividad, de manera ágil, certera y permanente.

Área 6. Solución de Controversias. (incluye al grupo homónimo No. 18).

Bajo este rubro, se negociaron los términos de adopción de reglas claras e instancias imparciales, que permitan la solución justa a cualquier inconformidad, evitándose la aplicación unilateral o arbitraria de medidas proteccionistas.

En el Cuadro 12 se expone el esquema general del TLCAN.

LOS FRUTOS ESTRATÉGICOS DE LA NEGOCIACIÓN

Entre los aspectos básicos resultantes de las negociaciones, Luis Rubio (1992) destaca que México logró cuatro aspectos básicos dentro del proceso de negociación: el "salto arancelario", los beneficios del SGP de EU, la creación de una reserva para empresas mexicanas en lo concerniente a compras gubernamentales y el establecimiento de tribunales para la solución de controversias.

El "salto arancelario" es un algoritmo matemático útil para determinar las reglas de origen de los productos. El mexicano Nathán Nitco desarrolló esta metodología para la Fundación List, ofreciéndola al gobierno canadiense al negociar su ALC con EU. La SECOFI contrató a Nitco y aplicó el instrumento a 250 sectores productivos mexicanos..

Los beneficios del SGP de EU pudieron preservarse. Cuando en la Ronda Uruguay México amenazó con sostener una postura más proteccionista que la esperada por EU, la posición mexicana fue rechazada pero ello propició que EU predicara con el ejemplo, manteniendo a México en su SGP y reconociéndole su condición asimétrica.

En materia de compras gubernamentales, México presionó a EU y Canadá, ofreciéndoles acceso liberal a PEMEX y la CFE a cambio de crear una reserva para fomentar a las empresas mexicanas, tal como ocurría con las empresas locales de esos dos países.

Uno de los logros más notables de México fue el establecimiento de tribunales para la solución de controversias. En el marco del ALC, los tribunales comerciales eran de cinco miembros, dos por cada país y uno neutral. México propuso y consiguió que en el TLCAN fueran 30, diez por cada país, de entre los cuales cinco sirvieran a cada litigio. Mediante este sistema de "selección inversa" se lograron equilibrios de origen geográfico que se aplicarían ante comercio desleal y dumping.

CUADRO 12

**ESTRUCTURA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
DE AMÉRICA DEL NORTE**

I. Objetivos	Primera Parte: Definiciones
II. Definiciones	
III. Comercio de Bienes	Segunda Parte: Comercio de Bienes
IV. Reglas de Origen	
V. Procedimientos Aduanales	
VI. Energía	
VII. Agropecuaria	
VIII. Medidas de Emergencia	
IX. Normalización	Tercera Parte: Normalización
X. Compras del Sector Público	Cuarta Parte: Compras del Sector Privado
XI. Inversión	Quinta Parte: Inversión y Servicios
XII. Comercio Transfronterizo de Servicios	
XIII. Telecomunicaciones	
XIV. Servicios Financieros	
XV. Competencia, Monopolios, Empresas del Estado	
XVI. Entrada Temporal de Personas	
XVII. Propiedad Intelectual	Sexta Parte: Propiedad Intelectual
XVIII. Publicación, Notificación y Administración de Leyes	Quinta Parte: Controversias
XIX. Antidumping	
XX. Solución de Controversias	
XXI. Excepciones	Sexta Parte: Disposiciones Finales
XXII. Disposiciones Finales	

EL ENTORNO DE LAS NEGOCIACIONES

El escenario externo a las rondas de negociación del TLCAN afectó el perfil final del documento. Antes de que los opositoristas ambientalistas y laboristas tuvieran el respaldo de William Clinton (1993-2J01) para incluir el apéndice de los Acuerdos Paralelos en el TLCAN, las relaciones entre México y EU pasaban por circunstancias que amenazaban con enrarecer el clima de entendimiento hacia el futuro convenio. Tres acontecimientos, en 1992, empañaron la salud del acuerdo trilateral; en todos los casos se tradujeron en fricciones en la relación bilateral. Un secuestro "oficial" contra un mexicano, las elecciones presidenciales en EU y el petróleo mexicano ocuparon su lugar en las negociaciones. Cuando se empleaban "corchetes" para aislar "puntos finos" de la negociación, aún no consensados, la Suprema Corte de Justicia de EU le dio curso legal al secuestro del médico mexicano Humberto Álvarez Machaín en Guadalajara, involucrándolo con el asesinato del agente de la DEA (Drug Enforcement Administration) Enrique Camarena Salazar, muerto en 1985. Sumándose a este suceso, irrumpía en la escena política de Washington el candidato independiente Ross Perot, quien utilizara como su bandera más distintiva la oposición al TLCAN. Completando las presiones, se desarrolló una intensa tendencia en EU a favor de mayores concesiones energéticas por parte de México, coincidiendo éstas con un endurecimiento de su política migratoria.

LAS OBJECIONES AL TLCAN

Para comprender en toda su amplitud la importancia y peculiaridades de negociar un acuerdo comercial con EU, además del Congreso, el peso del Ejecutivo de ese país debe estimarse apropiadamente. El TLCAN logró librar la batalla del Fast Track, pero el colapso de la segunda candidatura presidencial de Bush le planteaban al Acuerdo la necesidad de someterse a una nueva prueba que alteraría su integridad, no modificando sus elementos precisamente, sino más bien incrementando su volumen con un Anexo, antes de poder acreditar su prueba definitiva en los Legislativos de los tres países.

El TLCAN enfrentó en cada uno de sus países miembros objeciones en los círculos del poder y en sectores de oposición partidista, siendo éstas las siguientes:

a) LAS OBJECIONES EN CANADÁ

Canadá fue el primer país que aprobó legislativamente al TLCAN el 27 de mayo de 1993. Su Cámara de los Comunes lo sancionó con 140 votos a favor y 124 en contra y su Cámara Alta el 23 de junio de 1993. Sin embargo, el primer ministro Jean Chrétien (desde 1995) del Partido Liberal, opositor al Conservador Progresista de Brian Mulroney

(1984-1993), quien encabezara el proceso negociador, y de Kim Campbell (1993), quien lo concluyera, externó objeciones al Tratado, advirtiendo que requería ajustes, como reglas comerciales más claras, sobre todo las referentes a prácticas desleales de comercio. Diversos sectores canadienses acusaron al ALC de propiciar el cierre de industrias, un fuerte índice de desempleo, altos impuestos y recesión económica. El rechazo y las críticas contra el ALC no frustraron al TLCAN, pero contribuyeron a la caída de Brian Mulroney, quien renunció a su cargo, y de Kim Campbell, efímera primera ministro, derrotada por Jean Chretien en las elecciones del 25 de octubre de 1993. (El Financiero, Informe Especial, 13 de noviembre de 1993).

b) EL DEBATE GORE-PEROT

A la derrota conservadora canadiense, que consiguió la aprobación legislativa del TLCAN aunque desatara oleajes de objeciones, se sumaron las expectativas de su discusión y sanción en Washington. La Cámara de Representantes decidió apoyarlo, por 234 votos a favor y 200 en contra, el 20 de noviembre de 1993 y el Senado lo haría dos días después, votándolo favorablemente con 61 votos contra 38. Las objeciones de EU al TLCAN fueron las que gracias al triunfo demócrata por la presidencia, finalmente se incorporaron. La batalla de Bush por el Fast Track fue sucedida por la de Clinton por la aprobación legislativa del Tratado. El momento concreto más álgido, cuando se explicitó el debate, ocurrió durante el encuentro televisivo del vicepresidente Al Gore con el excandidato presidencial el multimillonario Ross Perot, el 9 de noviembre de 1993. Las objeciones de Perot fueron el último intento viable por frenar la sanción legislativa del TLCAN.

Los argumentos opuestos de Gore y Perot giraron en torno al impacto que tendría, sobre la economía de EU, el ingreso de México al TLCAN. Dentro de sus contrastantes argumentos, ambos coincidieron en la percepción de EU que en lo político se tiene respecto a México; el reconocimiento de la ausencia de democracia y de no protección de los derechos humanos. Sin embargo, mientras que Gore recomendó propiciar el progreso económico, basado en una relación comercial abierta con EU, como factor de cambio del escenario político interno mexicano, por el bien de la seguridad de EU, Perot advirtió que México no es país confiable, pues si carece de libertad política no hace factible la libertad económica. Ante la referencia a la dimensión política de México, resultó contrastante la "medicina" preventiva de exclusión de Perot y de inclusión de Gore, utilizando ambos en su retórica el arma del comercio exterior. En cuanto a la dimensión económica, el punto central del debate fue la percepción de que EU debe entablar negociaciones de libre comercio con países con un nivel de vida similar al de ese país, según Perot, y la perspectiva de Gore, de que buscar tal semejanza implicaría para su país el aislamiento, ante la ausencia de países perfectos y con iguales condiciones sociales que EU. (El Financiero, 10 de noviembre de 1993, pág. 18).

c) LAS OBJECIONES EN MÉXICO

Las objeciones mexicanas al TLCAN fueron las más reprimidas por proceder de un país con autoritarismo político, cuyo gobierno contó con el más amplio margen interno de maniobra al negociar. El gobierno de Salinas de Gortari logró sin problemas la aprobación legislativa del Tratado; las negociaciones transcurrieron sin la amenaza de los sectores detractores, como ocurriera con los países del norte. Aunque surgieron esquemas alternativos como el que planteara el Partido de la Revolución Democrática (PRD), el Ejecutivo mexicano obtuvo formalmente el "pase automático", cuando el Senado, única cámara constitucionalmente facultada, autorizó el TLCAN por 56 votos a favor y 2 en contra el 22 de noviembre de 1993, siendo apoyado por legisladores del PRI y del Partido Acción Nacional (PAN).

La oposición mexicana al TLCAN, además del Partido de la Revolución Democrática (PRD), estuvo representada por el Partido Revolucionario de los Trabajadores (PRT), el Frente Nacional de Abogados Democráticos, la Comisión (católica) Episcopal de Pastoral Social, algunas asociaciones gremiales que integran la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC), entre otras organizaciones políticas y sociales. Los argumentos que esgrimieron fueron variados, coincidiendo en la objeción a una relación más pronunciada entre México y EU. En el temor por la pérdida de soberanía, los sectores detractores censuraban la ausencia de contenidos políticos y sociales, deplorando el enfoque formal estrictamente económico. (Huchim 1992).

La alternativa más estructurada fue la del documento del PRD: Iniciativa Continental de Desarrollo y Comercio (ICDC), cuyo presidente Cuauhtémoc Cárdenas presentara en Nueva York en febrero de 1991. La propuesta incluye planteamientos idealistas e ignorantes de la asimetría de poderes que literalmente moldeó al TLCAN. Según la ICDC, el comercio no garantiza el intercambio mutuamente ventajoso, ni cualquier tipo de inversión va a transformar las bases productivas y crear empleos e ingresos.

Además de rechazar que México se vuelva proveedor permanente de mano de obra barata, se opone a los bloques económicos como clubes, planteando un nuevo sistema de cooperación entre países desarrollados y en desarrollo. Su pasaje más innovador versa sobre "financiamiento compensatorio", que señala que "en un proceso de integración, la economía con más desventajas inevitablemente es la que tiene que hacer los mayores y más costosos ajustes, sufriendo más dislocaciones en el corto plazo (...) las disparidades entre las tres economías significan que por encima de los fondos inducidos por el mercado, que podrían llegar como consecuencia del Acuerdo, México requerirá recursos importantes para financiar, primero, el proceso de ajuste, incluyendo las inversiones necesarias en infraestructura y educación, de manera que se desarrolle la capacidad para absorber nuevas inversiones; segundo, la armonización de normas; y tercero, las provisiones del compromiso social". (Cárdenas 1991).

Las propuestas alternativas se quedaron en la marginación, el TLCAN se negoció, aunque con ajustes agregados por el poderoso sector opositor del país dominante, el Partido Demócrata de William Clinton, cuya administración sí pudo incorporarle el Anexo de los Acuerdos Paralelos.

d) LA OBJECCIÓN INCLUIDA: LOS PARALELOS

Al anexarle acuerdos al TLCAN, se materializó el triunfo de Clinton sobre el mismo, aunque el texto suplementario se negoció en el marco del Tratado suscrito por el gobierno de Bush. Para Michael Kantor, representante comercial demócrata, los temas anexos eran "simples dientes que permitirían afianzar los logros alcanzados en el TLCAN republicano y satisfacer así las demandas de ecologistas y sindicalistas de EU", pero en realidad se trató de verdaderos colmillos sobre los que pende la retórica del libre comercio. (El Financiero Informe Especial, 28 de agosto de 1993).

Durante su encuentro con Salinas en Austin, Clinton objetó al TLCAN, ante el riesgo de repetir los errores de la CBI, en la que se usaron recursos de los contribuyentes de EU en inversiones que destruyeron empleos estadounidenses (El Financiero, Informe Especial 28 de agosto 1993). Clinton planteó reforzar al TLCAN, preservándolo de sus efectos perniciosos en la ecología y el empleo. Se abría la posibilidad de dotarlo de sutiles instrumentos proteccionistas, e intervencionistas, que empañaban la intención librecambista que lo había inspirado. El clima que incubó a los Acuerdos Paralelos estuvo caracterizado por las siguientes causas internas: las condiciones desfavorables de la economía estadounidense en 1993, la presión del cabildero de ecologistas y sindicalistas, la del activismo de Ross Perot contra el TLCAN, la postura de la mayoría demócrata en el Congreso encabezada por el crítico del TLCAN Richard Gephardt, la paranoia antinmigrante ante el peligro de una invasión masiva de desempleados mexicanos y la urgencia de reducir el déficit presupuestal, calculado en 1993 en 500 mil millones de dólares, haciendo girar la atención de la política económica hacia la situación interna de EU. En el frente externo, los ingredientes de presión fueron: la rivalidad comercial de EU, con Europa y Japón y la premura del gobierno mexicano que hizo del TLCAN el eje de su política económica. Como lo sugiriera José Córdoba Montoya, asesor de Salinas, al afirmar: "Para nosotros los tiempos son muy importantes, quisiéramos ver esto terminado para fines del verano de 1993" (El Financiero, Informe Especial 23 enero 1993).

Las prisas de México se ilustran con la misiva que Richard Gephardt enviara a Salinas de Gortari, acusando a México de "robar empleos" a EU a través de un fondo de NAFIN que "promovía el traslado de empresas de EU a la 'zona fronteriza'" (El Financiero, 27 abril 1993), comunicado remitido el día del primer encuentro entre Jaime Serra Puuche y Michael Kantor. El gobierno de México de inmediato conjuró la aprensión

del congresista estadounidense suprimiendo tal instrumento financiero. La impaciencia mexicana implicó claudicar ante las sanciones comerciales. Si al principio la SECOFI rechazaba que tribunales extranjeros juzgaran las violaciones, finalmente, ante el temor de los tiempos políticos de Washington, se aceptó que organismos extranjeros denunciaran prácticas desleales aplicadas por México. Ante el imperativo de lograr la aprobación del TLCAN por el Congreso de EU, el gobierno de México aceptó las sanciones por violación a leyes ambientales y laborales a las que se había opuesto, consistentes en penalidades comerciales. El cambio político en Canadá fue otro factor de presión externa. Brian Mulroney fue sustituido por Kim Campbell, primera ministra que reubicó las prioridades internas y externas de su país, facilitándole a Clinton el ingreso de Canadá a las negociaciones de los Acuerdos Paralelos, pero amenazándole con revisar varios puntos de preocupación para su país. A diferencia de México, Canadá rechazó someterse a juicio externo en materia de sanciones comerciales, haciendo prevalecer sus leyes y cortes ante el fallo de los tribunales tripartitos.

CAPÍTULO CUARTO

4. CONSIDERACIONES SOBRE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

El TLCAN constituye una versión ampliada del ALC; su estructura es la misma aunque profundiza en aspectos que se adecúan al caso de México. Los 22 capítulos que lo conforman atienden a las 6 áreas negociadas (Rubio 1992). Dando inicio con un preámbulo que expone los principios de la ZLC de América del Norte, los tres países se comprometen a establecer un acuerdo comercial que permita crear empleos, incrementar la inversión y el crecimiento económico, por medio de la expansión del comercio. Se plantea además, la intención de procurar una mayor protección ambiental y mejorar las condiciones laborales de la región, lo que queda formalmente establecido en los Acuerdos Paralelos, haciendo del TLCAN el primer proyecto de integración comercial, que incorpora a la ecología y a las condiciones laborales en sus principios rectores.

Los 22 capítulos del TLCAN forman alrededor de 300 artículos que se presentan en 8 partes complementadas con varios anexos. Las partes y los capítulos que comprenden son:

La Primera contiene los Aspectos Generales (Definiciones): Objetivos (Capítulo I) y Definiciones (Capítulo II).

La Segunda (Comercio de Bienes) incluye 6 capítulos, en el Capítulo III (Comercio de Bienes), se establece dar trato nacional a los productos de la región, destacándose en forma de Anexos el Sector Automotriz 300A y el Sector Textil 300B, a los sectores que reciben un tratamiento particular o transitorio; el Capítulo IV (Reglas de Origen) fija las características que deban tener los productos para ser tratados como originarios y beneficiarse del Tratado; El Capítulo V (Disposiciones Aduanales) reconoce las dificultades de operación del libre comercio; El Capítulo VI (Energía) y el Capítulo VII (Agricultura) incluyen dos sectores muy sensibles para México; y el Capítulo VIII (Medidas de Emergencia) establece salvaguardas para proteger temporalmente a sectores amenazados por el crecimiento anormal de flujos de importación.

En la Tercera parte, Normalización, se incluye al Capítulo IX llamado igual, estableciendo disciplinas de normatividad entre los tres países.

La Cuarta parte comprende bajo el mismo nombre al Capítulo X, (Compras del Sector Público), fijando criterios, montos y procedimientos para las licitaciones gubernamentales.

La Quinta parte, Inversión y Servicios, se compone de 6 Capítulos, siendo el XI (Inversión), el que establece disciplinas y determina derechos a las empresas extranjeras, el XII (Comercio Transfronterizo de Servicios), el XIII (Telecomunicaciones), el XIV (Servicios Financieros), el XV (Competencia, Monopolio y Empresas del Estado) y el XVI (Entrada Temporal de Personas de Negocios de cualquiera de los países miembros).

La Sexta Parte se forma con el Capítulo XVII, llamándose en ambos casos Propiedad Intelectual, siendo su función establecer condiciones de protección a los derechos de propiedad intelectual.

La Séptima Parte, Controversias, abarca lo concerniente a las precisiones administrativas e institucionales en materia de Publicación, Notificación y Administración de Leyes (Capítulo XVIII), Antidumping (Capítulo XIX) y Solución de Controversias (Capítulo XX).

La Octava y última Parte, Disposiciones Finales, cubre en dos capítulos las Excepciones (Capítulo XXI) y las Disposiciones Finales (Capítulo XXII) que regulan la vida del Tratado.

4.1. LA ESTRUCTURA GLOBAL DE LO ACORDADO

El TLCAN es el instrumento normativo de un esquema de ampliación de los mercados de América del Norte. En su texto se incorporan todas las modalidades del intercambio económico internacional. A continuación se expone el andamiaje operativo de las disposiciones del esqueleto del convenio y de su anexo, los Acuerdos Paralelos, dejando para las siguientes tres secciones de este Capítulo, el análisis de los sectores más sensibles para los intereses mexicanos.

PLAN DE EXPOSICIÓN DEL TLCAN

Al exponer al TLCAN, se le analiza en cuatro bloques, primero su estructura global que incluye: sus ejes constitutivos (Parte Primera (Capítulos I y II) y Parte Octava (Capítulos XXI y XXII)); sus aspectos normativos (Parte Segunda (Capítulos III, IV, V y VIII), Parte Tercera (Capítulo IX) y Parte Séptima (Capítulos XVIII, XIX y XX)); sus

aspectos sectoriales (Parte Quinta (Capítulo XIII), Parte Cuarta (Capítulo X) y Parte Quinta (Capítulo XVI)); sus aspectos factoriales (Parte Quinta (Capítulo XII y XVI) y Parte Sexta (Capítulo XVII)); y los Acuerdos Paralelos (Ecológico, Laboral y de Salvaguardias). Posteriormente se examinan los casos de las ramas económicas más sensibles (Anexo 300A, Anexo 300B, Parte Segunda (Capítulos VI y VII) y Parte Quinta (Capítulos XI y XIV) que se exponen como industrias manufactureras estratégicas, actividades extractivas prioritarias e integración del gran capital. (se adopta el esquema de Macario Schettino (1994)). En el cuadro 13 se presenta, de manera esquemática, la organización de los temas del TLCAN, tal como se les aborda en el presente capítulo.

4.1.1. EJES CONSTITUTIVOS

(Primera Parte Capítulos I y II y Octava Parte Capítulos XXI y XXII)

OBJETIVOS Y DEFINICIONES (CAPÍTULOS I y II)

El TLCAN se circunscribe al Artículo XXIV del GATT referente a ZLC, aunque sus características no se ajustan a la definición académica de éstas al prevalecer disposiciones trinationales sobre el ámbito multinacional del GATT. Nuevos temas, incorporados al ALC: inversión, servicios, propiedad intelectual, dumping, subsidios, salvaguardas, etc., cobran creciente importancia en la definición moderna de comercio y serán los contenidos característicos de los TLC del futuro, de la misma manera en que la disminución de las barreras arancelarias y algunas no arancelarias fueron el contenido característico de los acuerdos del pasado. (García Moreno y Hernández Ochoa 1992).

Convenios de las características del TLCAN pertenecen a una nueva generación por el carácter ambicioso de las materias que involucra. Rasgos de diferentes esquemas de integración se mezclan en su texto. Del mercado común se advierten el objetivo de eliminar restricciones no arancelarias al comercio, así como propiciar la libre movilidad de los factores productivos (a nivel de bienes, servicios e inversiones, pero no así de la fuerza laboral); de la unión aduanera procede el establecimiento de niveles arancelarios comunes hacia países ajenos, mediante reglas de origen y disposiciones sobre restricciones a la importación y exportación entre las Partes; y de la Unión Económica se reconoce la sutil propensión a armonizar políticas económicas, monetarias, fiscales y sociales, que aunque en el caso de México no se han adaptado explícitamente, en virtud del TLCAN, sí se ha procurado la armonización a nivel de la adhesión subordinada y unilateral a las normas y políticas macroeconómicas de EU. (Peñalosa Méndez 1993).

Al no ser el TLCAN un proyecto de ZLC tradicional, e involucrando al área geográfica donde se ubica EU, su importancia mundial es evidente por el caudal de los flujos de transacciones que comprende y la composición cualitativa de los aspectos que regula. Aunque se encuentre rezagado respecto al esquema de integración de la UE, y

haya estado a la vanguardia del GATT (desde 1995 OMC), su emergencia como motor de asuntos económicos internacionales de la preocupación de EU lo convierte en el cuerpo normativo del Bloque, desde el cual se pretende preservar la hegemonía de esa potencia.

Al negociarse el TLCAN, México lo asumió como Tratado y sus vecinos del Norte como Agreement o Acuerdo (North American Free Trade Agreement o NAFTA), se convirtió en una Ley Suprema, sujeta al riesgo de que Washington u Ottawa le apliquen la "Cláusula del Abuelo", según la cual EU o Canadá impondrán prioritaria y preponderantemente sus leyes con carácter mandatorio, vigentes en la suscripción del, para esos países, Acuerdo, en asuntos de seguridad nacional, sanidad fitopecuaria, salud, ecología, protección al consumidor, derechos laborales y otros. Conforme a la legislación mexicana, y de manera desafortunada y contrastante con los países del norte, los asuntos económicos y de otra naturaleza tienen más bien un carácter potestativo que mandatorio. (Patiño Manffer 1992)..

Circunscrito al marco legal del GATT (al cual invoca), el TLCAN se propone los siguientes objetivos generales:

- Eliminación de barreras al comercio entre las Partes.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión entre los tres países.
- Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para su aplicación y para la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Las reglas pactadas imperarán sobre otros convenios. En caso de conflicto de interpretación, los tres países se atenderán a las reglas fijadas en el Tratado. Sin embargo, podrán hacer válidas algunas excepciones, sobre todo en materia de la vigencia de cinco convenios ambientales que prevalecerán sobre el TLCAN²⁸.

²⁸ (Convención sobre Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres, Protocolo de Montreal sobre Sustancias Agotadoras de la Capa de Ozono, Convenio de Basilea sobre el Control de Movimientos Transfronterizos de Desechos Peligrosos y su Eliminación, Acuerdo entre Canadá y EU sobre Movimiento Transfronterizo de Desechos Peligrosos, y Acuerdo entre México y EU para la Cooperación en la Protección y Mejoramiento del Ambiente en la Zona Fronteriza).

**CUADRO 13
ESQUEMA DE ANÁLISIS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
DE AMÉRICA DEL NORTE**

CAPÍTULOS	PARTES	PROPOSITOS
I. Objetivos	I. Definiciones	Ejes Constitutivos de lo Tratado
II. Definiciones		
XXI. Excepciones	VIII. Disposiciones Finales	
XXII. Disposiciones Finales		
III. Comercio de Bienes	II. Comercio de Bienes	Aspectos Normativos de Operación
IV. Reglas de Origen		
V. Procedimientos Aduaneros		
IX. Normalización	III. Normalización	
VIII. Medidas de Emergencia	II. Comercio de Bienes	Aspectos Normativos de Contingencia
XVIII. Publicación, Notificación y Administración de Leyes	VII. Controversias	
XIX. Antidumping		
XX. Solución de Controversias		
X. Compras del Sector Público	IV. Compras del Sector Público	Aspectos Sectoriales Particulares
XIII. Telecomunicaciones	V. Inversión y Servicios	
XV. Competencia, Monopolios y Empresas del Estado		
XII. Comercio Transfronterizo de Servicios	V. Inversión y Servicios	Aspectos Sectoriales Particulares
XVI. Entrada Temporal de Personas		
XVII. Propiedad Intelectual	VI. Propiedad Intelectual	
Anexo 300A Industria Automotriz	II. Comercio de Bienes	Industrias Manufactureras Estratégicas
Anexo 300B Industria Textil		
VI. Energía	II. Comercio de Bienes	Actividades Extractivas Prioritarias
VII. Agricultura		
XI. Inversión	V. Inversión y Servicios	La Integración del Gran Capital
XIV. Servicios Financieros		
Medio Ambiente	Acuerdos Paralelos*	Disposiciones de Refuerzo en Materia Ecológica Laboral y de Salvaguarda
Trabajo		
Salvaguardas*		

* En forma anexo a los Acuerdos Paralelos (Ecológico y Laboral) se suscribió un Memorandum de Entendimiento en Materia de Salvaguardas que estrictamente se agrega a los mismos, aunque no forma parte de ellos. Esta parte del TLCAN se analiza en la sección 4.1.5

EXCEPCIONES Y DISPOSICIONES FINALES (CAPÍTULOS XXI y XXII)

El TLCAN admite que cada país miembro adopte excepcionalmente medidas restrictivas al comercio con el fin de proteger la moral pública, la seguridad, el patrimonio nacional, los recursos naturales y la vida humana, animal y vegetal, siempre que ello no implique la adopción de medidas veladas de proteccionismo. Se establece además la posibilidad de que se puedan tomar providencias que limiten al comercio para proteger a la balanza de pagos, pero en el caso de esta circunstancia, siempre que el FMI lo constata. Tanto el GATT como el FMI proveen un marco normativo de acción al TLCAN. En el caso de contingencias desfavorables en los pagos externos, tanto la opinión del FMI como la de los países socios tendrán la capacidad de normar las acciones preventivas o paliativas de una crisis. Tanto el tipo de cambio como el manejo de las reservas internacionales son dos variables cautivas que podrán alterarse bajo el paraguas del FMI y la preservación, impuesta por el GATT, de los principios de TN o de la cláusula de NMF, ante conflictos en la balanza de pagos.

El TLCAN entró en vigor, como se planeó, el 1o. de enero de 1994, después de su sanción legislativa en los tres países de América del Norte. Su esquema abre la posibilidad de futuras adhesiones²⁷ aunque no se determinan los mecanismos de su incorporación. Además de dejar abierta su puerta de entrada, su marco contempla cláusulas de reformas para introducir cambios u optar por su denuncia, para el país miembro que decida retirarse, siempre que se notifique al resto del bloque con seis meses de antelación.

En más de dos mil páginas orientadas a normar el comercio de bienes, servicios e inversiones, el TLCAN le da marco normativo a las reformas neoliberales de la economía mexicana, sin asumir sus asimetrías con los otros dos países norteamericanos.

4.1.2. ASPECTOS NORMATIVOS

ASPECTOS NORMATIVOS DE OPERACIÓN

(Parte Segunda Capítulos III, IV, V y Parte Tercera Capítulo IX)

TRATO NACIONAL Y ACCESO AL MERCADO DE BIENES (CAPÍTULO III)

El Comercio de Bienes (Parte Segunda) se basa en los preceptos de TN y Acceso al Mercado de Bienes (Capítulo III), que establecen que cada Parte (o país miembro) debe otorgar a los bienes del resto del bloque el mismo trato que el conferido a

²⁷ El próximo país aspirante a adherirse al TLCAN es Chile, participando activamente al negociar su ingreso desde diciembre de 1994, año en que se diseñó la agenda de negociaciones. Para septiembre de 1995, durante su visita a México, el presidente Eduardo Frei Jr. expresó el interés de su país en el TLCAN.

cualquier bien nacional. Se invoca al Artículo III del GATT, especificándose que no deberá haber un trato diferente al comercio de bienes en las diversas provincias o estados de los tres países.

La referencia al Artículo III del GATT se refuerza con la alusión al No. XXIV, que elimina barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio de bienes en ZLC. Estos elementos garantés en el TLCAN se ven limitados, por excepciones que cada país impuso. Canadá excluye a los troncos, pescado no procesado, ciertos licores y el tráfico de carga; EU a los troncos, algunos perfumes y licores; y México igualmente exenta a los troncos y determinada maquinaria. Cada país se compromete con una lista de desgravación que va del 1o. de enero de 1994 al 1o. de enero de 2008. En materia de medidas no arancelarias, se acordó acatar el Artículo XI del GATT.

México pudo preservar su trato especial, al amparo del SGP, que involucra a productos de sus exportaciones que gozarán de arancel cero desde el inicio del TLCAN. Se excluyó del TN a los productos distintivos, que incluyen ciertos tipos de whisky de Canadá y EU y al tequila y al mezcal mexicanos. En las sensibles áreas del petróleo y la IME, México obtuvo ventajas; evitó obligaciones de exportación del crudo y disponer de siete años de gracia para efectuar importaciones temporales de la IME.

Aunque la desgravación sea positiva para México fue desafortunado que no lograra acceso equivalente o trato diferencial, ante las asimetrías de su economía, ignoradas por el trato igual con las de los países del norte. Aunque en el GATT si se le reconoció su condición de subdesarrollo, México perdió ante el TLCAN la posibilidad de invocar la "Cláusula de Habilitación" del GATT²⁸, que le hubiera concedido la no reciprocidad, la no discriminación y un trato más favorable, afín a su perfil de país pobre.

REGLAS DE ORIGEN (CAPÍTULO IV)

El TN y las RO son la columna vertebral del TLCAN, dándole su marco operativo; mientras que aquél le da sentido a la expansión del libre comercio en todo el bloque, éstas fijan los requisitos que los productos de la zona han de cubrir, para disfrutar del trato preferente. El concepto de producto originario, beneficiario de la ZLC, supone tres categorías: 1) bienes obtenidos, u originarios íntegramente en la región; 2) los producidos, o elaborados con insumos de la zona; y 3) los elaborados sólo parcialmente con insumos regionales.

²⁸ La Cláusula de Habilitación del GATT se adoptó en la Ronda Tokio, y establece un criterio alternativo al del Tratado Nacional, consistente en la no reciprocidad, la no discriminación y el trato diferencial y más favorable de los países desarrollados para con los subdesarrollados.

Por su carácter de elemento de contención de productos extrarregionales, las RO tienen tintes proteccionistas al endurecer las condiciones de ingreso de países ajenos al bloque. Mediante el requisito que implica, la condición de origen tiende a desvanecer el componente nacional diluido en el contenido regional, dislocando además las cadenas productivas del sector manufacturero mexicano.

A diferencia de otros tratados comerciales, en el TLCAN las RO no se definen en términos de procedencia nacional sino de componente regional. En el caso de México, se evita convertirlo en plataforma exportadora de terceros países, al mismo tiempo que se desalienta el contenido nacional como sostén y motor que garantice el desarrollo de su industria nacional, sirviendo de apoyo esencial en la erección del bloque regional protegido del multilateralismo comercial, irónicamente invocado en los foros comerciales mundiales por EU.

En el Cuadro 14 se muestra esquemáticamente el comportamiento de las Reglas de Origen del TLCAN.

CUADRO 14 REGLAS DE ORIGEN

MÉTODOS PARA DETERMINAR EL CONTENIDO REGIONAL

Método de Valor de Transacción:

(Valor de Transacción de la Mercancía a Exportar - Valor de los Materiales Extrarregionales) / (Valor de la Mercancía a Exportar).

Método de Costo Neto:

(Costo Neto de la Mercancía a Exportar - Valor de los Materiales Extrarregionales) / (Costo Neto de la Mercancía a Exportar).

Costo Neto = Costo Total de Producción - (Gastos de Promoción de Ventas + Regalías + Gastos de Empaque y Embarque).

FUENTE: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

PROCEDIMIENTOS ADUANEROS (CAPÍTULO V)

Tanto el TN como las RO se resguardan, en un sentido normativo, por los Procedimientos Aduaneros que se suponen iguales en los tres países para certificar el origen y el trato arancelario preferente. Se verifica el origen certificando a exportadores o productores de los bienes; del buen funcionamiento de los Procedimientos Aduaneros depende el mejor aprovechamiento de las condiciones arancelarias negociadas en el TLCAN, reduciendo al mínimo el riesgo de controversias en los flujos comerciales. (CEE-ITESM, 1994).

Los principios básicos de los Procedimientos Aduaneros del TLCAN consisten en que para aplicar RO se requiere de un contenido regional no menor al 60% en el valor del producto (según el método de valor de transacción) o del 50% (según el método de costo neto). En el caso del sector automotriz, se exige el 62.5%, con lo que se busca norteamericanizar la producción, resguardándola de la competencia extrarregional.. Para consolidar la armonización de criterios aduaneros, se adoptará un Certificado de Origen común, que certifique que un bien exportado de uno de los tres países de la región a otro califica como originario, siendo así elegible para recibir tratamiento arancelario preferencial. El documento en cuestión debe estar escrito en inglés, español y francés, incluyendo información confirmatoria de la condición originaria de los productos.

En materia aduanera, se establece la cooperación y la consulta trinacional y se vislumbra que la liberalización comercial de mercancías concluirá en julio de 1999, cuando se eliminen los derechos de tránsito en la región. Los buenos augurios programados se ensombrecen ante la asimetría estructural a favor de EU; además de permitirse visitas de inspección de la aduana de EU a México, es imprevisible que ese país desmonte las importantes reservas jurídicas que le otorgan prevalencia a sus leyes internas, incluyendo disposiciones aduaneras sobre sus compromisos internacionales.

NORMALIZACIÓN (CAPÍTULO IX)

El TLCAN adopta el Código de Normas o de Obstáculos Técnicos del GATT, que México asimiló en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización del 15 de julio de 1992. Los tres países de América del Norte reconocen la necesidad de contar con regulaciones técnicas compatibles que no obstaculicen el libre comercio. Se trata de procurar que se compartan aquellas especificaciones de carácter técnico y científico que promuevan la seguridad y la protección de la salud y la vida de los consumidores, así como la preservación del equilibrio ecológico y de la vida animal y vegetal. El objetivo central radica en el equilibrio entre el comercio y la ecología, evitando que se disimule la erección de barreras proteccionistas.

En materia de Normalización, se reconoce la incompatibilidad inicial de su adopción entre los tres países; mientras que México tenía 5,000 normas en 1993, Canadá tenía 6,500 en 1988 y EU 80,000 en 1991. El establecimiento de normas depende de factores geográficos como el clima, económicos como la infraestructura y el nivel de desarrollo y de las condiciones políticas, históricas y socioculturales de cada país. A la diversidad del número aplicado por país, se agregan las diferencias en su emisión; mientras que en México las determina el gobierno, en Canadá lo hacen organismos públicos y privados y en EU predominantemente entidades privadas. No es tarea sencilla acreditar agencias de normalización que gocen del aval trilateral. Esta situación se complica, si se considera que los países del norte otorgan autonomía a sus entidades federativas (estados y provincias) para actuar con la discrecionalidad de aceptar o rechazar normas del gobierno federal, haciendo contrastante el escenario auténticamente federal de la América anglosajona con el virtualmente centralista de México. (García Urrutia 1993).

ASPECTOS NORMATIVOS DE CONTINGENCIA **(Parte Segunda Capítulo VIII y Parte Séptima (Capítulos XVIII, XIX, XX))**

SALVAGUARDAS (CAPÍTULO VIII)

Al estrecharse los nexos comerciales entre los países de América del Norte es previsible la emergencia de desacuerdos y conflictos, que se espera se vean desahogados por la vía expedita e imparcial de la conciliación y el diálogo. Además de que cada capítulo del TLCAN incluye disposiciones al respecto, se abre un espacio específico en el capítulo de Salvaguardas, cuyo propósito es ofrecer recursos de protección nacional, en el caso de que la competencia extranjera se extralimite. Se acorda que puedan invocarse Salvaguardas como medida temporal de protección que emplee un país, a fin de resguardar a una industria nacional ante la amenaza de "grave daño", debido al desmedido incremento de importaciones, producto de la apertura. Se supone que dicha ofensiva dañina no debe ser resultado de prácticas desleales como dumping o subsidio, sino el efecto de una corriente leal de comercio para poder ser contrarrestada con Salvaguardas.

Las Salvaguardas conceden un período de ajuste a las industrias desahojadas de la región, cuya aplicación debe ser temporal. El TLCAN concibe dos tipos de Salvaguardas: bilaterales y globales. En el primer caso, se admite la protección excepcional a sectores afectados por el Tratado, pudiendo emplearse solamente durante la transición al libre comercio en un período máximo de 3 años y una sola vez, debiendo compensar al país exportador con concesiones equivalentes. En el segundo caso, podrán aplicarse a todo el mundo conforme a la Cláusula de Escape (Artículo XIX del

GATT)²⁹ sin exclusión de ningún país exportador, sin embargo, si algún país miembro del TLCAN no figura entre los cinco principales proveedores del país usuario de la Salvaguarda, deberá exceptuarse de la medida.

Al negociarse este Capítulo, se procuró reducir la discrecionalidad de EU, pues cuenta con tradición en la materia, al invocar medidas de emergencia comercial por razones de seguridad y cuando sus industrias pierden aceleradamente competitividad.

En materia de Salvaguardas, se impuso el factor de la asimetría. Lo más grave radica en las disparidades entre el tamaño de cada país de la región, que trata al mismo nivel a EU, pese a su poder monopólico-monopsónico que de suyo hace cimbrar a los mercados sobre los que aplica Salvaguardas, y a México, que debe compensar a países afectados por su adopción de medidas emergentes sin ninguna consideración de su inferioridad económica.

CONTROVERSIAS (CAPÍTULOS XVIII, XIX y XX)

Los litigios que propicien los conflictos durante el ejercicio del TLCAN, se atenderán en el marco de la administración del Tratado, que dispondrá de procedimientos preventivos y resolutivos de controversias. El centro del sistema gestor del TLCAN es la Comisión de Libre Comercio, integrada a nivel de gabinete por autoridades trinacionales. Se reúne anualmente bajo una presidencia rotativa que procurará el consenso al tomar decisiones. Sus funciones consisten en coordinar y supervisar la labor de comités y grupos de trabajo del Tratado, constituyendo fundamentalmente la última instancia en la solución de controversias.

Bajo la Comisión de Libre Comercio, el Secretariado, integrado por secciones nacionales, asiste a la Comisión en su gestión administrativa, así como a los comités y grupos de trabajo, debiendo apoyar a los paneles que se instauran para solucionar controversias.

Al admitirse la circunscripción normativa del TLCAN al GATT, se prevé que las controversias que afecten a cualquier nación norteamericana pueden tratarse en cualquiera de los dos foros, debiendo el país afectado elegir al que mejor le convenga. Si prefiere al TLCAN, se someterá el proceso revisorio a un panel arbitral que actuará después de dos etapas de carácter preventivo y conciliatorio. Durante una tercera etapa, de naturaleza contenciosa, se dejará el caso en manos de paneles binacionales de 30 panelistas, 10 por cada país del TLCAN, designándose además 5 árbitros, 4 de ellos

²⁹ El artículo XIX del GATT versa sobre "Medidas de Urgencia Sobre la Importación de Productos en Casos Particulares".

seleccionados de manera cruzada. Cada país en conflicto binacional elige a 2 del país rival, y el quinto por consenso o por sorteo en caso de discrepancias. Bajo esta estructura tripartita y bipartita, se declaran las resoluciones que se asuman como inapelables por la vía de los recursos internos de cada país.

El esquema de Controversias implica, además de la renuncia implícita al derecho constitucional de amparo y a la Ley Aduanera de México, un arriesgado sesgo, derivado de la asimetría impuesta a los acuerdos en que participa EU. Mientras que México adopta al TLCAN con todas sus implicaciones como un ordenamiento jurídico supremo, EU puede potencialmente hacer prevalecer sus leyes internas, lo que ha sucedido con el ALC. Los vecinos de EU enfrentan el desafío de asegurar un marco justo, estable y perdurable en el acceso al mercado de la región, restringiendo la tendencia a la arbitrariedad y a la unilateralidad de EU, proclive a legislar supranacionalmente³⁰.

4.1.3. ASPECTOS SECTORIALES

ASPECTOS SECTORIALES PARTICULARES (Parte Cuarta Capítulo X y Parte Quinta Capítulos XIII y XV)

EL SECTOR PÚBLICO (CAPÍTULOS X y XV)

Los gobiernos de los países del TLCAN juegan un papel central en su comercio recíproco como agentes dominantes en su mercado doméstico, por lo que se les regula como monopsonistas (Compras del Sector Público, Parte Cuarta Capítulo X) y como monopolistas (Competencia, Monopolios y Empresas del Estado, Parte Quinta Capítulo XV), para favorecer así la liberalización del comercio y la inversión.

El Sector Público demandante ha de garantizar el acceso recíproco y simétrico a las adquisiciones que efectúen sus entidades y dependencias. Según este objetivo, México dispondrá del TN para sus productores, que podrán filtrar las barreras de "compre americano" o de contenido canadiense que no se aplicarán a sus proveedores. Este mismo beneficio ha de ofrecerlo recíprocamente a los proveedores de EU y Canadá. Sin embargo, ni el TN ni la preferencia a proveedores y productores de la región impedirán que proveedores de un cuarto país liciten y ofrezcan en mejores términos sus productos

³⁰ La Ley Helms Burton de 1996 es el más fresco y fino ejemplo. Penaliza a empresas extranjeras que comercien con Cuba, invirtiendo en propiedades de estadounidenses, confiscadas por el gobierno revolucionario cubano. Violenta la normatividad del TLCAN, atropellando su Capítulo XVI (Entrada Temporal de Personas...), al negarle la visa al personal de las empresas "infractoras" y a sus familiares. En el marco del Capítulo XX del TLCAN, Canadá y México instrumentan, desde junio de 1996, mecanismos para neutralizar y anular este instrumento legal supranacional estadounidense (El Financiero, 18 de junio de 1996, p.22).

a entidades compradoras de los países del TLCAN. Se determina, en el Capítulo X, un porcentaje de todas las compras gubernamentales, excluyéndose las adquisiciones de índole militar y las que se estimen como de seguridad nacional, sujetándolas a licitación internacional. Una vez establecidos los concursos, se fijan calendarios de aplicabilidad, que conceden plazos de ajuste a la industria nacional de cada país.

Los volúmenes de adquisición por cada gobierno serán: para México montos que superen 50 mil dólares para bienes y servicios y 6.5 millones de dólares para obra pública, aquellas empresas públicas cuyas compras sumen más de 250 mil dólares en bienes y servicios u 8 millones de dólares en obra pública habrán de someter sus pedidos a convocatoria internacional; EU y Canadá mantendrán los montos de su ALC. Se le permite a México liberalizar sus compras de gobierno de manera gradual pudiendo conservar una reserva para empresas nacionales.

Aunque se abre un amplio mercado a las empresas mexicanas hacia los gobiernos del norte y se establece entre los tres países el compromiso de promover acuerdos de compras gubernamentales a los niveles federal, estatal y provincial, para que las instancias locales se sumen voluntariamente a los compromisos del TLCAN, se limita la rectoría estatal en la economía mexicana. Además de erosionar la prioridad de sus empresas nacionales en los concursos de compras gubernamentales, se prohíbe la exigencia de compensaciones, tales como contenido nacional, mejoría de balanza de pagos, transferencia de tecnología, inversión o comercio compensatorio.

Como entidad oferente, el TLCAN combate al Sector Público en su tendencia estructural al monopolio; se pretende someter a las empresas estatales a criterios de liberalización. El pregón obvio de lo convenido es que la dinámica de la economía se finque en la competencia abierta internacionalmente. Se procura combatir la regulación o la intervención de empresas estatales, a pesar de que su lógica económica responda a metas no comerciales, tales como la procuración del desarrollo nacional y su condición de instrumentos de la rectoría estatal de la economía. En síntesis, se rechaza la diferencia de metas y propósitos entre las empresas públicas y privadas. (Arroyo 1993).

El control de las empresas públicas, pretende evitar que alteren los propósitos del TLCAN, expresados en los principios de RO y TN. La función tradicional de estas entidades como agentes de desarrollo y el bienestar económico y social se distorsiona. Con el fin de adecuar la tendencia privatizante del papel de las empresas públicas, el 24 de diciembre de 1992 se promulgó la Ley Federal de Competencia Económica, ajustando al Estado mexicano los propósitos del TLCAN.

El valor de los umbrales para compras del sector público en el TLCAN y el valor de las compras del sector público cubiertas por el mismo se ilustran en los Cuadros 15 y 16.

CUADRO 15

**VALOR DE UMBRALES PARA COMPRAS DEL
SECTOR PÚBLICO EN EL TLCAN
(Dólares)**

SECTOR	GOBIERNO FEDERAL	PARAESTATALES
Bienes	50,000	250,000
Servicios	50,000	250,000
Construcción	6,500,000	8,000,000

FUENTE: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

CUADRO 16

**VALOR DE LAS COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO
CUBIERTAS POR EL TLCAN
(Miles de Millones de Dólares)**

PAIS	VALOR ANUAL
México	8.3
Canadá	13.1
Estados Unidos	58.0
TOTAL	79.4

FUENTE: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES (CAPITULO XIII)

La industria de las telecomunicaciones que comprende a la manufactura de material y equipo, operación de infraestructura y prestación de servicios finales, como la fibra óptica, se incorpora al TLCAN, comprendiéndose en el capítulo que las abarca las medidas que cada país miembro aplique en materia de acceso y uso de las redes y servicios públicos de telecomunicación, prestación de servicios mejorados o con valor agregado y normalización para conectar equipos a las redes públicas.

El objetivo en este sector consiste en propiciar el libre flujo de la información al servicio de las necesidades de comunicación de las empresas privadas, la mayoría de las cuales son transnacionales. Se profundiza la desregulación de las comunicaciones dando acceso de las infraestructuras nacionales a las empresas extranjeras de Américas

del Norte, las que disfrutando del TN podrán actuar en los tres países. Sin verse restringidos por requisitos de desempeño, que pudieran favorecer, en el caso de México, la modernización del sistema nacional de comunicaciones o la satisfacción de las necesidades sociales de telecomunicación, las grandes corporaciones transnacionales podrán servirse de los canales nacionales de información a distancia.

Conforme a lo acordado, EU y Canadá consolidarán su apertura total a los servicios de telecomunicación y México abrirá este sector desde el inicio del TLCAN, con excepción del video-texto y de servicios mejorados de conmutación en paquete, lo que ocurrió desde el 1o. de julio de 1995.

4.1.4. ASPECTOS FACTORIALES

ASPECTOS FACTORIALES PARTICULARES

(Parte Quinta Capítulos XII y XVI y Parte Sexta Capítulo XVII)

EL FACTOR TRABAJO CALIFICADO (CAPÍTULOS XII y XVI)

En contraste con la exclusión de la mano de obra no calificada, el TLCAN incluye dos apartados a los servicios de la "mano de obra profesional"; se trata del Comercio Transfronterizo de Servicios (Capítulo XII) y de la Entrada Temporal de Personas de Negocios (Capítulo XVI). En el Capítulo XII se fijan el marco y las reglas para el tráfico comercial de servicios entre los tres países. Explícitamente se definen las modalidades de acceso, así como las reservas y excepciones que se impondrán a la prestación de servicios profesionales, estableciéndose mecanismos para la expedición y certificación de licencias. Se garantiza el otorgamiento de TN y de NMF a los prestadores de servicios de los dos países extranjeros del Tratado en cada país miembro.

Los prestadores no estarán obligados a tener presencia local al operar fuera de su país de origen. Asimismo, se permitirá a cada país imponer reservas y aún exclusiones en los niveles federal, estatal y provincial. Cada país podrá restringir sus importaciones de servicios, si ello no implica discriminación, pudiendo limitar el número de oferentes o el campo de las actividades involucradas. Quedan excluidas las compras gubernamentales, los servicios financieros, los relacionados con la energía, las telecomunicaciones, los servicios aéreos y los servicios sociales otorgados por los gobiernos, así como aquéllos vedados por la Constitución Mexicana.

En lo relativo a la Entrada Temporal de Personas de Negocios se establecen cuatro categorías de sujetos de dicho tráfico: 1) visitantes de negocios (profesionistas en investigación y diseño; manufactura y producción; mercadotecnia, ventas, servicios post-venta; y otros), 2) comerciantes (que efectúen un intercambio sustancial de bienes y

servicios) e inversionistas (que deseen invertir parte sustancial de su capital en alguno de los tres países), 3) personas transferidas por una compañía a otro país miembro (quienes deberán tener conocimientos especializados y operar un puesto administrativo o ejecutivo) y 4) ciertas categorías de profesionistas (aquellos que cumplan con requisitos mínimos de preparación y pretendan llevar a cabo actividades de negocios en cualquiera de los tres países).

Para la admisión de esta clase de personal se plantea un sistema de cuotas, que fija la siguiente composición bilateral: 1) entre EU y México hasta 5,500 personas al año, pudiendo incrementarse anualmente por mutuo acuerdo al grado de eliminarse todas las restricciones en 10 años; 2) entre Canadá y México no se fijan límites; y 3) entre EU y Canadá se adoptan los términos pactados en su ALC.

EL FACTOR DEL CONOCIMIENTO Y LA TECNOLOGÍA (CAPÍTULO XVII)

La Propiedad Intelectual como vehículo de la transferencia de tecnología, incluyendo a los conocimientos materializados que implica, es uno de los capítulos más distintivos del TLCAN, el cual fija reglas de protección a los siguientes productos del ingenio humano, explotables industrial y comercialmente: derechos de autor, patentes, marcas, diseños, secretos industriales, circuitos integrados y semiconductores e indicaciones geográficas. El derecho a la explotación privada y exclusiva de estas figuras del intelecto se asume como condición necesaria para el comercio internacional, que además otorga garantías a la inversión extranjera.

Desde una perspectiva jurídica, la propiedad intelectual involucra la posibilidad de regular los derechos específicos de los creadores intelectuales, normándose el uso del fruto de su producción. Se fijan las condiciones para autorizar o prohibir a otros sujetos las creaciones de los autores, sean éstas de carácter artístico, literario o técnico de aplicación en la industria y el comercio, y fuente de explotación a través de la inversión. El propósito básico consiste en fijar periodos de protección de estos productos, promoviendo la creatividad como motor innovador y dinamizador de la industria, el comercio y la inversión, evitándose la competencia desleal en cualquiera de los tres países.

A través de acuerdos de carácter metacomercial que muestran una clara tendencia hacia la movilidad factorial, el TLCAN no solo se propone liberalizar el movimiento de mercancías y servicios sino además el de personal especializado, transferencia de tecnología y agentes del capital. En marcado contraste con el interés por dinamizar estos flujos, se hace a un lado, excluyéndola del todo, a la problemática del personal no especializado, constituido sobre todo por trabajadores migratorios

mexicanos, cuya mayoría fluye hacia el norte sobre bases temporales, para ser explotada prioritariamente en el sector agrícola de EU.

4.1.5. LOS ACUERDOS PARALELOS

El apéndice del TLCAN o sus Acuerdos Paralelos contempla tres documentos denominados: Acuerdo de Cooperación en Materia de Medio Ambiente, Acuerdo de Cooperación en Materia Laboral y Memorándum de Entendimiento en Materia de Salvaguardas.

EL ACUERDO ECOLÓGICO

La experiencia de las relaciones comerciales México EU registra escrúpulos ecológicos, como obstáculo no arancelario al libre comercio. El embargo del atún, cuya pesca, por parte de México, ha sido acusada de depredar al delfín, muestra la fuerza de los ambientalistas de ese país. Además del caso del atún, el poder del ecologismo en el TLCAN propició un fallo judicial del Juez Federal del Distrito de Columbia Charles Richey el 15 de agosto de 1992, cuando la Public Citizens Friends of Earth y el Sierra Club demandaron a la Representación Comercial de EU por no elaborar un estudio sobre el impacto ambiental del Tratado. La demanda no procedió sino hasta el 30 de junio de 1993 y exitosamente fue apelada por Clinton. (Rubio 1992).

Las asimetrías entre México y EU, la mayor capacidad de Cabildeo de los grupos ecologistas de EU frente a la precariedad de la influencia de los de México y la autonomía del Poder Judicial de ese país frente al sometimiento que distingue al mexicano, son factores de desequilibrio que se traducirán en presiones desproporcionadamente mayores de Washington sobre México. Existirá el riesgo de incumplimiento de empresas de EU que no respeten con el mismo rigor que sus similares mexicanas en aquél país, los estándares mínimos ambientales sobre suelo mexicano, sin que se les puedan aplicar tan intensamente las sanciones que en suelo estadounidense recibirán empresas mexicanas infractoras.

En cuanto a su normatividad, el Acuerdo de Cooperación en Materia de Medio Ambiente, incluye promover el desarrollo sustentable, la cooperación para conservar, proteger y mejorar el medio ambiente. En sus obligaciones, estipula aplicar la legislación ambiental de los tres países, mediante la supervisión e intercambio de información, así como la promoción de la investigación y educación en la materia. Para la consecución de sus propósitos, se prevé disponer de una Comisión para la Cooperación Ambiental, integrada triateralmente por un Consejo, un Secretariado y un Comité Asesor Conjunto.

La solución de controversias en materia ambiental fue el aspecto más espinoso de la negociación, que concluyó con que cualquiera de las partes pueda solicitar un pánel arbitral, si el Consejo es incapaz de resolver alguna controversia sobre faltas comerciales entre los tres países. Mediante semejante instrumento, EU podrá aplicar sutilmente medidas proteccionistas.

Según el texto aprobado, se acordó que: "en el caso en que el pánel conste que la parte demandada no ha pagado la contribución monetaria o continúa incumpliendo su obligación ambiental, o ambas cosas, se procederá de la siguiente manera:

- En el caso de Canadá, la Comisión podrá exigir el pago de la contribución monetaria y el incumplimiento de la decisión del pánel ante un tribunal canadiense competente.
- En el caso de México o EU, la parte o partes reclamantes podrán suspender a la parte demandada beneficios derivados del TLCAN con base en el monto de la contribución fijada y con un tope máximo de 20 millones de dólares al año. Dichos beneficios deberán restituirse de manera automática, una vez que la parte infractora cumpla con el apoyo y/o el plan de acción.

Con el propósito de reforzar las acciones de control ecológico en la zona fronteriza México EU, se establecen la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza y el Banco de Desarrollo de América del Norte. El propósito de ambas entidades es la creación de mecanismos de financiamiento para procesos de infraestructura ambiental en la zona. Dicho compromiso surge del reconocimiento de los gobiernos de las presiones sobre la infraestructura ambiental de las ciudades fronterizas y de la naturaleza, primordialmente bilateral, de los problemas ambientales transfronterizos. En octubre de 1993 los gobiernos de México y EU suscribieron el acuerdo que creaba tanto la comisión como el Banco de referencia.

EL ACUERDO LABORAL

La cuestión laboral tendrá un impacto diferenciado en los tres países, para México ha supuesto incrementar salarios según criterios de productividad, acordes con las exigencias de EU. Se plantean ajustes legislativos trascendentales, pues se propicia por necesidad un cambio en la Ley Federal del Trabajo, considerada proteccionista por analistas de los países del Norte. A pesar de las declaraciones de febrero de 1993, cuando Salinas de Gortari prometió ante la CXV Asamblea del Consejo Nacional de la CTM de que la legislación laboral se mantendría intocable, las presiones del TLCAN impondrán un derrotero distinto.

En el Acuerdo de cooperación en Materia Laboral, se ignoró la necesidad de aplicar mecanismos complementarios para resarcir la amplia desigualdad salarial existente entre los países del norte y México, así como la protección de los derechos de los trabajadores migrantes. En flagrante contraste, los derechos laborales de los obreros de EU en su país quedan garantizados, pero no se ofrece protección a los trabajadores mexicanos que migren al Norte. Leyes restrictivas y violatorias de los derechos humanos como la Simpson-Rodino no solamente quedan incólumes sino incluso pueden fortalecerse al amparo del contexto general del Tratado.

En los debates del ámbito laboral resultó notorio el desconcierto de las agrupaciones sindicales al descartarse crear un fondo de asistencia compensatoria para los trabajadores desplazados, al entrar en vigor el TLCAN. Ante tal determinación, los acuerdos complementarios en materia laboral se aplicarán en un contexto de pronunciada asimetría. Se exige a México adoptar estándares de productividad que rebasan su condición de país con un aparato industrial tecnológicamente atrasado. La mejor oferta que México seguirá aportando será la mano de obra barata, pero irónicamente sujeta al cumplimiento de una estricta legislación laboral, observada y supervisada por tribunales tripartitos.

Se adoptan como objetivos primordiales, el mejoramiento de las condiciones del empleo y de los niveles de vida de los tres países, promoviendo el cumplimiento y la aplicación efectiva de las leyes laborales. Se espera el respeto pleno a principios laborales fundamentales, tales como libre asociación, derechos de negociación colectiva, derecho de huelga, prohibición de trabajos forzados, restricciones al trabajo infantil, normas mínimas sobre empleo, eliminar la discriminación laboral entre sexos, prevención de accidentes y pago de compensaciones. Asimismo, se asume el compromiso de publicar e intercambiar información para mejorar el mutuo entendimiento sobre la normatividad laboral en los tres países.

Dentro de las obligaciones, se establece que cada país garantice la aplicación efectiva de sus propias leyes, comprometiéndose a dar acceso seguro a tribunales administrativos, judiciales y otros afines, incluyendo la oportunidad de acudir a procedimientos que garanticen la aplicación obligatoria de los derechos de los trabajadores. Se establece una comisión laboral tripartita, integrada por un Consejo Ministerial, un Secretariado Coordinador Internacional y tres Oficinas Nacionales Administrativas. Los mecanismos para consultar y evaluar el cumplimiento de las leyes laborales, operarán a través de las Oficinas Nacionales Administrativas, de consultas ministeriales y de evaluaciones de comités de expertos.

Como en el ámbito ecológico, la Solución de Controversias fue el aspecto más conflictivo. Como sucediera en el otro Acuerdo, en el laboral se establece que las controversias relativas a una presunta falta de aplicación de una ley laboral, siempre que ésta sea sistemática y afecte la producción de bienes y servicios de cada país, se establecerá un panel que podrá juzgar si el país en cuestión incurrió en falta sistemática

en la aplicación de leyes laborales en materia de seguridad e higiene, trabajo infantil o salario mínimo.

En el caso de incumplimiento de demandas contra el país infractor, se procederá, como en el acuerdo ambiental, exigiéndole al país lo siguiente: si se trata de Canadá, la Comisión Laboral podrá exigirle el pago de la contribución monetaria y el cumplimiento de la decisión del panel ante un tribunal canadiense competente; si se tratara de México o de EU, la parte o partes reclamantes podrán suspender a la parte demandada beneficios derivados del TLCAN con base en el monto de contribución fijada y con un tope máximo de 20 millones de dólares al año. Dichos beneficios deberán restituirse automáticamente, si la parte infractora cumple con el pago y/o el plan de acción.

ENTENDIMIENTO EN MATERIA DE SALVAGUARDAS

Junto a los Acuerdos Paralelos en Materia Ambiental y Laboral, se suscribió el Memorandum de Entendimiento en Materia de Salvaguardas. Su propósito es establecer un Grupo de Trabajo Tripartita sobre Medidas de Emergencia, integrado por representantes de cada país, para atender asuntos referentes al Capítulo VIII del TLCAN. El Grupo podrá hacer recomendaciones a la Comisión de Libre Comercio, así como también atender y darle curso a las apelaciones al Artículo XIX del GATT, referente a medidas de emergencia, que plantee cualquiera de las partes.

El Grupo de Trabajo servirá de foro para el examen común de cuestiones relacionadas con el comercio, la productividad, el empleo o cualquier otro factor económico, respecto a cualquier bien. Asimismo, podrá recomendarle a la Comisión sugerencias que mejoren el Capítulo VIII del TLCAN.

LOS PARALELOS Y LAS SALVAGUARDAS: DE LA ARMONIZACIÓN A LA DEPENDENCIA

Al reflexionar globalmente sobre los Acuerdos Paralelos, se advierte que el escollo principal que supondrán para México será la delicada necesidad de adaptación o ajuste jurídico. Las experiencias previas, como el embargo al atún o el fallo del juez Richey, revelan el riesgo de sometimiento a moldes jurídicos ajenos a la tradición legal mexicana. Al aplicarse el TLCAN, el derecho estadounidense se internacionalizará en el ámbito comercial, impactando severamente a México.

Cuando Canadá y EU pactaron su ALC, Canadá tuvo que modificar 60 leyes. En México, ante el TLCAN, el proceso de ajuste legal ya se ha iniciado. Diversas iniciativas de ley, asociadas a temas del Tratado, han sido aprobadas entre 1991 y 1993, tal es el caso de las leyes de comercio exterior, metrología para sistemas de medición, inversión extranjera, reglamentaciones en materia de pesca, agricultura, minería, telecomunicaciones, petroquímica y otras más que abren las puertas del sector primario mexicano a la inversión foránea. (El Financiero 11 de diciembre de 1993).

Ante semejante avalancha de armonizaciones de los sistemas legales de América del Norte, se está fraguando un esquema de dependencia de México a los fallos judiciales de EU, que implican sanciones comerciales. Se consolida un intervencionismo jurídico al amparo legitimador del TLCAN. Mientras que Canadá preserva la autoridad final a tribunales competentes de su país, México acepta la imposición de sanciones comerciales decididas por un pánel multinacional, dejando así cuestionada jurídicamente su soberanía, con la secuela política que ello implica.

4.2. LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS ESTRATÉGICAS (Anexos: 300A y 300B del TLCAN)

Las ramas industriales que merecieron un trato especial en el TLCAN son la automotriz y la textil; (las de ensamble de vehículos y autopartes y las productoras de fibras, hilos, telas y confección de prendas de vestir). Ambas actividades manufactureras estructuralmente agreden al espíritu de la liberalización comercial. El oligopolio automotriz y el proteccionismo textil influyeron notablemente en las negociaciones del TLCAN; en ellas se hizo evidente el peso de EU y la impronta de los intereses de sus corporaciones transnacionales y empresas en franca desventaja competitiva, tecnológicamente rezagadas.

En su análisis, el factor trabajo juega un papel destacado, aprovechado de distinta manera por los intereses del gran capital del oligopolio automotriz y las empresas textiles, más diversificadas y menos concentradas, pero igualmente amenazadas por competidores extrarregionales.

4.2.1. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ (PERFIL GLOBAL)

La industria automotriz, crisol de la revolución industrial de EU, estuvo ampliamente dominada por sus empresas hasta el penúltimo cuarto de este siglo. Su tecnología se basó en la producción masiva de vehículos de gran tamaño, mediante una

complicada serie de técnicas de organización para la manufactura de productos en grandes volúmenes que impulsaran Henry Ford, en su propia empresa, y Alfred Sloan en la General Motors. (Womack 1991). Desde la crisis energética de 1973 cambió la orientación tecnológica de la producción, acentuándose la tendencia en la década de los noventas. Se prefirieron técnicas de producción adelgazada "lean production", basadas en el cambio de productos estandarizados, por el aprovechamiento de las habilidades de obreros más capacitados para ofrecer mayor variedad de productos y fragmentar al mercado. El propósito no era ya la competencia por los precios sino por la calidad de los productos. A través de técnicas de producción masiva, las ET procuraron aprovisionarse de insumos y mano de obra barata. La tendencia se agudiza desde la década de los sesentas cuando surgen zonas de ensamble en Asia y en América Latina, como las maquiladoras del norte de México. Se forman así zonas fragmentarias de libre comercio que impondrán, sin aranceles ni barreras, insumos que después exportan ensamblados con mano de obra barata. Este proceso caracterizó a las industrias de ensamble de vehículos y de producción de partes automotrices. (Eden y Molot 1993).

El giro a las técnicas de producción adelgazada se basa en la aplicación del conocimiento usando tecnologías de la información, como diseños computarizados, robótica, telecomunicaciones, informática y entrega justo a tiempo y sin defectos de productos muy diversificados y derivados de líneas de producción fácilmente transferibles de una fase a otra, generados por trabajo de muy alta calificación y muy flexible movilización. Con base en esta nueva tecnología, la industria automotriz relocaliza parte, o todas sus actividades de ensamble, más cerca de los centros de demanda final para el bien terminado, precisamente dentro de las economías de mercado desarrolladas. (Wonnacott 1991-B).

Aunque hasta la década de los sesentas EU disfrutó el liderazgo mundial de la industria, desde 1973 Japón le arrebató la primacía, gracias a su tecnología adelgazada especializándose en autos compactos, y no en grandes unidades devoradoras de combustible.

Las condiciones estructurales de su producción hacen de la industria automotriz mundial un conglomerado oligopólico. En tres regiones se genera el 86% de la producción mundial. De dicho porcentaje, cada una controla casi el 30% (Asia del Este 29.0%, Europa Occidental 29.0% y América del Norte 28.0%). Asimismo, en cada región predomina el país hegemónico (Japón 28.5%, EU 22.0% y Alemania 12.3%). Las tres grandes potencias controlan el 62.8% de la producción automotriz del planeta. Las empresas más importantes de la industria son: en EU las tres grandes (3G) Chrysler, Ford y General Motors; en Japón Toyota, Nissan, Mazda y Honda; y en Alemania Volkswagen y Mercedes Benz. El 70% de las ventas mundiales de vehículos lo realizan 10 empresas que son: las 3G, Toyota, Nissan, Peugeot-Citroën, Renault, Fiat, Vaz, y Volkswagen. (Mancilla 1994). En el mapa mundial de la demanda destaca América del Norte. El mercado de EU es el más grande del mundo, y aunque históricamente ha sido atendido por proveedores locales, la industria japonesa ha logrado penetrarlo con éxito.

Esta tendencia transcurre en el marco de la globalización económica, que se expresa de manera amplia e intensa a través de la industria automotriz que opera por todo el orbe.

4.2.1.1. LA INTEGRACIÓN ESTRUCTURAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DE AMÉRICA DEL NORTE

Las manufacturas automotrices participan de la integración más ruidosa de América del Norte. El tráfico de sus productos ha tejido la red comercial y de inversiones que más ha vinculado a la región. Se ha gestado un proceso de continentalización de la producción y el mercado de automóviles y autopartes, fruto de la interrelación entre las políticas estatales y las estrategias corporativas de producción y comercio de la triada oligopólica de Detroit. Las empresas del automóvil cuentan con una vieja historia en Canadá y México. A pesar de haber actuado de manera dispersa hasta la década de los años sesenta, cuando se inicia el proceso de integración formal entre EU y Canadá, mediante el AUTOPACT. El cambiante entorno tecnológico y del comercio mundial fueron creando el inevitable clima de la interdependencia explícita del sector, bajo el liderazgo de las 3 G.

Los cambios tecnológicos (de la producción masiva a la adelgazada) que estimularon a la industria japonesa, que junto con las de Corea del Sur, Suecia y Alemania buscó incrustarse en forma de transplantes (transplants) en Canadá (sobre todo) y en México (en menor magnitud), y el cambio de orientación de políticas industriales y comerciales, que en Canadá derivó en el AUTOPACT y en México en la apertura comercial de mediados de los años ochenta y los decretos automotrices de finales de esa década y principios de los años noventa, fueron sin duda los peldaños que condujeron a la plena integración automotriz que culmina con el TLCAN. La continentalización automotriz se ha gestado ente Canadá y EU, por una parte, y entre México y EU por otra, sin que ello impida una relación muy magra entre Canadá y México. Al tener por centro de atracción al mercado de EU, tanto Canadá como México han sido focos de interés para empresas automotrices europeas y asiáticas que pretenden la conquista de ese mercado. La industria de ensamble de vehículos automotores es propiedad de empresas extranjeras en Canadá y México. Además del control de las 3 G en ambos casos, se han instalado en Canadá la empresa sueca Volvo, las asiáticas Honda, Toyota y Suzuki de Japón, la coreana Hyundai y la empresa híbrida CAMI, que encarna a un consorcio entre la General Motors y la Suzuki. El caso de México muestra la formación de un conglomerado oligopólico más concentrado, pues incluye además de las empresas de Detroit, a la japonesa Nissan y a la Alemana Volkswagen³¹. (Johnson 1994) Las empresas productoras de autopartes de Canadá y

³¹ Posteriormente ingresan las empresas alemanas Mercedes Benz y BMW y la japonesa Honda, al amparo de los últimos decretos de 1989 y 1995.

México también se disputan el mercado de EU debiendo enfrentar la dura competencia japonesa. El predominio de capital extranjero es característico en este segmento industrial que no está exento de la participación de inversionistas nacionales en cada país. Los esquemas de protección implicados, tanto en el AUTOPACT como en los decretos automotrices mexicanos, contemplan la preservación de estas importantes áreas de las industrias nacionales.

A través del comercio y la inversión, las transacciones automotrices han tejido la red global que ha venido integrando al bloque emergente de América del Norte. Las tres transnacionales de EU, desde Detroit han vinculado a los tres países de la región. El AUTOPACT y el programa de industrialización, vía maquiladoras, de México han facilitado la racionalización de la producción, estimulando nexos que dan indicios de libre comercio, que muy bien pueden ilustrarse como los frutos del AUTOPACT, que ha propiciado que más del 98% de las importaciones de productos automotrices de procedencia mexicana ingresen a Canadá libres de aranceles. (Morici 1991).

Las exportaciones canadienses hacia México, aunque muy reducidas, se hayan fuertemente sesgadas hacia las autopartes; en sentido opuesto, y en volúmenes mayores, autopartes tales como motores dominan el flujo comercial de México a Canadá. La mitad de todas las exportaciones canadienses a EU y el rubro individual más amplio de su venta de productos automotrices está formada por automóviles, mientras que en la dirección contraria EU le exporta a Canadá automóviles y autopartes hasta en un 75% del total de sus productos vendidos. La alta concentración automotriz es apreciable también entre México y EU que se venden autos y autopartes en elevados porcentajes de su comercio mutuo, llegando a más del 80% de las exportaciones (en autopartes de EU a México). (Eden y Moict 1994).

Las estrategias corporativas de producción, entendidas como las diseñadas por las 3G, han sido impulsadas por el cambio tecnológico y el deseo de recuperar su competitividad ante sus rivales japoneses. Las opciones de localización de ensambladoras y productoras de autopartes han atendido a consideraciones de rivalidad por el control de los mercados, en el ámbito de una industria globalizada que adopta técnicas de producción adelgazada, que se basan en nuevas tecnologías de la información y entrega de productos justo a tiempo y con calidad pristina.

Las plantas automotrices de América del Norte han tendido a diversificar su ubicación conforme a dos criterios básicos: el acceso a mano de obra barata (en producción masiva), especialmente en labores de ensamble, y la proximidad del mercado de consumidores (en producción adelgazada). El cambio de la producción masiva a la adelgazada está redibujando el mapa de la industria automotriz en América del Norte. Varios autores sostienen que México tiende a producir vehículos de bajo costo, incluyendo autos compactos y camiones ligeros, mientras que Canadá y EU parecen consagrarse a autos grandes y camiones pesados (Womack 1991, Eden y Moict 1991;

Wonnacott 1991-B). En el Cuadro 17 se muestra la participación de empresas automotrices de EU en el mercado mexicano.

La posición de EU como el mercado más grande del mundo para productos automotrices, históricamente atendido por productores de América del Norte que forman una red tejida hacia Canadá y México desde Detroit, enfrenta desde los años sesentas la severa competencia de transplantes asiáticos (sobre todo de Japón) y europeos (sobre todo de Alemania) que han incursionado entre sus consumidores. Ante esta tendencia, el gobierno y las corporaciones del ramo automotriz de EU se han preocupado por controlar su codiciado espacio, influyendo en la imposición de restricciones al acceso preferencial a plantas establecidas por las 3G en América del Norte, aprovechando la tácita integración de la industria más consolidada de la economía de la región. A pesar de la comunión de intereses del oligopolio de las 3G en los tres países, las preocupaciones de EU no coinciden con las de Canadá o México. En cada país vecino las ensambladoras de automotores son propiedad de extranjeros. La cercanía a EU y el peso del capital extranjero han determinado que ni Canadá ni México permitan que imperen sin trabas las fuerzas del mercado. Para ambos es prioritario asegurarse espacios al capital nacional, por lo que en ambos países la intervención gubernamental ha sido decisiva para conseguir dicho fin, aunque los rangos de intervención difieran.

CUADRO 17

VENTAS DE AUTOMÓVILES DE EMPRESAS DE ESTADOS UNIDOS 1983 - 1990 (Unidades y Porcentajes)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
a	66,081	76,333	95,719	58,547	57,432	96,017	127,629	137,283
b	34.6	35.2	42.8	39.5	36.6	45.7	46.5	38.9
c	2,198	14,583	43,000	34,171	131,082	131,382	125,599	184,952
d	10.5	47.9	85.6	85.0	92.6	91.1	75.7	74.0

- a Ventas en México
- b % Respecto a todas las Empresas
- c Exportaciones
- d % Respecto a todas las Empresas

FUENTE: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, Boletín varios números.

4.2.1.2. EL PROTECCIONISMO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN AMÉRICA DEL NORTE

ESPACIOS DE INTEGRACIÓN Y MUROS DE PROTECCIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN AMÉRICA DEL NORTE

El escenario histórico de apertura y protección de la industria automotriz norteamericana lo proporcionan las experiencias canadiense y mexicana frente a EU, las regulaciones que en la materia ha impuesto ese país y finalmente el consenso de los tres para suscribir el TLCAN.

Las iniciativas de apertura, orientadas lógicamente hacia el polo de atracción del gran mercado de EU se originaron en Canadá. El AUTOPACT es el embrión de la integración, no solamente de la industria automotriz sino de la economía de todo el bloque norteamericano. Desde este acuerdo sectorial, que ha jugado el papel de la CECA en América del Norte, se impulsó al ALC que a su vez sirvió de inspiración para el TLCAN. La vocación aperturista de Canadá data de la década de los sesentas. Entonces el gobierno de Ottawa se preocupó por que se vincularan los procesos automotrices de su país con la industria de EU; el propósito central de tal empeño era retener empleo y capital en suelo canadiense.

Los esfuerzos más notables de la protección al comercio automotriz se ubican en EU y en México. En aquel país existen dos instrumentos básicos: la provisión de las "dos flotillas" del Reglamento de Economía de Combustible CAFE (que por sus siglas en inglés significa Corporate Average Fuel Economy) y la tarifa de la "guerra del pollo" o Chicken Tax. Además de estas dos barreras, EU le ha aplicado a México la restricción no arancelaria sobre obligatoriedad de dotar de equipo de seguridad y anticontaminante a los vehículos que se le exporten. (Johnson 1994).

Por razones que la explica el desarrollo de su propia industrialización subordinada, México es el país con la estructura más proteccionista en el ámbito automotriz. Al país le ha preocupado que el ensamblaje y la producción de autopartes se realicen en su suelo. Los gobiernos mexicanos han perseguido estas metas mediante la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones, en el marco de sendos decretos³² que regulan los nexos de la industria automotriz con el exterior. Otra importante barrera mexicana es el impuesto al consumo vehicular que favorece las ventas domésticas desestimulando las importaciones de EU y Canadá.

³² Se han emitido decretos automotrices en 1962, 1972, 1977, 1983, dos en 1989 y 1995. El último establece adecuaciones al anterior, de diciembre de 1989, para incorporar a la industria automotriz a lo dispuesto por el TLCAN.

BARRERAS ESTADOUNIDENSES

LAS REGLAS DE LA CAFE

EU impone mediante este instrumento requerimientos de economía de combustible a vehículos vendidos en ese país. Las reglas dividen la flota de cada ensambladora en una flota nacional y una flota importada. Que una línea de automóviles sea nacional o importada dependerá de que apruebe la prueba de contenido de 75% o más del valor de manufactura estadounidense o canadiense (denominados como domésticos) y los vehículos con menos de 75% de ese valor, que incluye a los mexicanos (considerados como importados). Además, los fabricantes deben lograr en promedio una economía de combustible de 27.5 millas por galón en vehículos de ambas flotillas, so pena de pagar multas muy elevadas. La CAFE se hizo ley en 1975 y persigue impedir el traslado de la producción de automóviles fuera de EU y Canadá. (Johnson 1994).

EL CHICKEN TAX

La tarifa Chicken Tax (o de la "guerra del pollo") se aplica a camionetas y vehículos tipo Jeep importados, con excepción de los de origen canadiense. El propósito es socavar el dominio japonés en camionetas ligeras, sin recurrir a las cuotas. Su aplicación data de los años sesentas y Reagan la usó intensamente en los años ochenta.

OTRAS BARRERAS

Se trata de estándares de seguridad y equipo anticontaminante. Su aplicación es muy reducida, siendo México el país afectado.

BARRERAS MEXICANAS

EL DECRETO AUTOMOTRIZ DE 1989

Desde la década de los sesentas, los gobiernos mexicanos han promulgado decretos sobre automóviles. Para efectos del actual proceso de integración en el TLCAN, el Decreto Automotriz de diciembre de 1989, que entró en vigor en noviembre de 1990, es el más importante por lo dramático de sus innovaciones, pues elimina importantes barreras. Mediante este Decreto, se permite por primera vez, desde principios de los

años sesentas, la importación de unidades terminadas, pero hasta en un 20% de las ventas de las ensambladoras establecidas en México, por lo menos hasta 1993. Asimismo, se reducen los requerimientos de componentes domésticos, con respecto a vehículos producidos en México, desde 50% por vehículo hasta 36% sobre el promedio de toda la producción de ensamble de cada fabricante. Se eliminan las restricciones de la integración vertical descendente, así como todas las cuotas de participación en el mercado y otras limitaciones a la competencia, entre las cinco ensambladoras líderes que operan en México. Resulta notable en el Decreto, que además se relajen los requerimientos de inversión extranjera en la industria de autopartes. (López de Silanes 1992).

OTRAS BARRERAS

Womack (1991) destaca entre las principales trabas impuestas por México las siguientes: el coto cerrado al oligopolio de las 3G más la Volkswagen y la Nissan; el flujo de unidades terminadas permitidas para la importación (entre 50 mil y 60 mil en 1993) que es excedido con creces por las exportaciones desde México; el gravamen del 20% a la importación de vehículos; el requisito de balanza de pagos en el sentido de que las ensambladoras deben equilibrar su comercio neutralizando la exportación de vehículos, partes y bienes de capital, mediante la exportación de vehículos y autopartes; el diferencial y la mera existencia del impuesto por consumo sobre vehículos de 5% para los pequeños y económicos y del 50% para los grandes y onerosos, lo que desestimula la importación; y las limitaciones al personal extranjero en funciones de dirección de nuevas plantas.

LOS ANTECEDENTES DEL ALC

EL AUTOPACT

El AUTOPACT, acuerdo sectorial de libre comercio automotriz entre Canadá y EU desde 1966, combina el acceso libre al mercado estadounidense, conforme al origen de las mercancías, con un acceso libre de derechos, pero condicionado, al mercado canadiense, cuyas autoridades exigen que los ensambladores de Canadá satisfagan requerimientos de desempeño. De esta manera, y según esta fórmula, constituye un convenio con un fuerte sesgo unilateral pues demanda del mercado de EU sólo el origen de los bienes, como único criterio que concede la apertura libre de impuestos, mientras que para Canadá, lo importante no es el origen sino el desempeño, en Canadá, del ensamblador de importaciones.

La elegibilidad al libre acceso de bienes automotrices, en el AUTOPACT, queda reservada a importadores de vehículos que a su vez sean ensambladores, que mantengan una proporción convenida entre el valor de los autos producidos en Canadá y la venta de vehículos desde ese país, junto con un nivel acordado de valor agregado canadiense en su producción en Canadá. La vinculación entre la producción y las ventas obliga al ensamblador que quiera importar vehículos, exentos de impuestos, para venderlos en Canadá, a producir también vehículos en Canadá. Como no se espera que los vehículos producidos deban ser los mismos que los que se vendan, el ensamblador usuario del AUTOPACT es libre de abastecer al mercado canadiense con unidades importadas desde cualquier país. (Johnson 1994).

EL ALC Y LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Como en el caso del AUTOPACT, en el ALC se establece el acceso libre de bienes automotrices canadienses en el mercado de EU con base exclusivamente en el origen. Sin embargo, las RO del AUTOPACT se modifican en el ALC. Mientras que el AUTOPACT funciona mediante la remisión de impuestos, su eliminación, prescrita en el ALC a partir del 1o. de enero de 1998, implica que solamente el origen determinará el ingreso libre de impuestos de los bienes automotrices. No obstante ello, el ALC permite la remisión de cargos, conforme al AUTOPACT, y la remisión de deberes basada en el AUTOPACT en Canadá ordena que continúe a perpetuidad. Canadá renunció a su capacidad de extender el Programa, permitiendo ciertas concesiones a empresas transplantadas de origen asiático, que no son elegibles a recibir el mismo trato pleno que a los miembros del AUTOPACT.

El ALC asegura su carácter discriminatorio extrarregional, al eliminar las órdenes de remisión basadas en la exportación y en la producción de varias ensambladoras canadienses. Las asiáticas Honda, Toyota y Hyundai no cuentan con estos beneficios desde el 1o. de enero de 1996.

Para Canadá el AUTOPACT fue un importante logro que, sin grandes resistencias por parte de su socio y vecino, y quizá más bien con su discreta complacencia, quiso y logró preservar y transplantar en el ALC.

4.2.1.3. EL ANEXO AUTOMOTRIZ DEL TLCAN ANEXO 300A DEL TLCAN

El TLCAN dedica a la industria automotriz, su propiciadora y engendradora, todo un anexo en cuyo texto se asumen los acuerdos del AUTOPACT y del ALC. Con o sin el tratado triateral, el oligopolio de las 3G de Detroit cuenta con la industria continental más integrada de la economía de los tres países norteamericanos. Pese a ello, las

providencias que se asumieron en el Anexo 300A de su texto, hacen del TLCAN el documento que cohesionará de manera más ordenada a esta gran rama manufacturera.

A juzgar por el producto de lo acordado, se consolidó una estructura proteccionista que reeditó el espíritu del ALC. Esta tendencia se impuso por la justificada sensación de debilidad de las 3G frente a la industria mundial. El proceso de vinculación de la producción automotriz de las empresas de origen estadounidense en América del Norte ha sido el resultado de políticas estatales y decisiones corporativas de inversión, que ha impactado, marcándole la pauta, a las corporaciones automotrices de origen extrarregional.

DISPOSICIONES GENERALES

El aspecto más álgido fue el de las RO, cuyo contenido regional se calcula según la fórmula de costo neto, y prescribe dos categorías: 1) para automóviles de pasajeros, camiones ligeros, motores y transmisiones se espera un valor originario de insumos y/o transformación regional del 62.5%; y 2) para el resto de los vehículos y las autopartes del 80%.

Sobre eliminación arancelaria, se establece un período de transición de diez años 1994-2003, que en sectores como el de autopartes supone la supresión de la mayoría de las fracciones desde 1994, quedando algunas que se irán suprimiendo en 5 años y otras en 10 años. Para el cumplimiento de lo dispuesto en el Anexo 300A del TLCAN se crea una comisión intergubernamental que atenderá a la aplicación de normas automotrices.

Para ilustrar el programa de desgravación bajo el TLCAN, se presentan los Cuadros 18 y 19.

DISPOSICIONES BÁSICAS PARA CANADÁ

Se preservan el AUTOPACT y su programa de remisión de impuestos. Se elimina la importación de vehículos usados procedentes de EU desde 1994 (conforme al ALC). Se otorga un período de 7 años al programa de remisión arancelaria (draw backs) en autopartes y se desgrava la importación de productos automotrices de México, en el mismo período en que México elimine barreras arancelarias para aquellos que procedan de EU o Canadá.

DISPOSICIONES BÁSICAS PARA ESTADOS UNIDOS

Se introducen cambios a la CAFE, como permitir que el valor agregado mexicano cuente como nacional, así como ahora cuenta el canadiense. Se permitirá que

fabricantes de EU y Canadá incorporen una proporción mayor de autopartes mexicanas, a partir del décimo año del TLCAN, cuando las exportaciones automotrices mexicanas a EU recibirán el mismo trato que la producción de ese país y Canadá, eliminándose así la CAFE.

Se eliminan los aranceles a los vehículos automotores de pasajeros procedentes de México. Se reduce el Chicken Tax del 25% al 10%, disminuyendo gradualmente hasta su eliminación en 5 años, para camiones ligeros, y se eliminan en 10 años los aranceles a los camiones, tractocamiones y autobuses.

CUADRO 18

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ PROGRAMA DE DESGRAVACIÓN (Proporción de las Importaciones)

	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ
Autos	Desgravación en 10 años a partir de 10%	Eliminación total de aranceles	Desgravación en 10 años
Camiones Ligeros	Desgravación en 5 años	Reducción del arancel de 25% a 10% En el quinto año se eliminan	Desgravación en 5 años

FUENTE: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales

CUADRO 19

DESGRAVACIÓN DE CAMIONES PESADOS, TRACTOCAMIONES Y AUTOBUSES (Porcentaje Como Proporción de las Importaciones)

DESGRAVACIÓN	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ
Inmediata	5	81	41
A 5 años	70	18	48
A 10 años	25	1	10

FUENTE: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales

DISPOSICIONES BÁSICAS PARA MÉXICO

Se reducen del 20% al 10% los aranceles sobre vehículos automotores de pasajeros importados de EU y Canadá. La tasa irá disminuyendo gradualmente eliminándose en 10 años. Se reduce en 50%, eliminándose gradualmente en 5 años, la tasa arancelaria a los camiones ligeros. Para los camiones pesados, tractocamiones y autobuses se deroga el Decreto para la Modernización del Autotransporte, sustituyéndose por un programa de cuotas que durará 5 años, remplazándose a su vez por aranceles que se eliminarán al décimo año del TLCAN. Se elimina el Decreto Automotriz después de un período transitorio de 10 años; antes se suspende la cláusula del Decreto Automotriz, que establece un tope máximo de 15% del total de ventas internas como condición para la importación de vehículos. Se elimina, en forma paulatina, la cláusula de balanza superavitaria que establece que cada peso de importaciones que efectúen los fabricantes de vehículos obliga a exportar 2 pesos en 1992 y 1993 y 1.75 pesos, a partir de 1994. Se irá reduciendo la regla de Valor Agregado Nacional, que obliga a las armadoras a incorporar un 36% mínimo de autopartes de fabricación nacional. Se abre paulatinamente a los individuos, y no sólo a las empresas, la importación de vehículos.

Se exportarán a EU y Canadá autos usados, pasando los primeros 15 años del TLCAN, y se eliminarán las trabas a los procedentes de esos países en ese mismo período. Se permite hasta en un 100% la inversión de EU y Canadá en los "proveedores nacionales" de autopartes y hasta en un 49% otro tipo de empresas del ramo. Después de 5 años se suprimen las restricciones a la inversión extranjera, pero las que supongan la adquisición de empresas mexicanas, y que superan los 25 millones de dólares, requerirán la aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIIE).

MÉXICO ANTE EL CAPÍTULO AUTOMOTRIZ DEL TLCAN

La importancia de la industria automotriz es estratégica para México; después de la petroquímica es su principal proveedora de divisas. La sofisticación de las cadenas productivas que propicia desencadenan un efecto multiplicador sobre la actividad económica en su conjunto, pues además de vehículos terminados, también incluye múltiples y variados productos incorporados a los mismos, fruto de valiosos procesos tecnológicos.

Su peso económico se advierte con su aporte al 2.5% del PIB nacional y el 9.7% del PIB manufacturero en 1992. Para ese mismo año, el 40% de las exportaciones manufactureras (6380 millones de dólares) fueron productos automotrices. Además de incluir a 5 empresas ensambladoras, que disponen de 31 plantas, la industria está integrada por 540 fabricantes de autopartes, 165 empresas maquiladoras, más de mil

distribuidores y más de 10 mil empresas dedicadas al mercado de refacciones. Los obreros automotrices representan al 15% (540 mil trabajadores) de la mano de obra manufacturera nacional (Fernández 1993).

Al considerar el valor de los indicadores arriba expuestos, se comprende el peso del oligopolio automotriz, que obtuvo del TLCAN un mercado nacional cerrado por 10 años desde 1994³³. Tal y como lo pidieron, y conforme a sus presiones, las filiales mexicanas de las 3G consiguieron del gobierno mexicano su aquiescencia para postergar la apertura del sector. El proteccionismo oligopólico se impuso, posponiéndose, en perjuicio del consumidor mexicano, el acceso a mejores vías de financiamiento, mayor variedad de vehículos, mejores precios y más calidad. En un ámbito de mayor apertura hubiese sido indispensable romper con el monopolio automotriz para fomentar la competencia y beneficiar al mayor número de consumidores (Rubio 1992).

"En la producción de automóviles, México ha entrado de lleno a las transformaciones que definen una nueva era industrial mundial. Las ventajas competitivas de las plantas pueden atraer nuevas inversiones, pero las mayores presiones de un mercado cambiante, el de América del Norte, implican grandes riesgos e incertidumbres", advierte atinadamente Jordi Micheli (1994).

4.2.2. LA INDUSTRIA TEXTIL (PERFIL GLOBAL)

En la historia de la industria textil se encuentran los albores de la producción mecanizada de manufacturas. El papel que jugaron sus productos y la evolución de su tecnología fueron cruciales para el impulso del poderío económico de Gran Bretaña en los siglos XVIII y XIX. La actividad textil impulsó durante la revolución industrial inglesa al capitalismo británico, como posteriormente lo haría la industria automotriz estadounidense con el norteamericano. Las dramáticas innovaciones que automatizaron la producción textil británica facilitaron su predominio en un rubro estratégico del comercio mundial, durante el capitalismo industrial. (Lagunilla 1960).

Las disparidades tecnológicas de la economía internacional entre el mundo industrializado desarrollado y el mundo subdesarrollado, encuentran en el comercio de productos textiles una fértil arena en la que los países ricos terminarían imponiéndose en la pugna por la rivalidad competitiva de mercancías estructuralmente más dependientes del uso intensivo de mano de obra que del factor capital. Debido a esta circunstancia, el

³³ El TLCAN allana el camino de la integración plena de la industria automotriz mexicana en la de América del Norte. Las ensambladoras mexicanas ya no tendrán que satisfacer la demanda mexicana de vehículos producidos localmente, y podrán especializarse cuando desaparezca la distinción en las autopartes producidas en México, entre las maquiladoras y la industria de autopartes local.

sector textil ha experimentado el proteccionismo de mayor cobertura y duración en el comercio internacional. De manera destacada, desde finales de los años cincuentas, en un contexto en que la protección global a las manufacturas comienza a disminuir, bajo el impulso de los logros de las diversas rondas del GATT. La importancia de este sector consiste en que proporciona un porcentaje importante del valor agregado (VA) y del empleo del sector manufacturero de los países avanzados (Cue 1994).

El proteccionismo ha sido el estigma que ha distinguido a la actividad textil en el comercio mundial. En sus años hegemónicos, Gran Bretaña se enfrentó a la India eclipsando su competitividad textil. Bajo el estímulo de su orientación proteccionista dirigida a vetar por su mercado doméstico en expansión, EU presionó a Japón a restringir "voluntariamente" sus exportaciones textiles en 1936. (Cline 1990). Después de la Segunda Guerra Mundial, la rivalidad del mercado textil enfrentó a las dos potencias anglosajonas con competidores emergentes en Asia (Pakistán, India, Hong Kong). Mediante acuerdos bilaterales se pretendió restringir el comercio de los países contrincantes de Washington y Londres hasta el surgimiento del GATT, cuya pretendida misión de entidad liberadora del comercio no impidió que germinaran las semillas del proteccionismo textil, desde el ingreso de Japón al Acuerdo en 1955, que tuvo que someterse a programas de restricción de exportaciones, hasta la adopción del Acuerdo Multifibras (AMF) suscrito en 1974 (durante la Ronda Tokio) bajo los auspicios del GATT.

Las razones estructurales que han desatado agresiones proteccionistas contra la industria textil radican en su naturaleza tecnológica, intensiva en mano de obra en muchas de sus etapas productivas, siendo proclive a la estandarización y a su asimilación en áreas geográficas donde los costos salariales son inferiores a los de los países más activos del ramo. Se da un efecto de ventaja comparativa en favor de países que adoptan tecnologías novedosas aplicadas sobre una mano de obra pobremente remunerada.

El muro de contención de este proceso, que culmina con el AMF, fue construido en sus orígenes por EU. Entre 1959 y 1960 este país introdujo el concepto de "desorganización del mercado", que supone una situación de fuertes incrementos en las importaciones asociadas a precios bajos, que no fueran producto de dumping o de subsidios de exportación. Esta concepción proteccionista violentaba la cláusula NMF, bajo el discutible pretexto de que los países subdesarrollados disponen de la ventaja adquirida deslealmente de producir bienes de exportación gracias a una baja remuneración salarial.

El AMF, sobreviviendo a la Ronda Uruguay del GATT e incrustado en la OMC³⁴, es un curioso injerto proteccionista en un cuerpo normativo que supuestamente tiende a liberalizar el comercio mundial. Su función es regular el comercio textil mediante acuerdos bilaterales, aunque no se impide la posibilidad de que se apliquen decisiones

³⁴ En la Ronda Uruguay se acordó prácticamente la paulatina disolución del AMF entre 1995 y 2005.

unilaterales. A través de este instrumento se permite imponer cuotas, sin derecho a la compensación que el GATT/OMC concede a países afectados por restricciones comerciales. A través de su aplicación, el AMF pretende darle tiempo a los países industrializados para ajustarse a la competencia de los productores de bajos salarios, en claro perjuicio del comercio internacional.

4.2.2.1. LA INDUSTRIA TEXTIL EN AMÉRICA DEL NORTE

La industria textil suele clasificarse en dos grupos; de manera simple puede distinguirse a la de bienes textiles y a la de ropa o prendas de vestir, pero de forma más compleja existen cinco categorías: producción de fibras (naturales y artificiales o sintéticas), producción de hilados, fabricación de telas (tejidos, tejidos de punto, afelpados y telas no tejidas), acabado de la tela (teñido, estampado) y fabricación de ropa. (Botella, García C. y Giral 1992).

La actividad textil en América del Norte, en cada una de las clasificaciones que comprende, es muy intensa y significativa a nivel mundial. Como ocurre con el intercambio de la mayoría de las mercancías de la región, el comercio se hace intenso entre EU y cada uno de sus vecinos, siendo muy reducido el efectuado entre éstos.

CANADÁ

Canadá cuenta con una sofisticada infraestructura industrial textil. Desde 1975, la industria de textiles y de ropa se ha venido transformando, a través de una considerable y sostenida inversión de capitales que la ha hecho moderna, eficiente, cada vez menos intensiva en mano de obra y más intensiva en capital, con una productividad en rápido crecimiento y una lucratividad más que mediana. Las exportaciones de bienes textiles canadienses alcanzaron su clímax en 1989, siendo de 7700 millones de dólares. (Barry y Siwicki 1993). Sin embargo, en la fabricación de ropa, Canadá enfrenta la dificultad "congénita" del ramo textil, de ser una industria intensiva en mano de obra con relativamente bajas inversiones de capital, a pesar de surgir nuevas tecnologías productivas.

El comercio de bienes textiles y de ropa canadienses es deficitario. El 73% de las importaciones de bienes textiles procede de países desarrollados, destacando EU con el 56% y el 27% de países subdesarrollados. En el origen de la ropa importada destacan los países subdesarrollados con el 80% y EU con el 10%. Las exportaciones de bienes textiles triplican a las de ropa; el 64% de las primeras y el 86% de la segunda se dirige a EU (Datos de 1991 tomados de Statistics Canada). México ocupa un muy modesto sitio en el comercio textil canadiense; el 1% de las importaciones de bienes textiles procedió

de México y sólo el 0.5% de las importaciones de ropa; las exportaciones a México en ambos rubros es aún más reducida.

ESTADOS UNIDOS

La industria textil y del vestido está muy desarrollada en EU siendo diez veces superior a la canadiense. A lo largo y ancho del país hay 29 mil plantas textiles y de ropa que conjuntamente emplean al 9% de la mano de obra manufacturera. En la década de los ochentas el empleo en el ramo textil combinado declinó, pues se trata del de menor remuneración de la actividad manufacturera y se enfrentó a un duro período de automatización e incremento de importaciones. (Hufbauer y Schott 1992).

Se advierte una disparidad en la producción estadounidense; mientras que el sector de bienes textiles se aproxima a una postura competitiva a nivel mundial, porque los fabricantes han hecho grandes inversiones en equipo y tecnología, la producción de ropa se ha deteriorado, a causa de un escaso crecimiento e insuficiente inversión en la producción, así como una disminución del empleo y pérdidas constantes en la participación del mercado doméstico, en favor de las importaciones. La dependencia de la industria del vestido de mano de obra abundante y barata le dan una obvia ventaja productiva a los países subdesarrollados. (Lande 1992).

En su comercio exterior, la actividad textil representa un rubro de creciente importancia en el comercio de bienes de EU. En 1990 exportó 3.7 mil millones de dólares en bienes textiles e importó 6.8 mil millones de dólares. En el mercado del vestido, las importaciones fueron de 24.7 mil millones de dólares y las exportaciones de 2.2 mil millones de dólares (U.S. Department of Commerce, U.S Industrial Outlook, 1991). En el ámbito regional, además de los flujos ya comentados con Canadá, EU importó de México 208 millones de dólares o el 2.8% de sus importaciones de bienes textiles, habiéndole exportado 536 millones de dólares, beneficiándose de un superávit. Las importaciones de ropa mexicana ascendieron a 665 millones de dólares (2.4% del total) mientras las exportaciones de ropa a México ascendieron a 330 millones de dólares.

MÉXICO

La industria textil mexicana pasó de un prolongado período de proteccionismo a un brusco tránsito hacia la apertura y la liberalización. La ineficiencia, producto de su concentración en el mercado doméstico resultante de décadas de proteccionismo, es su característica básica.

El ramo textil ha brindado beneficios a la economía en su conjunto, pues ofrece un monto importante de empleos no calificados. La abundancia y baratura de la mano de obra ha sido un factor de atracción de inversionistas extranjeros en todo el sector. En

1991 la industria textil aportó el 6,8% del PIB del sector manufacturero y el 2% del PIB nacional. En materia de empleo destaca su generación de 770,000 trabajadores de baja calificación, la mayoría de los cuales (77.5%) se contratan en el sector del vestido, que incluye a 35,000 empleos de las maquiladoras. (Botella, García y Giral 1992).

Una característica distintiva del ramo textil mexicano es el peso de la actividad maquiladora, constituido por las empresas más dinámicas del sector. Aproximadamente el 15% de la producción total de bienes textiles y ropa procede de establecimientos maquileros, casi el 90% de las exportaciones del ramo a EU se origina en maquiladoras.

En lo concerniente al comercio exterior del ramo textil mexicano, además de los montos de los flujos antes expuestos, se advierte que EU cuenta con una ventaja competitiva sobre México en la mayor parte de los productos. La industria mexicana padece de tecnología obsoleta, productos de mala calidad y capacidad instalada subutilizada. Debido a estas causas, los costos de producción van del 25 al 150% sobre los de EU, pese al bajo nivel de los salarios. En contraste con la anterior, la industria del vestido parece escapar a estas cifras desfavorables, acusando una ventaja de costos del 30 al 50% contra los de EU debido a los bajos salarios (Hufbauer y Schott, 1992). El Cuadro 20 ofrece el panorama del comercio textil México EU.

En cuanto a la participación de EU en el comercio textil se advierte una extrema dependencia. El 91% de las exportaciones va a EU y el 64% de las importaciones proceden de ese país. Canadá es el segundo mercado de exportación, capturando el 5% del total nacional.

CUADRO 20

COMERCIO DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR* MÉXICO ESTADOS UNIDOS (Millones de Dólares)

COMERCIO TOTAL				TEXTILES			PRENDAS DE VESTIR		
AÑO	EXP	IMP	SALDO	EXP	IMP	SALDO	EXP	IMP	SALDO
1985	289	180	109	52	110	-58	237	70	167
1986	362	250	112	92	180	-88	270	70	200
1987	501	426	75	135	252	-117	366	174	192
1988	566	596	-30	128	358	-230	438	238	200
1989	653	700	-47	149	404	-255	504	296	208
1990	688	862	-174	174	526	-352	514	336	178

* Las importaciones y exportaciones son hacia México y desde México respectivamente

FUENTE: Cline, William R. (1990) y USDC Industrial Outlook (1991)

4.2.2.2. EL PROTECCIONISMO TEXTIL EN AMERICA DEL NORTE

ESPACIOS DE INTEGRACIÓN Y MUROS DE PROTECCIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN AMÉRICA DEL NORTE

Entre los tres países norteamericanos, México ha sido el más afectado por medidas proteccionistas en la actividad industrial textil, junto a EU, México ha tenido una larga historia de proteccionismo; Canadá, por la naturaleza de su propia dotación factorial, ha sido el país más liberal.

COMERCIO TEXTIL PROTEGIDO MÉXICO ESTADOS UNIDOS

A pesar del gran peso de los bienes textiles en el comercio mexicano, en el mercado de exportación de mercancías e importación de insumos, EU ha desempeñado un papel contrastante; mientras que sus trabas comerciales se endurecen hacia un proteccionismo más pronunciado, las mexicanas se vuelven más liberales y abiertas desde 1985. Un significativo rasgo de liberalización de México en su comercio textil con EU fue el tajante corte a sus barreras no arancelarias, especialmente sus requerimientos de permisos o licencias previas de importación, así como el abrupto decremento de sus aranceles, que son del 12 al 18% para textiles y 20% para la ropa. En contraste, el régimen global proteccionista de EU para bienes textiles y ropa ha cambiado poco en años recientes (Cline 1990). El arancel promedio a las importaciones de todos los países es casi del 11.5% para textiles y del 22% para el vestido. Sin embargo, la protección total de EU, incluyendo al efecto restrictivo de las cuotas, se estima en el 28% para textiles y 56% para la ropa. A pesar de ello, los países del Caribe (beneficiados por acuerdos previos de la CBI) cuentan con un tratamiento preferencial.

El proceso de desgravación textil en México se aprecia en el Cuadro 21.

El segmento más beneficiado del ramo textil mexicano es el procesado por la IME. El arancel promedio estadounidense de importaciones maquiladas de México es de casi el 6% y el régimen de cuotas es sensiblemente menos restrictivo que el aplicado a la mayoría de los países subdesarrollados.

El principal instrumento restrictivo del comercio textil de México hacia EU lo constituye el AMF que se ha venido flexibilizando desde el segundo lustro de la década de los años ochentas.

CUADRO 21

DESGRAVACIÓN TEXTIL EN MÉXICO 1989-1991
Porcentaje del Comercio

Período	Con Estados Unidos	
	Exportación	Importación
Desgravación Inmediata	(a)	4.0
Desgravación en 6/8 años	45.5	19.5
Desgravación en 10 años	48.3	59.8
Desgravación Previamente Liberada	6.2	16.7
T o t a l	100.0	100.0

Período	Con Canadá	
	Exportación	Importación
Desgravación Inmediata	0.4	38.8
Desgravación en 6/8 años	11.8	4.7
Desgravación en 10 años	70.6	47.9
Desgravación Previamente Liberada	17.2	8.6
T o t a l	100.0	100.0

FUENTE: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales
(a): Los Productos a los que se aplicaba un arancel cero, se incorporaron a los productos con desgravación inmediata

EL ALC Y LA INDUSTRIA TEXTIL

A diferencia del TLCAN, el ALC no introdujo una sección especial para los bienes textiles y las prendas de vestir, las RO de esta industria eran menos restrictivas en el acuerdo bilateral, pese a ello los productores de EU del ramo textil siempre se opusieron al ALC. Como lo señalan Eric Barry y Elizabeth Siwicki (1994), el precio que exigieron a su gobierno por su participación forzosa fue un juego de RO destinadas a limitar el uso de insumos de terceros países que pudieran recibir las tasas de pago de derechos del ALC.

El sesgo asimétrico y desventajoso del ALC para Canadá radica en que sus fabricantes son más dependientes de insumos importados del resto del mundo que sus competidores de EU. Al admitirse esta disparidad, se incluyeron excepciones a las RO en la forma de tres aranceles-cuota, que permiten que telas que no sean de lana hechas de hilos importados por Canadá puedan ser exportados a EU conforme a tasas arancelarias sujetas a ciertas limitaciones.

4.2.2.3 EL ANEXO TEXTIL DEL TLCAN

ANEXO 300B DEL TLCAN

El Anexo 300B del TLCAN, consagrado a la industria textil, fue incorporado al Tratado por presiones de EU que tradicionalmente ha sido muy proteccionista ante esta industria en la que ha perdido competitividad. La patemidad de EU en conceptos como "desorganización del mercado" y en enjambres de convenios de excepción contra el libre comercio como el AMF ilustran su interés histórico en no ceder, ante una industria que todavía está estructuralmente atrapada en la dependencia de la mano de obra barata.

El principal rasgo del sector textil en el marco del TLCAN, radica en el carácter restrictivo de sus RO que, comparadas con las de los demás sectores, son las más estrictas, al requerir que todos los productos (bienes textiles o prendas de vestir) deban ser originarios desde el hilo, además de fijarle tasas arancelarias a algunos géneros como algunos tejidos de lana.

DISPOSICIONES GENERALES

Las RO, que dan acceso a los beneficios del TLCAN, requieren que el producto tenga un contenido mayoritario de la región, desde el hilo o la fibra hasta la prenda terminada. Si algún producto no cumpliera con esto, podrá beneficiársele, solamente en el caso de que los tres países juzguen que la oferta del mismo es insuficiente. Otro

aspecto general relevante es la cláusula que establece que ningún país podrá imponer cuotas nuevas, a excepción de las contempladas en el mecanismo de salvaguarda. Se permitirá que un país restrinja las importaciones regionales, en caso de que su industria textil o de la confección se vean seriamente amenazadas. Si alguno de los tres países considera afectada a su industria textil, podrá elevar aranceles o imponer cuotas a las importaciones, pero si los bienes importados se ajustan a las RO, solamente podrá aplicar barreras arancelarias, exceptuándose las transacciones entre Canadá y EU.

La vocación aperturista en materia textil queda explícita en el programa de eliminación de aranceles, de manera inmediata para la mayoría de los productos de esa industria y en un periodo de diez años para el resto de los productos.

Con el fin de facilitar el intercambio, un comité trilateral consensará aspectos referentes al etiquetado de prendas y bienes textiles, evitando así discrepancias que pudieran bloquear el comercio. Asimismo, aunque las RO se revisarán el 1o. de enero de 1998, podrán ajustarse adaptándose al curso del mercado de América del Norte. Además se crea un mecanismo que revisará y ajustará anualmente los "cupos" de preferencias arancelarias.

DISPOSICIONES BÁSICAS PARA CANADÁ

En el Anexo 300B sobre artículos textiles se incorpora un mecanismo denominado "cupos de preferencias arancelarias", mediante estos, algunos productos textiles y prendas de vestir que no cumplan con las RO podrán recibir un trato preferencial, pero hasta ciertos topes de importación. Este instrumento se diseñó para Canadá, recogiendo el concepto del ALC, aunque ampliando sus márgenes de beneficio, pues ese país utiliza en toda su industria textil muchos insumos de importación, lo que lo conviene en la nación menos competitiva de América del Norte en el ramo.

DISPOSICIONES BÁSICAS PARA ESTADOS UNIDOS

El TLCAN prevalecerá sobre el AMF y otros convenios internacionales, cuya mayor parte son acuerdos bilaterales en los cuales ese país participa en materia textil. A través de estos acuerdos se conceden garantías de acceso a productos textiles mexicanos hacia EU y Canadá.

DISPOSICIONES BÁSICAS PARA MÉXICO

Se establecen dos periodos diferenciados de liberalización para los productos del ramo textil de origen mexicano. Si estos cumplen con las RO establecidas se eliminarán

de inmediato las cuotas, pero de no ser el caso, por no calificar con los porcentajes de integración y/o transformación regional requeridos, se programa la eliminación gradual de las cuotas.

MÉXICO ANTE EL CAPÍTULO TEXTIL DEL TLCAN

La actividad textil en México ha sufrido una contracción en los últimos años, debida sin duda a la reestructuración que ha implicado su apertura. De haber participado con el 10.7% en el PIB manufacturero en 1986 su contribución al mismo fue del 9.6% en 1990 (Kessel y Kim 1994). La mayor declinación del ramo la sufrió el subsector de hilados y tejidos, contrastando con el de la confección de ropa, beneficiado con algunas preferencias de exportación de productos procesados en la industria maquiladora.

El marco regulatorio del comercio textil mexicano con su principal socio comercial lo provee el AMF, que queda normativamente sometido a las reglas del TLCAN. Además de este predominio sobre un esquema basado en cuotas, como lo es el AMF, se acordó fijar un arancel máximo de 20% a las exportaciones mexicanas que se suprimirá en una década. Asimismo se suspenden las cuotas aplicadas a los bienes textiles mexicanos siempre que satisfagan las providencias de las RO; con esta medida se libera al 90% de las exportaciones textiles a EU. Para el resto de los productos se fija un calendario de liberación de 7 a 10 años.

Por la importancia que tienen los productos textiles mexicanos en la canasta de exportaciones, es previsible un estímulo a la industria gracias a las condiciones de desgravación, la eliminación de cuotas y las características de las RO, que a la vez que amplían el acceso a los mercados de América del Norte, sobre todo al de EU crean estímulos para la inversión en el sector, aprovechando las ventajas comparativas en el mercado del vestido³⁵.

³⁵ Eric Barry y Elizabeth Siwicky advierten que el comercio textil EU-Canadá empezó a aumentar antes de iniciarse el ALC. Es previsible que esto ocurra con el TLCAN. Las exportaciones de Canadá a México aumentaron 85% el primer semestre de 1992, mientras que las exportaciones de ropa se han duplicado con creces. Asimismo, han crecido las exportaciones mexicanas de textiles y ropa a Canadá y EU. A pesar de que los números absolutos aún sean insignificantes, existe la evidencia de que el TLCAN tenga un efecto de expansión del comercio textil, aún desde las visperas de su arranque.

4.3. LAS ACTIVIDADES EXTRACTIVAS PRIORITARIAS (Segunda Parte Capítulos: VI y VII del TLCAN)

Los sectores extractivos que el TLCAN incluye específicamente son el de la energía y el agropecuario. Se integran en el primero el petróleo crudo, la petroquímica básica, el gas natural, la electricidad, el carbón y materiales nucleares, y en el segundo, los productos de la agricultura y la ganadería, cuyo consumo final se concreta en la alimentación, tales como cereales, productos hortícolas y frutícolas, y productos de origen animal, como lácteos, huevo, miel y carne de aves y mamíferos. Las actividades que comprenden estas dos vertientes económicas son cruciales para las economías de los tres países del TLCAN, desde las perspectivas geopolítica y geoeconómica. Un signo distintivo de estos dos grandes sectores radica en la contrastante posición del país central en la geografía económica de ambos. Mientras que en el caso de la energía, dominado por el peso predominante del petróleo, EU es el actor importador protagonista, en la agricultura su posición es la opuesta, pero su condición de socio motor en ambas ramas, cruciales de la actividad económica, no es menos sobresaliente.

Al analizar a estos dos sectores de evidente valor estratégico en las economías de los tres países norteamericanos, se ha de considerar la premisa de las diferencias en la dotación de los recursos en cada uno de ellos, así como el papel geopolítico que juegan en las relaciones de asimetría, impuestas por el país central. Resulta interesante advertir que así como la naturaleza fue muy pródiga en brindarle a los habitantes de las porciones central y septentrional de América del Norte, un escenario inigualable en términos climáticos, orográficos e hidrológicos, ideales para el desarrollo de las actividades del agro, el extremo sur del continente descubre riquezas que muestra todos los rasgos propios de un subsuelo muy abundante en recursos energéticos, localizados en yacimientos de hidrocarburos, más bastos que los del resto de esta región.

4.3.1. EL SECTOR ENERGÉTICO (PERFIL GLOBAL)

Aunque el capítulo energético del TLCAN abarque varios recursos, el petróleo es su producto principal. La persistencia de su aprovechamiento en los procesos tecnológicos de la mayor parte de la actividad industrial y del transporte lo hacen el energético prioritario. De su importancia económica se deriva el interés geopolítico por el control de su suministro.

En la pugna por el dominio mundial, las potencias hegemónicas del siglo XX siempre procuraron ejercer su dominio sobre los países periféricos dotados de petróleo, para poder explotarlo a través del capital transnacional, cuya gestación embrionaria ocurriera precisamente en la industria petrolera. La influencia del petróleo en los

procesos de generación de riqueza y poder es la del recurso económico causante del mayor número de conflictos, así como la principal fuente de poder bélico. Las corporaciones transnacionales petroleras han sido capaces de crear un tejido económico y político de poder supranacional con autonomía considerable de objetivos, medios y acción continua mundial, ejerciendo influencia política, sobre gobiernos metropolitanos y periféricos. (Mieres 1989).

El interés de EU en el petróleo extranjero se concentra en México, cuando su potencial productivo declina y México revaloriza su potencial energético, a principios de la década de los setentas, al derumbarse el SBW y entrar el mercado petrolero en crisis, alentada por la política de EU en el Medio Oriente. Tras su derrota en Vietnam, la economía de EU tuvo que adaptarse a la presión de la competencia por los mercados de recursos naturales, prioritariamente petróleo, la incertidumbre de un nuevo régimen cambiano inestable y precios consecuentemente cambiantes sirvieron de asfixiante marco de referencia a la ansiedad por la disponibilidad de materias primas esenciales.

Cuando la economía mundial del capitalismo global muestra una fuerte tendencia a conformar bloques económicos, los hidrocarburos siguen jugando un papel de crucial importancia para los países hegemónicos centrales. En el área norteamericana, la seguridad del abastecimiento del oro negro para la economía de EU es tan importante que inspiró el proyecto de integración que por ahora concluye con el TLCAN.

4.3.1.1. EL PETRÓLEO EN LA GEOPOLÍTICA DE AMÉRICA DEL NORTE

El petróleo está en el corazón de los intereses geopolíticos de la integración económica de América del Norte. El principal objetivo de Washington, al negociar un comercio más abierto con Canadá y México, fue asegurarse el acceso estable e irrestricto a sus reservas petroleras, dada la condición de EU de importador neto del crudo, ubicado en una zona geológica contigua a uno de los territorios petroleros de mayor caudal en el mundo.

La actividad petrolera en América del Norte tiene la misma antigüedad que la participación de los intereses industriales de las ET de EU que han explorado, explotado y comercializado el crudo. Las reacciones de reivindicación nacional sobre el control de los hidrocarburos han ocurrido tanto en Canadá como en México, aunque han diferido por la diversidad de condiciones históricas, socioeconómicas y geopolíticas de cada país en su relación con EU.

EL PETRÓLEO MEXICANO

El aprovechamiento económico del petróleo en México data del Porfiriato. En 1914, México fue el destino del 59% de toda la IED del mundo ubicada en esa industria y el país fue el tercer productor mundial, después de EU y Rusia, exportándole a su vecino del norte dos tercios de su producción. (Castillo y Naranjo 1984). La Constitución de 1917, decretó el control, por parte de la nación mexicana, de la propiedad de los recursos minerales del subsuelo. Sin embargo, las compañías extranjeras no lo acataron hasta que en 1938 se decretó la expropiación de la industria petrolera, ocasionando un inmediato boicot al aprovisionamiento técnico y de insumos, así como a la producción de la naciente PEMEX y el trasiado de las firmas extranjeras a Venezuela.

Desde su expropiación hasta la conversión de México en potencia exportadora de hidrocarburos transcurrieron casi cuarenta años. A la mitad del sexenio de López Portillo se explotaron en forma excesiva, respecto a las necesidades de la economía nacional, los yacimientos descubiertos. A pesar del propósito de evitar la sobredependencia de la exportación de petróleo, apremiantes necesidades económicas internas y presiones del exterior impulsaron la tendencia a crucificar al país entre los brazos de dos ejes implacables: la petrolización de la economía y el endeudamiento externo.

La abundancia de recursos petrolíferos avalió una distorsionante corriente de deuda externa. Cuando los precios del crudo se deprimieron, las autoridades monetarias de EU elevaron sus tasas de interés, colapsándose la solvencia de México, que había contraído más de 80 mil millones de dólares de deuda externa en 1982. En 1981 las exportaciones de hidrocarburos respondían por el 75% del total de las ventas de mercancías al exterior, y la tercera parte de los ingresos del gobierno procedían de estas ventas.

En los momentos más amargos de su crisis financiera, entre 1982 y 1983, la Administración Reagan presionó a México. Después de hacerse pública la insolvencia mexicana, un memorándum filtrado del Departamento de Estado sugería que, México podría vender más petróleo y gas a EU a mejores precios, pues "con el viento en contra", debería empeñarse en suavizar las restricciones a la IED, negociar acuerdos comerciales, cooperar en el control de la migración ilegal y ser menos "aventurero" en su política exterior, especialmente en el área centroamericana. (Dillon 1993).

Entre la Revolución Irani y la Crisis del Golfo Pérsico (de 1979 a 1991) el interés por el petróleo mexicano exacerbó la animosidad y ansia de Washington. En 1979, la ronda alcista del mercado de crudo motivó a EU a proponer un mercado común de la energía en América del Norte. Los intereses geopolíticos de EU se orientaron a la negociación de un amplio acuerdo comercial a nivel norteamericano a cambio de que sus vecinos liberaran el control de sus recursos petrolíferos. La producción y exportación de crudo y gas natural de México se ilustran en el Cuadro 22.

EL PETRÓLEO CANADIENSE

Históricamente Canadá es el país pionero del desarrollo petrolero en América. En 1858 se perforó en Ontario el primer pozo del hemisferio. Desde entonces, compañías de EU controlaron el energético. Entre 1961 y 1974, Canadá observó una política petrolera que dividía a su mercado doméstico en dos regiones. Al Oeste del Valle de Ottawa se consumiría y exportaría crudo nacional, pero al Este se utilizaría petróleo importado. En 1973 Ottawa rechazó adherirse a la "crisis energética"; redujo y gravó sus ventas de crudo a EU. Para 1976 se optó por una política energética aún más autónoma (Shaffer 1983).

A través de su Programa Nacional de Energía (PNE), el gobierno de Pierre E. Trudeau (1968-1979 y 1980-1984) se opuso a la participación energética continental, al decidir aplicarle un impuesto al crudo exportado y recortar el volumen de ventas petroleras, lo que irritó mucho a Washington.

Con el PNE, Canadá procuró la autosuficiencia energética, tras los duros golpes alcistas al precio mundial del crudo, por lo que se intentó incrementar su participación en la actividad petrolera, dotando al gobierno federal de más ingresos derivados de ésta. La reacción del capital transnacional de EU fue denunciar al PNE por violar el principio de TN, concedido previamente a la IED. La declinación de los precios entre 1981 y 1983 y la elección de Brian Mulroney en 1984, colapsaron al PNE. El efímero nacionalismo energético se revirtió cuando el nuevo gobierno conservador se alineó a las demandas de la Asociación del Petróleo de Canadá, entidad representante de las principales transnacionales del ramo. Al dar pasos concretos en favor del capital extranjero petrolero, bajo la fórmula de aceptar los precios mundiales, la aplicación de impuestos más bajos y la instrumentación de permisos para incrementar exportaciones, la inclusión del sector petrolero en el ALC parecía una cuestión redundante (Dillon 1993). A pesar de contar con un gobierno más permisivo y receptivo a las preocupaciones de seguridad nacional de EU, la administración Reagan, finalmente suscriptora del ALC, con la de Mulroney, se aseguró de que el petróleo canadiense no estuviese sujeto a restricciones para su disponibilidad por parte de EU.

CUADRO 22
PRODUCCIÓN Y EXPORTACIONES DE
PETRÓLEO CRUDO Y GAS NATURAL EN MÉXICO

AÑO	PETRÓLEO CRUDO				EXPORTACIONES GAS NATURAL	
	Producción Total (Miles de Barriles diarios)	Miles de Barriles diarios	Millones de Dólares	% de lo Produci do	Millones de Dólares	% de lo Produci do
1981	2,312	1,098	13,305	48	526	7
1982	2,746	1,492	15,622	54	476	6
1983	2,665	1,537	14,821	58	354	5
1984	2,685	1,525	14,968	57	232	6
1985	2,630	1,438	13,267	55	293	N.D.
1986	2,428	1,290	5,582	53	167	N.D.
1987	2,541	1,345	7,876	52	117	N.D.
1988	2,507	1,307	5,855	52	136	N.D.
1989	2,513	1,278	7,291	51	170	N.D.
1990	2,548	1,295	8,920	51	N.D.	N.D.

N.D.: No Disponible.

FUENTE: Banco de México, La Economía Mexicana, 1991; USDC Mexican Petroleum Industry July 17, 1990.

4.3.1.2. DE LA PROTECCIÓN A LA INTEGRACIÓN ENERGÉTICA

El sector energético es el más anómalo del TLCAN. A pesar de comprender a la mercancía más activa del comercio de EU con Canadá y México, involucra la apertura comercial y de inversiones en el producto más sensible de la soberanía nacional sobre los recursos naturales, cuya liberalización no es comparable a la del resto de los sectores de las economías de la región (Hufbauer y Schott 1992). Al comparar los flujos de comercio petrolero en América del Norte, se advierte su raquítico caudal, entre Canadá y México, y su grueso volumen entre EU con Canadá y México, siendo notable su condición de máximo importador. A Canadá le atrae de EU su oferta de productos energéticos, incluido el petróleo, aunque su balanza sea superavitaria, así como las oportunidades de importar o exportar los servicios relacionados con la energía. El comercio energético entre México y EU fluye en un solo sentido, México exporta petróleo y gas natural, aunque importa marginalmente gas natural para su zona norte. En el caso de otros recursos energéticos no petroleros, el comercio bilateral es muy magro.

La fase proteccionista del comercio energético en América del Norte ocurrió en Canadá durante el PNE del gobierno liberal de Trudeau, cesando durante la administración conservadora de Mulroney, integrándose finalmente con EU en el marco del ALC. La tendencia aperturista comprende sobre todo al comercio. En materia de inversiones se mantuvieron algunas restricciones. La industria petrolera mexicana es estructuralmente proteccionista. Su explotación y comercialización vía el monopolio estatal de PEMEX la hace favorable a un comercio administrado. En el ámbito de la inversión, hasta la suscripción del TLCAN, el sector estuvo vedado a la participación privada nacional o extranjera. Estas circunstancias tuvieron un gran peso inercial en la estructura formal del acuerdo tripartito. El muro de contención formal, ante la apertura, fue el Artículo 27 Constitucional, que reserva los derechos del uso de los recursos del subsuelo exclusivamente a los mexicanos, prohibiéndose la participación extranjera en la exploración y refinación de petróleo, oleoductos, otros hidrocarburos como el gas natural, materiales radioactivos, petroquímica básica y electricidad.

Las desfavorables condiciones de acceso al financiamiento y la tecnología, en un escenario de aguda competencia por estas dos fuentes básicas de la producción, han propiciado que México enfrente un clima impuesto favorable a la apertura del sector energético al capital privado extranjero. Esta circunstancia se combina con el empobrecimiento del Estado y una severa crisis de inversiones de empresarios privados nacionales, como secuela del endeudamiento externo y la senda aperturista y privatista de su política económica adoptada desde 1982. (Vargas 1995). Al tiempo que Canadá y EU enfrentan la declinación de sus reservas petroleras, disponiendo de la infraestructura más consolidada del planeta en esa industria (en la forma de ductos, refinerías, plantas eléctricas, etc.), capaz de producir abundantemente petróleo refinado, gas natural,

carbón y electricidad, México dispone de abundantes volúmenes de gas natural y petróleo, explotados ineficientemente.

La complementariedad entre tecnología y capital de las potencias del norte y el recurso natural abundante del socio pobre del sur plantean la ecuación integracionista energética del continente, mientras que EU y Canadá aportan los elementos de su superioridad industrial y financiera, México es el recipiente del insumo insuficientemente explotado. Las reservas mexicanas son la cuestión central que inquieta a EU, pues el consumo petrolero de México ha aumentado, disminuyendo sus reservas, exportables en las condiciones actuales.

Entre 1988 y 1990, la producción mexicana de crudo fue de casi 2.5 millones de barriles diarios, que se destinaron por igual a la demanda doméstica y a las exportaciones, requiriendo nuevas inversiones para compensar la declinación de las reservas de hidrocarburos. En 1990 los ingresos del petróleo constituyeron el 5.2% del PIB y el 37.7% del total de las divisas de exportación de mercancías, se originó en la venta de crudo, cuya producción hizo de PEMEX la principal fuente tributaria del fisco, al contribuir con el 33% del total de ingresos recaudados. (La Economía Mexicana 1991, Banco de México).

La declinación de la actual capacidad de producción de petróleo³⁶, por parte de México, que en 1983 poseía 72,500 miles de millones de barriles y en 1990 solamente 66,450 miles de millones de barriles, (PEMEX, Memoria de Labores, 1991), ha sido la señal de alarma para que EU pretenda que se incremente su capacidad de producción, para servir de reducto seguro de aprovisionamiento energético en el hemisferio occidental. Partiendo de la premisa de un PEMEX ineficiente y muy empobrecido, urgirá involucrar con recursos financieros y tecnología a la inversión privada transnacional de EU (sobre todo) y Canadá (adicionalmente) para preservar la capacidad de abasto petrolero del subsuelo de un México en crisis.

Aunque el ALC propició la apertura de la brecha hacia la integración, como se comentará, en su texto se preservaron restricciones canadienses a la inversión de empresas estadounidenses. Por su parte, dentro del ámbito jurídico del TLCAN, el equipo negociador mexicano logró poner a salvo los símbolos patrios de la soberanía nacional, al conseguir la inclusión de alusiones de respeto al Artículo 27 de la Constitución.

³⁶ En 1991 las reservas de petróleo crudo, 65.5 mil millones de barriles, convierten a México en el octavo país del mundo en este rubro.

EL ALC EN MATERIA ENERGÉTICA

La cobertura energética del ALC comprende: petróleo, gas natural, carbón, electricidad, uranio y otros combustibles nucleares. Su texto establece compromisos que restringen la interferencia gubernamental en el comercio de la energía, con la salvedad de circunstancias excepcionales. Aunque se incluyeron importantes acuerdos de liberalización de precios y acceso a los recursos energéticos, se excluyeron las obligaciones de apertura a la inversión, pudiendo el Estado canadiense preservar un considerable grado de discrecionalidad.

El ALC prohíbe fijar impuestos y requisitos mínimos al precio de las exportaciones, con la excepción de las ventas domésticas. El propósito es reducir la capacidad de los gobiernos de discriminar precios en favor de usuarios domésticos. El comercio energético entre las potencias norteamericanas se basará en consideraciones comerciales, bajo un esquema de precios fijados por las fuerzas del mercado. Solamente cuando la seguridad nacional peligre se restringirán los flujos comerciales, o en el caso de ocurrir cualesquiera de las siguientes tres razones: 1. para aliviar escaseces específicas, 2. para mantener un programa de estabilización, o 3. para prevenir el agotamiento de algún recurso de energía finita, la restricción a las exportaciones energéticas deberá ajustarse a una cláusula de acceso proporcional que limita el margen de su aplicación.

El ALC reduce el margen de intervención de los gobiernos signatarios en su mutuo comercio energético, concediéndoles un amplio grado de control sobre las decisiones de inversión. Se deja en manos del mercado el tráfico de la energía, aunque queda en las del Estado la seguridad del control de su disponibilidad.

4.3.1.3. EL CAPÍTULO ENERGÉTICO DEL TLCAN

CAPÍTULO VI DEL TLCAN

Lo acordado en el ALC en materia energética no fue del todo aceptado por México en el TLCAN: los escrúpulos constitucionales propiciarían una zona de exclusión para ciertas actividades relacionadas con la energía en suelo mexicano. No obstante, se establece el marco trilateral para el comercio de: petróleo, gas natural, refinados, petroquímicos básicos, carbón, electricidad y energía nuclear. Las restricciones del Artículo 27 Constitucional propician cláusulas diferenciadas, más holgadas para Canadá y EU y más estrechas para México, que logró preservar para su Estado la exclusividad de la propiedad de los bienes del subsuelo nacional y en las actividades e inversiones en los sectores energéticos. El TLCAN recoge del ALC la prohibición de precios mínimos o máximos a la importación o exportación, así como la aplicación de impuestos, derechos o

cargos a la exportación de bienes energéticos o petroquímicos básicos, salvo que estos se apliquen internacionalmente.

Asimismo, se adopta del ALC, quedando México exento, que ningún país limite su importación o exportación de energía, a excepción de su necesidad de preservar recursos agotables, ante escasez, o si se aplica un plan de estabilización de precios. Si se limitan las exportaciones, el exportador no podrá reducir su oferta por debajo del nivel del último trienio o de algún periodo acordado (esta cláusula se llama "cláusula de suministro"). México tampoco asume la cláusula que limita importaciones o exportaciones de bienes energéticos o de petroquímica básica por razones de seguridad nacional.

En el caso de la electricidad, se permite la inversión privada nacional o extranjera, en plantas de generación eléctrica de autoconsumo, cogeneración y generación independiente. Los excedentes de energía eléctrica que generen entidades privadas deberán venderse a la Comisión Federal de Electricidad (CFE), que conserva el monopolio de la comercialización del recurso. La CFE podrá celebrar contratos de compra-venta de energía eléctrica con empresas homólogas de los países del norte. En el ámbito nuclear, México queda excluido, por consideración a su Constitución. El carbón, por su parte, no presenta aspectos de relevancia particular.

El espectro petrolero es el más importante del TLCAN, incluye al gas natural, la petroquímica básica y al petróleo. Se establece que México reserva a su Estado la inversión y servicios transfronterizos, relacionados con hidrocarburos, haciéndose autónomamente cargo de la exploración y explotación, refinación o procesamiento de tales productos, así como de su comercio exterior, transporte, almacenamiento y distribución.

En materia de gas natural, se excluye a las empresas estatales, ante los usuarios finales y los proveedores, que podrán negociar contratos de suministro, sin la interferencia de las primeras. En la petroquímica básica se alzó la línea de productos, reclassificándolos para reducirlos de 19 a 8, comprendiendo: etano, propano, butano, pentano, hexano, heptano, material para elaborar negro de humo y nafta.

El petróleo fue objeto de ajustes que salvaron el marco constitucional, rechazándose la posibilidad de "contratos de riesgo" en la exploración, otorgando a la empresa explotadora un porcentaje de los recursos obtenidos, pactándose "contratos de desempeño", que suponen retribuir a los inversionistas con pagos monetarios y no en especie, dándole así la vuelta al Artículo 27 constitucional, pero otorgando a EU la seguridad del suministro mexicano de hidrocarburos, que el presidente Bush muy bien ilustrara en noviembre de 1990: "a EU no le interesa la propiedad del petróleo mexicano sino la posibilidad de la participación conjunta, en la exploración y la explotación, y México está en disposición de atender a este propósito".

Para EU, más que la propiedad del subsuelo, era básico modificar la legislación mexicana sobre inversiones extranjeras y reglas de subcontratación de PEMEX, al negociar el TLCAN. Washington fue sensible a la necesidad del respeto irrestricto a la Constitución, y las autoridades mexicanas tuvieron la habilidad de cumplir con los formalismos sin poner en riesgo el fondo de lo pretendido por EU, consistente en poder participar en la industria petrolera. (El Financiero 22 de febrero de 1991).

En el capítulo de la energía, México "impuso" comprensibles excepciones ante su necesidad de adoptar un esquema liberal de comercio e inversión, sin haber disuelto aún importantes bastiones de proteccionismo, como son PEMEX y la CFE, que pese a la voluntad "modernizante" del gobierno, aún plantean el dilema de sucumbir a la "eficiencia" del mercado o preservarse como instrumentos de desarrollo social.

MÉXICO ANTE EL CAPÍTULO ENERGÉTICO DEL TLCAN

Del mismo modo en que la industria automotriz es el mercado integrado que sirviera de embrión al ALC y al TLCAN, las relaciones energéticas de la región, subordinadas en favor del poder de EU constituyen el objetivo principal de ese país en torno a su concepción de un bloque de integración comercial y de inversiones. John Saxe Fernández establece las conexiones de las razones de Estado geoeconómicas y geopolíticas, que él mismo llama además geoestratégicas, en lo concerniente a la álgida y sensible cuestión del petróleo mexicano y el TLCAN. "Los programas aplicados por el FMI y el BIRF en México han propiciado el proceso que lleva al TLC, así como a la privatización y extranjerización de la reserva mineral, la banca y partes sustanciales de la industria petrolera y petroquímica. Todo este proceso arrancó con la Carta de Intención con el FMI en 1982". (Saxe 1992). Durante el desarrollo del neoliberalismo, se ha ido configurando una política de saqueo de los recursos petroleros, a través de la erosión sistemática de PEMEX (Manzo 1995).

El petróleo es el móvil estratégico central del TLCAN bajo la óptica de EU, siendo México el país más promisorio como fuente de ese energético en América del Norte. La trayectoria normativa que se diseñó para facilitar su libre flujo se plasmó en los "contratos de desempeño". Incorporar esta disposición requirió de una serie de ajustes legales, que finalmente se traducirían en ampliar el acceso de la IED a los recursos del subsuelo, de la riqueza energética y de la capacidad de producción petroquímica. Aunque el Artículo 27 Constitucional quedara indemne, se llevaron a cabo varios rodeos para socavar los impedimentos a la intervención extranjera en la energía³⁷.

³⁷ 1) se modificó el Reglamento de la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica en Materia de Abastecimiento, publicado en el Diario Oficial del 31 de mayo de 1991, abriéndose así las puertas a la reprivatización del sector eléctrico. 2) Se reformó la Ley Orgánica de PEMEX para facilitar la

La apertura al capital norteamericano, de EU y Canadá, en el sector energético, fue demanda de Washington que germinó en el fértil suelo de un México en crisis. Para hacer más atractiva a la industria, el gobierno de Salinas, despidió en 1992 a más de 70,000 trabajadores de PEMEX, reorganizando a la empresa, convirtiéndola en un conglomerado de cuatro divisiones semiautónomas: exploración, refinación, gas y petroquímica básica y petroquímica secundaria. Con la mesa servida de un PEMEX con vocación de "eficiencia", el TLCAN ofrece facilidades de participación al capital de los socios ricos del Tratado. (Arroyo 1993).

Al predicar las virtudes del libre comercio y los vicios del proteccionismo, analistas como Hufbauer y Schott (1992) advierten que el TLCAN, en materia energética, debería enfocarse más en la inversión que en el comercio, sirviendo de instrumento promotor de liberalización a las restricciones de la IED en México y Canadá, pues estas trabas inhiben el desarrollo, con consecuencias negativas para el crecimiento económico de esos países, en perjuicio de productores y consumidores de EU. Según este enfoque, el TLCAN debe favorecer la producción petrolera en México y el comercio energético trilateral, siendo prioritario reformar a PEMEX, haciéndolo eficiente y productivo, gracias al estímulo de la participación extranjera en la exploración y desarrollo de los recursos del subsuelo.

Al integrarse bajo el TLCAN el sector energético, México y Canadá enfrentarán el prematuro agotamiento de sus recursos no renovables, mediante exportaciones que subsidian a los consumidores de EU. Los gobiernos de Ottawa y México renuncian a privilegiar a sus ciudadanos sobre los intereses foráneos, que por antonomasia serán los de EU, poniéndolos en condiciones de igualdad sobre el uso y destino de los descubrimientos de hidrocarburos.

Aún cuando EU comprendió los escrúpulos nacionalistas de México al negociar la liberalización del ámbito energético, renunciando a su pretensión en torno a la propiedad de los yacimientos mexicanos, no quitó el dedo del renglón, ni aflojó la presión, para asegurarse el acceso sin obstáculos al petróleo de México, siendo ésta su prioridad geopolítica de largo plazo como poder hegemónico en todo el ámbito del TLCAN.

El empeño en el escrúpulo por mantener la soberanía mexicana en materia energética no implicó la exclusión de la petroquímica del proceso de apertura comercial y de inversiones; los principios constitucionales se convirtieron en un muro poroso, que

inversión privada en áreas "no reservadas al Estado", quedando en la indefinición "a suerte de organismos privatizables de PEMEX, tales como MEXPETROL (entidad constructora), PEGMI Internacional (entidad comercializadora), el Instituto Mexicano del Petróleo y la flota petrolera de PEMEX, según se desprende del Diario Oficial del 16 de julio de 1992. 3) Se reduce la lista de petroquímicos básicos, desplazándose de 19 a 8. Y 4) En 1993 se inicia el proceso de venta de algunas plantas petroquímicas.

quedó como reducto fiel de las formas y un cómodo filtro de los apremios externos de EU.

4.3.2. EL SECTOR AGROPECUARIO (PERFIL GLOBAL)

La agricultura juega un papel estratégico de la geoeconomía y la geopolítica por involucrar a la alimentación. Los productos que comprende están sujetos a los vaivenes de mercados cuyos flujos dependen de la fragilidad climatológica, que en el ámbito global ofrece un escenario incierto, dada la amenaza y la promesa que suponen respectivamente tanto la presión demográfica como el desarrollo tecnológico.

Los productos del agro, el estímulo a su producción y a su comercio, fueron una de las principales fuentes de controversia durante la Ronda Uruguay del GATT, enfrentándose los intereses mercantiles de las principales potencias agroalimentarias: EU, la UE, y Japón. La concentración del mercado muestra a un mundo dividido en países capaces de producir, de adquirir alimentos, y de aislarse de los riesgos de una oferta excedentaria, y países pobres, expuestos al rigor del mercado, importadores de alimentos en condiciones precarias, o exportadores de los mismos, incapaces de protegerse de las adversidades de una oferta excesiva.

Los rasgos de la agricultura mundial contemporánea son la tendencia a la sobreproducción, el descenso de los precios y la quiebra de productores carentes de apoyo estatal. En el mundo industrializado, que posee el control de la canasta básica de alimentos del planeta, se advierte la propensión a que continúe la transferencia sistemática de recursos financieros para salvar al sector del colapso. Tal parece, que más que de las ventajas comparativas, la agricultura dependerá de un erario público saludable para su desempeño. Ante estos presagios, los países incapaces de subsidiar a sus productores enfrentarán el reto de aquéllos que disponen de tales recursos. (Fritscher 1992).

A pesar de los periodos de escasez en los mercados del agro, con precios rentables y transacciones atractivas para las potencias del sector, se vislumbra una situación excedentaria, que deja en el corazón del debate sobre el comercio agrícola a la política de subsidios al campo, generándose un esquema económicamente vicioso de estímulos a una producción excesiva y ajena de los dictados de la demanda.

Durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, EU apoyó al libre comercio agrícola. En su defensa de los mercados abiertos, daba respuesta a sus dificultades financieras de gran potencia endeudada, incapaz de sostener indefinidamente los elevados apoyos financieros a su sector rural. Las tendencias bajistas de la tasa de interés, las subvenciones a sus agricultores exportadores y los préstamos blandos a

países importadores, constituyen lujos que demandan una sólida solvencia, que está ausente de la condición deficitaria de su economía. (Olea 1992).

La postura de EU fue secundada por el Grupo CAIRNS³⁸, países de gran capacidad exportadora sin fortaleza financiera para apoyar al campo. En el frente rival, se encontraban la UE, Japón y países débiles ante la apertura comercial agrícola, proclives a volverse importadores, como es el caso de Japón. Para estos países, la autosuficiencia alimentaria es una prioridad de política económica, aunque resulte costosa. La batalla por imponer al mercado, fue resuelta a medias en la Ronda Uruguay, mediante compromisos que fijan plazos de transición, y dejan la puerta entreabierta para la revisión de la supresión de la "ayuda interna" a los productores domésticos y "subvenciones" a los exportadores de productos del campo. En la pugna contra los subsidios, EU enfrenta la competencia de la UE, que desde mediados de la década de los ochentas ha reducido su dependencia alimentaria de la potencia americana, dejándola en la necesidad de buscar nuevos clientes y combatir a sus competidores. (Secretaría del GATT, 1994).

En la abrupta recomposición del mercado agrícola estadounidense, México cobra especial interés, pues después de Japón es su segundo comprador de alimentos. Con una población en ascenso, escasas tierras para el cultivo y una productividad inferior en casi todos los frutos del agro, especialmente en cereales estratégicos como el maíz, la apertura del mercado norteamericano es un proyecto prometedor para EU, cuando se le han venido abajo clientes tan prominentes como la UE y la CEI. (Manchón 1992).

4.3.2.1 LA AGRICULTURA EN AMÉRICA DEL NORTE

El mapa agropecuario de América del Norte muestra dos regiones contrastantes. El vasto y rico norte, compuesto por Canadá y EU, se opone al árido y pobre extremo meridional, ocupado por México. La orografía, la hidrografía, la pluviometría, las características climáticas y otros elementos meteorológicos, combinados con el paisaje humano, los rasgos socioculturales, históricos, políticos y tecnológicos, son las aristas que definen el perfil de la explotación rural en cada uno de los tres países. La condición de potencias industriales con ricos territorios favorables a la producción eficiente del agro con todo lo que ello implica, en los países del norte, contrasta abruptamente con el estado de marginación social, económica, técnica y fisiográfica del campo mexicano. La competitividad agropecuaria se determina por el grado comparativo de desarrollo tecnológico, la provisión de recursos naturales y las políticas gubernamentales de fomento rural que apoyan o desestimulan la capitalización de las granjas. En los tres

³⁸ El Grupo CAIRNS comprende a: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Filipinas, Hungría, Indonesia, Islas Fiji, Malasia, Nueva Zelanda, Tailandia y Uruguay.

factores de este trínomio, la superioridad de EU y Canadá sobre México es apabullante. (Calva 1992).

Las actividades agropecuarias de América del Norte se han distinguido por su proteccionismo. Al liberalizarse se desatarán grandes conflictos implícitos en el proceso de ajuste, especialmente en el campo mexicano, donde el agro ocupa al 26% de la población económicamente activa, en marcado contraste con EU y Canadá, que absorben al 3% y al 5% en cada país respectivamente. (Economic Report of the President February 1991; OECD Economic Survey-Canadá 1990; Estudios Económicos de la OCDE México 1991/1992).

Además de la población ocupada en el campo, destaca la abismal diferencia de niveles de productividad entre los colosales del norte y el débil socio del sur. Mientras que EU y Canadá son dos de las principales potencias agrícolas del mundo, descollando como bastos exportadores de grano, México es un modesto productor capaz de exportar competitivamente productos hortícolas. En desigual rivalidad se enfrentan el sector más protegido de los países del norte, notables por su tecnología, con el ineficientemente protegido campo mexicano, intensivo en mano de obra no calificada.

El comercio agropecuario de América del Norte ha sido ascendente desde la década de los ochentas. Entre México y EU los intercambios han crecido un 4% anual, de 3.5 mil millones de dólares a 5.2 mil millones de dólares, que contrasta con una tasa de incremento del 8% anual para el comercio total de mercancías. Entre 1980 y 1990 las exportaciones de EU a México se componían mayoritariamente de cereales, cuyo flujo decayó a 1.1 mil millones de dólares en 1988 para volver a crecer a 2.5 mil millones de dólares en 1990. Por su parte, las exportaciones mexicanas a EU eran productos hortícolas que crecieron más del 100%, pasando de 1.1 millones de dólares a 2.6 mil millones de dólares entre 1980 y 1990. (US Department of Commerce, US Foreign Trade Highlights, 1990).

México se ubicó, hacia el inicio de la década de los ochentas y hasta 1990, en el octavo sitio como principal destino del mercado agropecuario de EU acaparando el 6% de sus exportaciones agrícolas en 1990 (Japón retuvo el 20% y la UE el 17%). Las exportaciones de productos del agro de EU en 1990 fueron de 40 mil millones de dólares, de los cuales 2.5 mil millones de dólares fueron adquiridas por México y 4.7 mil millones de dólares por Canadá. EU le exporta a México: semillas forrajeras, oleaginosas, carne y productos lácteos. (US Department of Agriculture, US Foreign Agricultural Trade 1991).

Como destinatario, EU prevalece en el mercado agropecuario de productos mexicanos. En 1990, el 96% de sus exportaciones agropecuarias (2.6 mil millones de dólares, que son 9% de las exportaciones de México a EU) se dirigió a EU. Los principales productos son horticultura, café y animales vivos. Las exportaciones hortícolas fueron el 56% de las exportaciones agrícolas totales a EU, siendo los

principales productos las legumbres frescas y congeladas (61%) y frutas frescas y congeladas (15%). Además de los bienes hortícolas, el café, lácteos y ganado son otras mercancías notables dentro de las exportaciones mexicanas a EU. (US Department of Commerce, US Foreign Trade Highlights, 1990).

El Cuadro 23 ofrece el panorama comercial agropecuario México EU, en el lapso de una década.

CUADRO 23
COMERCIO AGROPECUARIO MÉXICO ESTADOS UNIDOS
1980 y 1990
(Millones de Dólares)

	1980		1990	
	IMP*	EXP*	IMP*	EXP*
Animales y Productos	277	99	662	466
Animales				
Granos y Forrajes	1,222	10	960	28
Frutas, Jugos de Frutas y Nueces	20	125	64	388
Legumbres	239	347	190	1,074
Oleaginosas y Derivados	502	27	325	44
Azúcar y Café	N.D.	358	163	358
Otros Productos Agrícolas	208	93	189	253
TOTAL	2,468	1,059	2,553	2,611

* Las Importaciones y exportaciones son hacia México y desde México respectivamente
N.D.: No Disponible.

FUENTE: USDA, Annual Report 1981 y 1991.

El comercio agropecuario entre Canadá y México se incrementó entre 1980 y 1990 en un 4% anual, al elevarse de 150 millones de dólares a 200 millones de dólares, contrastando a su vez con el 9% anual del comercio global del resto de las mercancías. Para el periodo 1980-1989, las exportaciones agrícolas de Canadá a México se incrementaron de 80 millones de dólares a 130 millones de dólares, mientras que en sentido contrario, de México a Canadá, tan sólo crecieron de 70 millones de dólares a 90 millones de dólares. Entre 1987 y 1989, las exportaciones canadienses de productos del campo a México constituyeron el 28% del total de mercancías exportadas a México, destacando las oleaginosas (47% del total), lácteos (23%) y granos (14%). De manera

contrastante, las importaciones agropecuarias canadienses de productos mexicanos fueron el 8% del monto total de importaciones desde México, estando constituidas fundamentalmente por legumbres (33%), forrajes (28%) y frutas frescas y secas (27%). (North-South Institute 1990).

Los nexos comerciales agropecuarios entre EU y Canadá son voluminosos, en términos absolutos, aunque menos importantes en términos relativos, si se les compara con los que México mantiene separadamente con cada país, sobre todo con EU. El comercio agropecuario entre Canadá y EU supera los 3 mil millones de dólares. La asimétrica importancia de EU para Canadá se expresa en la adquisición canadiense del 40% de las exportaciones agroalimentarias de EU, entre cuyos productos destacan los forestales, como diversas variedades de madera, contrastando con el 12% de las importaciones agropecuarias de EU, que proceden de Canadá. (North-South Institute 1990).

4.3.2.2. EL PROTECCIONISMO DEL SECTOR AGROPECUARIO

El principal rasgo distintivo de la política agrícola de los tres países de América del Norte lo constituye la disimilitud en el apoyo gubernamental al sector. Mientras que en EU y Canadá el fomento al agro es basto en recursos y muy generoso en otros ámbitos, como el extensionismo técnico, en México ha sufrido un pronunciado abandono por parte del Estado, siendo hoy la actividad económica más desprotegida. Al comparar a los tres países, se advierte la influencia de la contribución gubernamental en la alta productividad en los países del norte, contrastando con la acelerada retracción del apoyo estatal al campo mexicano.

EL APOYO A LA AGRICULTURA EN CANADÁ

Como gran potencia agropecuaria, equiparable en algunos rubros a EU y la UE, Canadá, posee amplia experiencia en prácticas proteccionistas en los mercados del agro. Su desarrollo agrícola siempre ha estado acompañado del apoyo gubernamental. El crecimiento de la producción requirió de la orientación y de los incentivos de audaces políticas proteccionistas. Al concebir a la agricultura como rama integral de la economía nacional, los canadienses perfilaron su explotación, circunscribiéndola al contexto más amplio de sus políticas macroeconómicas (Crown y Heady 1972).

A semejanza de EU, los pilares de su política agrícola consisten en: la investigación agronómica, el crédito rural, el extensionismo y el transporte. Con el apoyo

de estrategias surgidas a partir de esos instrumentos, un rasgo peculiar de la agricultura de Canadá es su marcada regionalización. El trigo es el producto principal de las provincias occidentales y la ganadería lechera distingue a las orientales, especialmente a Quebec.

Además de las acusadas diferencias en las tendencias a que se desarrollen más ciertos subsectores del agro, la peculiar tendencia de Quebec, de cuya especificidad étnico cultural no se puede abstraer la economía de todo el país, ha implicado adecuaciones a la política agrícola federal, a niveles que no se aprecian en el ámbito federal de EU (Aguilar Gómez 1994).

El desarrollo moderno de la política agrícola canadiense data de los acontecimientos posteriores a la crisis de 1929. Desde entonces, el Estado creó mecanismos para asegurar la aplicación de precios mínimos de garantía y la compra alternativa de la producción, frente a las posibilidades de su colocación ante compradores privados. Después de la Segunda Guerra Mundial, con el impulso a la producción de lácteos se amplió la demanda forrajera y se estimuló la imposición de subsidios a la producción e insumos para la producción de ganado bovino. Desde los años cuarentas, se crea el Wheat Board, agencia oficial comercializadora del mercado de granos, que junto con el Price Support Board velaría por comprar y vender granos conforme a un precio mínimo de garantía. Entre las décadas de los ochentas y noventas surgen mecanismos de protección al ingreso rural que le proporcionan al productor la garantía de la estabilidad del mismo, así como el aseguramiento de su cosecha.

EL APOYO A LA AGRICULTURA EN ESTADOS UNIDOS

Desde su origen colonial, la política agrícola de EU ha sido de desarrollo. Sus propósitos han sido fomentar la producción, incorporar técnicas más eficientes y procurar el abaratamiento de los insumos en el proceso productivo. La gestión gubernamental en la agricultura ha combinado la búsqueda de grandes volúmenes de producción con el incremento en la productividad, a través de mecanismos de investigación y extensionismo.

Además de la atención al apoyo productivo, los mecanismos de mercado siempre han recibido un tratamiento privilegiado, evitando que su libre curso trastorne a los productores nacionales. Bajo esta lógica, se ha dispuesto de un amplio espectro de instrumentos de política agrícola, que impiden que la mano invisible del "laissez faire" permita la optimalidad de Pareto. El proteccionismo ha sido la norma, lejos de constituir la excepción.

El enorme tamaño de la producción agropecuaria de EU a nivel mundial, destacando como principal país productor de cereales y disfrutando de prominencia en oleaginosas, carne y lácteos, es sin duda un factor que influye en la importancia que le otorga su gobierno a este sector. Aunque la agricultura es responsable de menos del 3% del PIB de EU, el programa de gastos federales para el campo en ese país es uno de los más relevantes, ocupando el tercer lugar después de los de defensa y salud.

Los principales instrumentos de política agropecuaria persiguen como objetivos regular la oferta de productos del sector, fomentar la estabilidad de precios, crear condiciones que permitan un nivel de ingresos que se adecúe a los productores y preservar la competitividad internacional. Bajo estos ejes rectores, cada cinco años se promulga una ley agrícola, siendo la de 1995 la vigente. Dicha Farm Act (por su denominación inglesa) busca reducir el déficit fiscal, promover la conservación del ambiente, e incrementar la productividad agropecuaria. (Aguilar Gómez 1994).

Se cuenta con toda una gama de subsidios a la exportación, que se canalizan a través de: 1. el Export Credit Guarantee Program (ofrece créditos a tasas preferentes a los agroexportadores), 2. el Export Enhancement Program (cubre la diferencia entre el precio comercial de un producto y aquel fijado para la exportación por el Departamento de Agricultura) y 3. el Market Promotion Program (compromete al gobierno a aportar apoyo financiero para estimular mercados de exportación).

EL APOYO A LA AGRICULTURA EN MÉXICO

En el campo mexicano coexisten dos sectores desiguales; uno muy moderno y otro extremadamente tradicional. El sector de vanguardia lo forman productores de dimensión comercial, altamente tecnificados y calificados para acceder ágilmente a los mercados de insumos y de recursos crediticios; el atrasado se encuentra postrado en el autoconsumo, empleando recursos tecnológicos rudimentarios que arrojan índices de muy baja productividad.

La estructura agraria, previa al TLCAN, se basó en los instrumentos de su marco legal: la Ley de la Reforma Agraria de 1915 y el Artículo 27 de la Constitución de 1917. Para adecuarlos al esquema de integración con EU y Canadá, el gobierno de Salinas procesó su reforma entre 1991 y 1992, generando el sendero de la liberalización económica del campo, que desde 1986 fue expuesto al desmantelamiento de los precarios "apoyos" que el gobierno le otorgaba.

Los principales instrumentos de la política agropecuaria han cambiado de objetivo; la preocupación por la autosuficiencia alimentaria, que inspirara al gobierno hasta la administración Lopezportillista, le cede el paso a la eficiencia y la productividad,

que han sido los criterios distintivos de los gobiernos de De la Madrid, Salinas y Zedillo. Las herramientas de política del campo más empleadas se basan en precios de garantía y de concertación. Su propósito es garantizar un desempeño rentable a los agricultores, amortiguando los riesgos de los vaivenes de la producción.

Hasta las reformas "modernizadoras" del sexenio en que se fraguó el TLCAN, las políticas de comercialización de productos del agro se basaban en la intervención del Estado, a través de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), como entidad única autorizada para importar granos, oleaginosas y productos lácteos. A partir del salinismo, la CONASUPO participa únicamente en la compra-venta de maíz y frijol, abriéndosele al sector privado el acceso a la importación de productos agropecuarios, previamente vedados.

La política de liberalización comercial seguida desde los años ochenta ha estimulado la importación de granos y oleaginosas, entre otros productos del campo. La producción interna se ha visto severamente desalentada, ante condiciones que la dejan marginada de la competencia internacional. La reducción arancelaria a las importaciones de productos agrícolas ha rebasado los niveles de EU, cuyo arancel externo ponderado (por el valor de las importaciones) fue de 8.2% en 1989, muy por encima de tan sólo un 2.1% en México. Se enfrenta de manera desigual a EU que aplica aranceles superiores y dispone de un voluminoso catálogo de barreras no arancelarias para su producción agropecuaria.

En flagrante contraste con el clima internacional de protección a la agricultura, los últimos gobiernos neoliberales mexicanos han dejado al campo expuesto a enfrentar, con esquemas cándidamente aperturistas, a competidores sólidamente proteccionistas. Cuando en casi todo el mundo predominan los subsidios a los productores agrícolas, trabando por años a la última Ronda de negociaciones del GATT, en México se diseña un esquema de apertura comercial de fuerte sesgo unilateral, carente de respuestas equitativas por parte de EU, su principal socio en el comercio de productos del campo.

EL ALC EN MATERIA AGROPECUARIA

Las medidas de liberalización del comercio agropecuario entre Canadá y EU les ofrece a los productos del campo mayor seguridad de acceso en ambos mercados, sujeta a la supervisión de un Comité de Disputas y a la preservación del derecho de los gobiernos federales, estatales y provinciales de introducir y mantener programas para la protección y la estabilización de los ingresos de los agricultores y ganaderos.

Bajo el marco normativo que vigila el Comité, se acordaron los siguientes elementos de liberalización:

- 1) La prohibición de subsidios a la exportación en el comercio bilateral.
- 2) La prohibición de subsidios a los fletes de productos canadienses exportados a EU.
- 3) La eliminación gradual, en diez años, de todas las tarifas, excepto en frutas y hortalizas, cuyo proceso requerirá de veinte años.
- 4) Exención mutua de restricciones a la importación de carne.
- 5) Eliminación de las licencias de importación al trigo, cebada y avena y derivados, por parte de Canadá, siempre que los niveles de apoyo a los granos en EU se igualen a los aplicados por Canadá.

Tanto Canadá como EU podrán imponer o restablecer restricciones a los granos y sus productos, siempre que las importaciones crezcan de manera considerable, como resultado de cambios en los programas de apoyo a otros productos.

Se le autoriza a Canadá preservar sus cuotas de importación de pollo, pavo y huevo al nivel promedio de las importaciones en los últimos cinco años, pero no podrá aplicar restricciones cuantitativas a sus exportaciones de productos con 10% o menos de azúcar.

Finalmente, se conviene mutuamente respetar los derechos y obligaciones del GATT/OMC para los productos no incorporados al ALC y se invoca a la cooperación multilateral para eliminar subsidios a nivel internacional.

A pesar de sus propósitos, el ALC comprende al comercio agrícola binacional de manera marginal. Sectores importantes como los de producción de lácteos, aves de corral, huevo y granos fueron en gran medida excluidos y en otros sectores ya existía un alto grado de apertura antes del Acuerdo. (Gibson 1992).

4.3.2.3. EL CAPÍTULO AGROPECUARIO DEL TLCAN

CAPÍTULO VII DEL TLCAN

El capítulo agropecuario del TLCAN es el único que no tiene alcance trilateral, implica la adición y no la mezcla de dos acuerdos bilaterales, uno referido a la relación agrocomercial entre EU y México y el otro a la de Canadá y México. Para EU y Canadá regirá el ALC, salvo sutiles excepciones. A diferencia del ALC, el TLCAN contiene un apartado sobre medidas fitosanitarias, que obliga a los tres países.

La condición dual del capítulo permite a sus signatarios adaptarse aisladamente a sus impactos. Canadá evita las fricciones entre sus vecinos del sur, EU se beneficia de mantener relaciones independientes y aisladas de libre comercio hacia el norte y hacia el sur, y México, más concentrado en su comercio agrícola con EU, quedará hipersensibilizado de lo que acontezca en el ALC entre sus socios septentrionales, temiendo el desplazamiento en favor de Canadá, cuya relación con México es marginal, frente al gran socio y vecino común.

EL AGROCOMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS

EU y México convienen en la inmediata eliminación de sus aranceles mutuos en una gama muy amplia de productos, cuyo comercio responde por casi la mitad de los flujos agropecuarios mutuos. Asimismo acuerdan la paulatina disminución de las barreras arancelarias restantes, en el transcurso de diez años.

Un rasgo fiscal distintivo de lo pactado consiste en la creación de los "aranceles cuota", consistente en que para determinados productos de especial interés y sensibilidad para cada país, como el maíz, el frijol y el jugo de naranja, en el caso de México, y el azúcar, en el de EU, se establece el comercio liberado hasta cubrir un determinado "umbral" o cuota, que una vez rebasado da paso al cobro de aranceles elevados, pero en proceso de declinación gradual hasta su anulación en un trayecto de 15 años.

EL AGROCOMERCIO MÉXICO-CANADÁ

Canadá y México aceptan la eliminación de la mayoría de sus obstáculos, arancelarios o no arancelarios, con la excepción de productos que Canadá reservó, considerándolos sensibles, tales como lácteos, aves, huevo y azúcar. Sin embargo, como contrapartida, Canadá se compromete a eliminar las restricciones a las exportaciones mexicanas de trigo, cebada, carne de res, margarina y productos derivados. Adicionalmente, ambos países pactan la liberalización, arancelaria o no, de los productos hortícolas y frutícolas, en un lapso de cinco años para la mayor parte de estos productos y de diez para una minoría acordada previamente.

Como en el caso de lo convenido entre México y EU, México y Canadá también establecen un sistema de "arancel cuota" para el maíz y la cebada. Los productos lácteos y avícolas, incluyendo al huevo, fueron excluidos de las negociaciones, preservándose la libertad de cada país para aplicarle cuotas a estos productos.

DISPOSICIONES TRILATERALES DE OPERACIÓN

Al igual que en otros capítulos, el agropecuario contempla mecanismos de salvaguarda especial para ciertos productos, aplicables en el periodo de transición. Cualquiera de los tres países podrá imponer estas medidas, si las importaciones de otro alcanzan determinados niveles previamente convenidos.

En materia de subsidios, se acordó su preservación, pero como en el ALC, los tres países procurarán eliminar los que afecten a las exportaciones, con la excepción de los que sirvan para compensar a los que se apliquen a las importaciones provenientes de un país ajeno al Tratado. Se admite, sin embargo, que si un país miembro introduce un subsidio a sus exportaciones, deberá notificárselo al país importador con tres días mínimos de antelación. Sin embargo, si algún país miembro importa productos subsidiados del exterior del bloque podrá adoptar represalias siempre que lo consulte con los otros dos países socios. No obstante, en lo general, los tres países socios buscarán la eliminación de los subsidios a la exportación.

Los tres países dispondrán de mecanismos de solución de controversias de índole privada, al igual que de un comité trilateral vigilante del curso de tales procesos.

El Cuadro 24 muestra el porcentaje de desgravación en el ramo agrícola para cada uno de los tres países.

CUADRO 24

AGRICULTURA: Porcentaje de Desgravación por Categoría en el TLCAN

	Inmediata	En 5 Años	En 10 Años	En 15 Años
México: Importaciones Procedentes de Estados Unidos	36	3	43	18
Estados Unidos: Importaciones Procedentes de México	61	6	28	6
Canadá: Importaciones Procedentes de México	88	5	7	-
México: Importaciones Procedentes de Canadá	41	4	28	27

FUENTE: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

MEDIDAS FITOSANITARIAS

Como anexo al capítulo agropecuario, los tres países se comprometen a preservar la vida humana, animal y vegetal, libre de enfermedades, plagas o sustancias tóxicas o contaminantes de los alimentos. El objetivo básico es velar por la vida y la salud, evitando al mismo tiempo que la normatividad sanitaria solape obstáculos a la liberalización comercial.

La aplicación de normas fitosanitarias se sujetará a condiciones tales como basarse en principios científicamente comprobados, evaluando riesgos, y que su aplicación suponga sólo un determinado nivel de protección que no se tome en barrera no arancelaria.

Además de aceptarse y recomendarse la asistencia técnica y crearse un comité de medidas sanitarias, se recomienda el uso de normas internacionalmente relevantes, asumiendo criterios de entidades tales como: Comisión del Codex Alimentarius, Oficina Internacional de Epizootias, Comisión Tripartita de Salud Animal, Comisión Internacional para la Protección de las Plantas y la Organización de América del Norte para la Protección de las Plantas.

MÉXICO ANTE EL CAPÍTULO AGROPECUARIO DEL TLCAN

El manejo tradicionalmente proteccionista de los productos del campo ha sido la norma, más que la excepción, entre los países industrializados. Su actividad agrícola se concibe como asunto de soberanía y seguridad nacionales, con un papel estratégico en la determinación de la política general. El proteccionismo y la regulación de los mercados sirven de estrategia para enfrentar la competencia internacional, evitando los riesgos de las libres fuerzas del mercado.

El mayor control de recursos agrícolas ha permitido a los países avanzados esgrimir el arma alimentaria, fruto de la producción subsidiada y de la generación de enormes excedentes que han marginado la capacidad exportadora de alimentos de los países subdesarrollados. México con un sector agrícola con graves deficiencias estructurales ha sido sujeto a un proceso de exclusión y deterioro de sus términos de intercambio, propio de su condición de atraso.

La apertura comercial en el ámbito agropecuario ha resultado demoledora para dicho sector. Mientras que el arancel promedio ponderado de las importaciones totales es del 9.5%, el de las importaciones agropecuarias asciende al 3.5%. Además de la apertura unilateral, las reformas institucionales prepararon el camino al TLCAN. Con discutibles criterios de eficientismo productivo se llevaron a cabo reformas radicales que trastocaron el sistema de propiedad y gestión en el medio rural del país. Entre 1991 y 1992 se modificaron el Artículo 27 de la Constitución, así como la Ley Agraria, bajo el propósito expreso de "revertir el creciente minifundio en el campo" y con el fin de estimular "una mayor inversión y capitalización de los predios rurales que eleven la producción y la productividad".

Las reformas a la propiedad agraria propician el desarrollo de granjas empresariales de gran escala, cuya característica esencial será la formación de sociedades mercantiles que conformarán verdaderos latifundios por acciones que, según afirma José Luis Calva, acapararán en solo 10,933 haciendas la totalidad de las tierras cultivables del país, permitiendo que inversionistas extranjeros se adueñen del 49% de las acciones de la tierra y del 100% de las del capital.

A los signos de apertura unilateral previos y al esquema de contrarreformas agrarias, se le suma el efecto del enfoque erróneo del TLCAN, de presuponer que la enorme brecha de productividad en América del Norte, con distancias más pronunciadas contra México, se ha de cerrar, cuando existe toda una dinámica de la desigualdad que tiende a ampliar las diferencias. El germen de inconsistencia de tal criterio, radica en la lógica de "modernización", que supone que la eficiencia ha de hacer equiparables a los agricultores mexicanos con sus homólogos de los países del norte. Según este enfoque, es preferible gastar en importación de alimentos que en fomentar la agricultura nacional.

Las cifras de la desigualdad son sumamente elocuentes. En la producción de granos, la diferencia productiva a favor de EU, la primera potencia en esa línea de productos, deja a México ante la imposibilidad de superar a su vecino en un plazo realista. La participación de México en el mercado agropecuario mundial es, y seguirá siendo, marginal. La crisis agrícola que se padece ha determinado una creciente dependencia alimentaria, que en granos básicos se sitúa por encima del 20% del consumo nacional, que el TLCAN sin duda agravará.

Uno de los rasgos más controvertidos del capítulo agropecuario del TLCAN es su inclusión del maíz y del frijol. Además de tratarse de las dos fuentes básicas de la alimentación en México, la previsión de su apertura implicará la quiebra masiva de muchos productores de esos cultivos, la mayor vulnerabilidad de la seguridad alimentaria y la erosión de la soberanía nacional.

La integración agropecuaria hacia el norte elevará la importación de alimentos en dimensiones que hundirán nuestras cuentas externas, haciendo inviable cualquier proyecto de crecimiento sostenido de la economía mexicana, como bien lo refiere José

Luis Calva (1992)³⁹. Si de la tierra surgió la Revolución, hacia su abandono se dirigen los rasgos más notorios del proceso actual que niega los propósitos de tal contienda. Las formas de propiedad agraria fueron el origen matriz de los conflictos de la Revolución, sus modificaciones regresivas pueden expulsar a vastos contingentes migratorios que continúen el proceso de sigilosa integración no planeada hacia EU.

4.4. LA INTEGRACIÓN DEL GRAN CAPITAL (Quinta Parte Capítulos: XI y XIV del TLCAN)

Los capítulos del TLCAN referentes al capital como inversión extranjera, son el XI y el XIV, que regulan el proceso de integración financiera, mediante las corporaciones o ET y las entidades financieras que movilizan flujos de inversión indirecta por la vía especulativa, constituyendo gérmenes de deuda e inestabilidad en los países receptores.

La inversión directa actúa en los procesos de integración como el cemento que fusiona economías. Sus flujos son productivos y refuerzan el tránsito hacia la disolución de la identidad nacional en todos sus ámbitos. La producción y el consumo que propician se determinan según patrones y políticas industriales y culturales que trascienden las fronteras nacionales. Cuando el capital transnacional se desplaza más allá de sus centros de dirección atiende a estrategias de gestión supranacional subordinando a los gobiernos de las naciones destinatarias.

El poder del capital industrial transnacional, plasmado en las ET, ejerció una influencia determinante en el diseño del TLCAN. Su condición oligopólica le permite el control de los mercados, pudiendo minar la cimentación institucional de monopolios estatales, como en el caso del petróleo en México, o estrechar el acceso a industrias estructuralmente integradas, como la automotriz de América del Norte.

Por las variables económicas que afecta, y por la trascendencia política que implica, la IED ocupa un sitio destacado en el TLCAN. La producción, el empleo, la transferencia de tecnología y los flujos de divisas por el comercio exterior de sus productos eran elementos demasiado voluminosos como para no ser incluidos. El interés

³⁹ La enorme diversidad de tecnologías y condiciones agroclimáticas observadas en México, se traduce en enormes diferencias en los costos de producción por unidad de producto; y sugiere la interrogante de si existen estratos de productores que pudieran resistir el embate de la competencia generada de EU y Canadá.

y la presión para fijarle reglas a la integración del capital transnacional en el TLCAN fueron variables y asimétricos. Mientras que México siempre procuró un comercio más libre, EU se preocupó más por aprovecharlo como sendero de liberalización de sus movimientos de capital productivo o especulativo, quedando Canadá en una posición más expectante en su interés por un comercio y una inversión más libres a nivel trinacional.

La inversión indirecta, transferible a través de instituciones que ofrecen servicios financieros, constituye otro de los grandes sectores del gran capital en el TLCAN, compuesto por entidades diversas, que se identifican por captar flujos de ahorro para canalizarlos al financiamiento productivo o especulativo de la economía, a través del sistema financiero. De su compleja composición, destaca el peso de la banca, cuyas actividades son de enorme impacto en el orden económico nacional e internacional.

La incorporación de los servicios financieros al TLCAN presagia la consolidación de la expansión de la banca transnacional, así como de aseguradoras y entidades bursátiles que reforzarán la integración económica en su dimensión de inversión extranjera. De esta vinculación habrá de depender la pérdida de soberanía financiera de Canadá y México, en favor de EU, centro hegemónico regional.

La liberalización de los servicios financieros transcurre en un contexto de crisis económica en México, caracterizada por endeudamiento externo que se profundiza y un sistema financiero que se moderniza, convirtiéndose en el eje privilegiado y usufructuario de todos los mecanismos de generación de riqueza. En coincidencia con los propósitos de expansión del gran capital especulativo transnacional, el capítulo de servicios financieros propicia el tránsito ágil y abierto a grandes masas de riqueza, cuya volatilidad es desestabilizante y cuyo destino es más especulativo que productivo.

4.4.1. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (PERFIL GLOBAL)

Las ET materializan la IED; su función, a través del desarrollo del capitalismo ha sido propiciar la globalización. Influyendo en la unificación de la economía mundial. Las ET han tejido una red planetaria, internacionalizando el capital productivo y la producción y transformando la economía política mundial, mediante: la tecnología de la producción, el capital financiero y la mercadotecnia. (Barnet y Müller 1974). A través de las ET, la industria ha trascendido a la geografía; el 50% de las ganancias de Gillette, Woolworth, Pfizer, Mobil, IBM y Coca Cola procedían, en los sesentas, del exterior de EU, su país de origen. (Wharton Quarterly, Invierno 1968). Además de las grandes firmas globales de EU, las europeoccidentales y las japonesas compiten por el control del mercado mundial de manufacturas y servicios. Referirse a su ámbito global implica hacer alusión a la rivalidad por el control planetario de la IED.

La explicación de la expansión de la IED, vía las ET, ha suscitado diversos debates teóricos, uno de los más difundidos sugiere que la internacionalización del capital productivo implica la extensión de la producción industrial del mundo industrializado al subdesarrollado, involucrando en los procesos productivos a más de una nación. A través de la internacionalización de la producción, el capital productivo fluye, siendo atraído por condiciones superiores a las del país que lo expulsa.

Según la perspectiva del tránsito del mundo avanzado al atrasado, las ET buscan colocar IED donde la mano de obra sea dócil, o esté desorganizada y sea barata. Se espera además a un Estado represivo o débil, capaz de garantizar un sindicalismo también débil o incluso ausente, así como garante de una política fiscal regresiva, generosa para la inversión y adversa al bienestar social. Asimismo le interesan los gobiernos apáticos por el medio ambiente con restricciones ecológicas muy laxas o nulas. Estas condiciones de atracción hacia el mundo pobre surgen, y se ven estimuladas, por las graves carencias económicas que enfrentan, pues sus élites de poder procuran preservar un "clima fértil" para la IED, vista como palanca de desarrollo económico.

Como protagonistas del capitalismo global, las ET diseñan el marco institucional para la rápida movilización del capital. Escudriñando el planeta en la búsqueda de oportunidades rentables, las ET desplazan bastos recursos alrededor del mundo, pero dentro de los límites de la propiedad y del control de una sola firma. Su condición de privilegio en las economías nacionales donde operan les permite mantener como rehenes a países y comunidades, enfrentándolas bajo la amenaza de cierre de plantas y de remoción de fuentes de empleo, de no satisfacer sus demandas de un marco de acción institucional matizado por los subsidios.

El concepto de "fabrica global" es el más idóneo para las ET. Su proceso productivo es multifacético, participan varias regiones y países, combinando la dirección, la investigación y el uso intensivo de tecnología de países ricos con la fabricación intensiva en trabajo y las operaciones de ensamble, en un medio laboralmente laxo de los países pobres. Su desarraigo y ausencia de vínculos de lealtad hacia país alguno o fuerza de trabajo determinada hacen de las ET las principales causantes del drenaje de recursos y de la pobreza de los países pobres que las reciben, dislocando a los sectores industriales de sus países de origen, cuyas infraestructuras institucionales más rígidas amenazan su empeño lucrativo. Aunque se admita que la internacionalización de la producción es parte irreversible de la expansión capitalista, lo que motiva la fuerza y dirección de sus movimientos no ha sido interpretado consensualmente. La tesis que plantea el trabajo barato y un medio institucional flexible, como elementos de atracción del capital productivo, contrasta con la evidencia empírica, cuando se advierte que entre 1960 y 1990 el 75% de la IED de EU se dirigió al mundo industrializado, destacando como países prioritarios Canadá y el Reino Unido. Cabe presumir que ni el trabajo barato, ni la evasión fiscal, ni los sindicatos blandos, ni las restricciones ecológicas

frágiles, ni la ausencia de estados benefactores fueron razones persuasivas para no mirar hacia el sur. (Graham 1993).

Tal pareciera que el crecimiento de los mercados, la estabilidad política y el trabajo especializado, más que los cambios en el corto plazo en ganancias y costos, son los factores que están determinando la geografía del capital transnacional. Sin embargo, en un escenario completo de las ET no puede soslayarse la importancia de la complementación de los procesos productivos de la fábrica global que, mezclando capital y tecnología con mano de obra abundante, sigue vinculando al mundo industrializado con el subdesarrollado.

4.4.1.1. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA DEL NORTE

La IED en América del Norte ha sido el principal vehículo de su virtual integración. Ejemplos de la vinculación que ha generado se localizan en la industria automotriz y en la IME. En cada caso se advierte el papel central de EU como proveedor máximo de capital y tecnología, el relativamente prominente de Canadá, exportando e importando capital, sobre todo a EU, y el dependiente de México, que importa financiamiento empresarial, habiendo sido el más proteccionista para esta clase de flujos.

La IED tiene en EU su centro gravitatorio, que intercambia flujos con Canadá y exporta empresas a México. Como en otros rubros, Canadá y México sostienen relaciones muy magras en materia de IED, siendo activas para Canadá, como exportador, y pasivas para México, que importa empresas de su lejano vecino boreal. EU se convirtió desde la Segunda Guerra Mundial en el principal proveedor de capital en el mundo, a través de IED, que incluye tecnología y pericia administrativa. Su experiencia data del periodo posterior a su guerra civil, pues para finales de la década de 1860, empresas con gran liderazgo tecnológico se lanzaron a la conquista productiva de los mercados externos.

La IED de EU ha experimentado importantes transformaciones en su composición. En los últimos 30 años ha declinado su concentración en la producción de bienes primarios, así como en los servicios públicos, especialmente el transporte. Las nuevas tendencias de la economía la desplazan hacia el comercio y los servicios. Su pérdida de relevancia en productos primarios ocurrió antes de 1973, antes de la crisis energética. La contracción de la IED en los servicios públicos y en el transporte pasó del 13% en 1957 a menos del 2% en 1982. En los ámbitos del comercio y los servicios, el sector de los servicios financieros fue el principal responsable del gran incremento en el crecimiento de la IED hacia las actividades terciarias. (Lipsev 1988). Las filiales extranjeras de IED de EU sirven preferentemente a los mercados locales donde se instalan. Casi dos tercios de sus ventas se realizaron en los países huéspedes en los

últimos años, aunque se advierte una tendencia hacia la exportación. La IED de EU se ha sesgado hacia la propiedad compartida e incluso minoritaria. Pese a la renuencia de las ET a compartir la propiedad de sus filiales, se advierte un cambio de patrón, pues las ventas realizadas por filiales de propiedad total cayó del 88% en 1966 al 77% en 1982. (Lipsey 1988).

En lo referente a la dirección geográfica de las ET de EU, se advierten dos circunstancias: el resto del mundo industrializado (Canadá, Japón y sobre todo la UE) es su principal destino y la región de atracción más dinámica. El flujo de la IED hacia países desarrollados fue de más del 10% en 1968-1973 y de más del 20% anual hasta 1983, ubicándose a más de un tercio del total desde 1978 para después alcanzar dos tercios desde 1981. Por otro lado, la IED hacia EU ha crecido considerablemente, siendo dos tercios de procedencia europea, 40% de la cual se concentra en Holanda y el Reino Unido; otros países como Francia, Alemania y Suiza participan en el sector manufacturero. La IED japonesa en EU se concentra en el sector terciario, particularmente en el comercio mayorista y los servicios. (Ortiz 1993).

Las ET de EU en América del Norte se concentran en Canadá, pues de los 486,670 millones de dólares del total de sus IED en 1991, el 75% se ubica en países desarrollados (346,604 millones de dólares) y en Canadá el 19,9% de ese volumen (68,853 millones de dólares), siendo el segundo país de destino de dichas corporaciones, después del Reino Unido que atrajo 72,343 millones de dólares. En sentido opuesto, Canadá concentra el 61% de su propia IED en EU (37,301 millones de dólares), ocupando un cuarto lugar después del Reino Unido (100,386 millones de dólares) Japón (92,896 millones de dólares) y Holanda (59,355 millones de dólares). (Castro 1993).

La posición de México en la IED de EU es notable en América Latina, que en el mundo subdesarrollado absorbió el 66.6% del total destinado a éste. Su posición en la región lo coloca como el segundo destino de las ET del país hegemónico, habiendo recibido recursos por 12,257 millones de dólares o el 16% de lo invertido en la región latinoamericana, sucediendo a Brasil que captó 14,882 millones de dólares o el 19.5% de la región. En sentido inverso, México en el mercado receptor de IED de EU no es un país significativo, aunque sea su principal país de destino.

Las relaciones de IED entre Canadá y México son muy reducidas, distinguiéndose Canadá como emisor y México como receptor neto. Por su composición, el mayor flujo de IED canadiense en México se concentra en la industria minera, mostrando un sesgo importante dirigido hacia la IME, sobre todo a partir de 1988. El sitio que ocupa la IED canadiense en México es el octavo con un 1.5%, (370 millones de dólares) después de EU 60.7% el Reino Unido 6.4%, Alemania 5.7%, Suiza 4.6%, Japón 4.3%, España 2.1% y Holanda 1.6%. (Castro 1993). Además del predominio de EU como gran emisor y receptor de IED, Canadá aventaja a México, dada su condición de inversionista maduro, capaz de invertir en EU, Europa y América Latina. Sin embargo,

los indicadores internacionales indican que, mientras que EU propaga su IED en México, a Canadá parece preocuparle más el comercio con su socio más meridional.

El rasgo central de atracción de IED hacia México está en la baja remuneración de su factor trabajo, aprovechable en procesos de tecnología rezagada, con uso intensivo de mano de obra sujeta a patrones globales de industrialización propios de la periferia. Pese a esta condición estructural, ha evolucionado favorablemente como país de gran interés para el capital transnacional de EU, Europa y Japón, pues a nivel mundial ocupa el décimo lugar como país receptor de capital productivo foráneo. (La Jornada 19 de agosto de 1993). Un factor central de atracción de la IED que se agrega a la baratura de la mano de obra mexicana es el acceso competitivo al mercado de EU, a través de la IME, aprovechada por las ET de la industria automotriz de Canadá y EU.

El mapa de la IED en América del Norte distingue a EU como el país más abierto, exportando e importando flujos de capital productivo, a Canadá como una nación poderosa muy activa y liberal en el mercado de la IED, y a México como el país que ha experimentado los más dramáticos cambios desde su filiación proteccionista a ultranza hasta su acelerado tránsito al aperturismo. Una revisión esquemática y contemporánea de la metamorfosis de las estructuras de la protección contra la IED hacia su desmantelamiento en América del Norte equivale al estudio del caso de lo acontecido en México.

El Cuadro 25 exhibe la relación EU-Canadá en materia de IED, el Cuadro 26 muestra la evolución de la IED en México y los Cuadros 27 y 28 permiten apreciar tanto la composición geográfica de la IED en México como la sectorial.

4.4.1.2. LAS RESTRICCIONES A LA INVERSIÓN NORTEAMERICANA

El marco de la protección a la IED en México radica en el espíritu nacionalista de su Constitución de 1917 que, en sus Artículos 27 y 28, establece la plena soberanía de la nación, al concederle al Estado la propiedad de los recursos del subsuelo y la disposición, de que sea a través del gobierno federal el ejercicio del control de sectores considerados "estratégicos", que en la actualidad incluyen la exploración, refinación y transportación de petróleo, otros hidrocarburos, petroquímica básica, material radioactivo, electricidad, correo, telecomunicaciones satelitales y vías férreas.

Los decretos y reglamentos sobre la IED se fundieron en 1973, bajo el nombre de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (LPIIME). A través de ella, se fijó un límite máximo de 49% de participación extranjera en empresas mexicanas, se clasificó a determinados sectores, sujetándolos a mayor restricción o a la

completa prohibición de acceso al capital foráneo y se creó la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) como entidad gestora de la LPIME.

Durante los años setenta y hasta la crisis de la deuda a principios de los ochenta, la IED se enfrentó a muchas restricciones, poco a poco desmanteladas al cambio de estrategia de política económica, a mediados de los ochenta. El propósito de la Administración de De la Madrid fue hacer de la IED una fuente alternativa de recursos financieros, ante la astringencia de los de la banca comercial y de las instituciones financieras internacionales. Aunque el marco rector era la LPIME, los reglamentos de su

CUADRO 25

INVERSIÓN DIRECTA BILATERAL ESTADOS UNIDOS CANADÁ POR SECTORES 1982-1990 (Miles de Millones de Dólares)

AÑO	SECTORES					TOTAL A PRECIOS DE MERCADO
	TOTAL	PETROLEO	MANUFACTURAS	SERVICIOS	OTROS	
Inversión Canadiense en Estados Unidos						
1982	11.7	1.5	3.5	1.1	5.6	N.D.
1983	11.4	1.4	3.3	1.0	5.7	N.D.
1984	15.3	1.5	4.1	1.1	8.5	N.D.
1985	17.1	1.6	4.6	1.5	9.4	N.D.
1986	18.3	1.4	5.4	1.5	10.0	N.D.
1987	24.7	1.1	8.1	2.2	13.3	29.6
1988	26.6	1.2	9.7	2.1	13.5	33.0
1989	28.7	1.2	9.9	2.1	15.4	44.3
1990	27.7	1.4	9.3	2.4	14.6	42.8
Inversión Estadounidense en Canadá						
1982	43.5	10.4	18.8	6.1	8.2	N.D.
1983	44.4	10.4	19.3	6.5	8.2	N.D.
1984	46.7	11.2	21.0	6.6	7.9	N.D.
1985	47.1	10.5	21.8	6.3	8.5	N.D.
1986	50.6	10.9	23.8	7.0	8.5	N.D.
1987	57.8	11.1	27.1	10.6	13.3	73.3
1988	62.7	11.5	28.9	11.9	13.5	81.9
1989	65.5	10.7	31.6	12.7	15.4	101.3
1990	68.4	10.7	33.2	13.1	14.6	106.3

N.D.: No Disponible.

FUENTE: US Department of Commerce, Survey of Current Business.

CUADRO 26
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO
(Millones de Dólares)

	ACUMULADA EN EL AÑO	SALDO HISTÓRICO
1971	168.0	3,882.4
1972	189.8	4,072.2
1973	287.3	4,359.5
1974	362.2	4,721.7
1975	295.0	5,016.7
1976	299.1	5,315.8
1977	327.1	5,642.9
1978	383.3	6,026.2
1979	810.0	6,836.2
1980	1,622.6	8,458.8
1981	1,701.1	10,159.9
1982	626.5	10,786.4
1983	683.7	11,470.1
1984	1,429.8	12,899.9
1985	1,729.0	14,628.9
1986	2,424.2	17,053.1
1987	3,877.2	20,930.3
1988	3,157.1	24,087.4
1989	2,499.7	26,587.1
1990	3,722.4	30,309.5
1991	3,565.0	33,874.5
1992	3,599.6	37,474.1
1993	4,900.7	42,374.8
1994	8,026.2	50,401.0
1995 p/	3,721.5	54,122.5

P/ Cifras preliminares al mes de febrero.
FUENTE: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

CUADRO 27
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN
MÉXICO POR PAÍS DE ORIGEN
(Millones de Dólares)

PAÍS	BALDO HISTÓRICO p/	PART. %
TOTAL	54,122.5	100.0
Estados Unidos	31,970.7	59.1
Reino Unido	3,722.8	6.9
Alemania	2,690.3	5.0
Suiza	1,881.2	3.5
Japón	2,403.3	4.4
Francia	1,680.9	3.1
España	1,001.2	1.8
Holanda	1,611.1	3.0
Canadá	1,338.0	2.5
Suecia	386.1	0.7
Italia	81.6	0.2
Otros	5,355.3	9.9

P/ Preliminares al cierre de febrero de 1995.
FUENTE: SECOFI. Dirección General de Inv

CUADRO 28
INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO POR SECTOR ECONÓMICO (1989 - 1994)¹
 (Millones de dólares)

SECTOR	1989		1990		1991		1992		1993		1994 ^{2/}		ACUMULADO 1989-1994 ^{3/}	
	VALOR	PART. %	VALOR	PART. %	VALOR	PART. %	VALOR	PART. %	VALOR	PART. %	VALOR	PART. %	VALOR	PART. %
TOTAL	2,499.7	100.0	3,722.5	100.0	7,015.2	100.0	5,705.3	100.0	4,900.7	100.0	3,319.1	100.0	27,162.5	100.0
AGROPECUARIO	19.3	0.8	61.1	1.6	45.0	0.6	39.3	0.7	34.5	0.7	0.7	0.0	199.9	0.7
EXTRACTIVO	9.5	0.4	93.9	2.5	31.0	0.4	8.6	0.2	55.1	1.1	7.4	0.2	205.5	0.8
IND. MANUFAC.	982.4	39.3	1,192.9	32.0	1,326.2	18.9	1,562.8	27.4	2,320.5	47.4	1,121.4	33.8	8,506.2	31.3
ELEC. Y AGUA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.5	0.0	4.7	0.1	5.4	0.0
CONSTRUCCIÓN	2.0	0.1	35.9	1.0	13.6	0.2	343.2	6.0	134.7	2.7	148.0	4.5	677.4	2.5
COMERCIO	386.3	15.5	171.4	4.6	436.4	6.2	810.9	14.2	759.9	15.5	329.0	9.9	2,893.9	10.7
TRANSP. Y COMUNIC.	0.0	0.0	61.6	1.7	3,895.5	55.5	1,272.5	22.3	76.6	1.6	37.7	1.1	5,343.9	19.7
SERV. FINANCIEROS	527.8	21.1	1,845.3	49.6	590.7	8.4	303.5	5.3	415.6	8.5	357.9	10.8	4,040.6	14.9
SERV. COMUNALES	572.4	22.9	260.4	7.0	676.8	9.6	1,364.3	23.9	1,103.3	22.5	1,312.3	39.5	5,269.5	19.4

¹ No incluye la inversión extranjera en el mercado de valores
 Enero-Junio

FUENTE: SECOFI. Dirección general de inversión extranjera

aplicación se fueron ajustando desde el sexenio de López Portillo, aunque la franca vocación aperturista del De la Madrid fuera evidente. (Martínez 1994).

En 1984 se fijaron nuevos lineamientos para promover la IED, incluyendo la concesión de posesión mayoritaria en determinadas actividades. Se eliminó el requisito de aprobación previa de la CNIE en la IME, y para 1988 se ofrecía la autorización automática en empresas mexicanas ya establecidas, permitiéndose el ingreso de capital foráneo en el límite máximo del 49% de sus acciones.

Con la Administración de Salinas de Gortari, la política sobre IED registra su transformación más dramática. En mayo de 1989 se reforma la Ley de 1973, incluyéndose actividades sujetas a restricciones al capital extranjero, denominadas "actividades clasificadas", comprendiendo 6 categorías, y otras "actividades no clasificadas", sujetas a reglas mucho más laxas. Dentro de las primeras, llamadas "actividades clasificadas" se incluyen: 1. Las reservadas al Estado (extracción de petróleo y gas natural, refinación de petróleo, generación, transmisión y abastecimiento de energía eléctrica, servicios telegráficos y carreteras); 2. Las reservadas a mexicanos (transmisión de programas de televisión, transporte de carga y pasajeros); 3. Las limitadas a una participación extranjera de hasta el 34% del capital (minería del carbón, extracción y refinación de azufre, roca fosfórica y minerales ferrosos); 4. Las limitadas a una participación extranjera de hasta el 40% del capital (petroquímica secundaria, industria de autopartes y otras actividades afines); 5. Las limitadas al 49% de participación foránea (pesca, ciertos giros de la minería, telefonía, seguros y empresas de factoraje); 6. Las que precisan de una autorización previa de la CNIE para mantener una posición mayoritaria (agricultura, ganadería, industria editorial y de la publicidad, construcción y servicios educativos). (La Economía Mexicana en 1991 Banco de México).

En el caso de IED que alcance un máximo de 100 millones de dólares se permite el 100% de control extranjero en empresas de actividades "no clasificadas", otorgándose la aprobación para su acceso, si su capital no excede dicho monto, si las empresas en cuestión mantienen equilibrio en su balanza de divisas en los tres primeros años, si se aplica tecnología no contaminante, si se genera empleo y capacitación permanente a personal mexicano, y si, tratándose de instalaciones industriales, las plantas no se instalan en las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey (Banco de México, 1991). Con el tiempo, la categoría de "no clasificadas" se ha ampliado para incluir a industrias anteriormente restringidas, como las del vidrio, acero, hierro y celulosa. En la actualidad en esta clasificación se cubren empresas responsables de dos tercios del PIB.

La Ley de IED de 1989 volvió a reformarse en diciembre de 1993, estableciendo nuevas graduaciones del 10% al 100% de participación de la IED en diversos sectores, denotándose una trayectoria hacia una mayor apertura. Se permite el 10% de injerencia en sociedades cooperativas de producción; 25% en el transporte aéreo comercial; 30% en sociedades financieras y bursátiles; 49% en afianzadoras, casas de cambio, empresas de factoraje, fabricación y comercialización de explosivos, servicios de

transporte incluyendo los conexos al ferroviario y el naviero, televisión por cable y servicios portuarios; para montos del 50% en adelante se precisa de autorización de la CNIE. Otra innovación de la Ley de 1993 consiste en permitir a extranjeros adquirir el dominio de bienes inmuebles en zonas restringidas de frontera y costa, bajo la figura jurídica de fideicomiso otorgable por 50 años prorrogables a solicitud del interesado. (El Financiero 31 de enero de 1994).

El proceso de apertura a la IED en México se hizo más dinámico ante la ininencia del TLCAN. El marco institucional que haría propicio ese derrotero lo constituyó el amplio esfuerzo de privatizaciones, que abrió sectores al capitalismo nacional y extranjero, otrora vedados al capital foráneo, como las telecomunicaciones, la minería, la petroquímica, sujeta a una reclasificación que amplió la banda de la llamada "secundaria" y redujo la "primaria" reservada al Estado, entidades del sistema financiero como aseguradoras y bancos, que aunque se abrieron en un margen estrecho al calor integrador del TLCAN se extranjerizarán aún más.

El impulso a la IED requirió del apoyo a la transferencia de tecnología, abrogándose en 1991 la Ley sobre el Control y Registro a la Transferencia de Tecnología y al Uso de Patentes y Marcas, que restringía el flujo de regalías, cuya supervisión ahuyentaba a los inversionistas. Como complemento de adecuación institucional al flujo libre de la IED, en diciembre de 1992 se expidió la Ley Federal de Competencia Económica, que abrogaba la Ley Sobre Atribuciones del Ejecutivo en Materia Económica. Se eliminaban los fundamentos legales del control de precios y de los controles directos sobre la operación de las empresas y la distribución de sus productos. Aunque la nueva ley de 1992 permite los controles de precios, estos se han suavizado casi hasta su extinción. Sin embargo, en dirección opuesta, en esta nueva Ley se refuerza la política de mercados libres y del abandono de los controles directos. Para apuntalar estos propósitos surgió en junio de 1993 la Comisión Federal de Competencia Económica, responsable de detectar y sancionar las prácticas monopólicas.

EL ALC Y LA IED

En el ALC, EU consiguió incluir a la IED en su Capítulo 16, avanzando hacia la incorporación de este gran tema en la Última Ronda del GATT. Los alcances más notables de lo convenido fueron: el otorgamiento mutuo de TN, y la eliminación de los requisitos de desempeño con respecto al establecimiento y regulación de la IED, basados en requerimientos de exportación, de sustitución de importaciones y de contenido nacional.

Aún cuando en términos generales el ALC ofrece un marco abierto a la IED, el convenio contiene algunas disposiciones que amortiguan tenuemente su carácter

aperturista. Dentro de las restricciones que admiten la protección, destaca la exclusión de los sectores considerados económica y políticamente sensibles, según fueron los casos de las llamadas industrias culturales en Canadá y las del sector del transporte en EU, además de otros que ambos países convinieron omitir, como salud, servicios sociales y educación.

Otro elemento astringente del ALC consiste en preservar mecanismos de revisión por parte de cada país. Se adopta o asimila la enmienda Exon-Florio, introducida en la Ley de Comercio de 1988 de EU que permite a su presidente bloquear transacciones internacionales ante ciertas eventualidades. Canadá, por su parte hizo prevalecer su derecho de revisión de adquisiciones hechas por estadounidenses en su territorio, pero el umbral para proceder a dicha revisión se elevó 5 millones de dólares para cubrir grandes inversiones de más de 150 millones de dólares.

En el ALC, EU consiguió horadar la fortaleza de protección a la IED en Canadá. La potencia del sur debía poner en sus propios términos la disposición canadiense para permitir el ingreso de su capital, y lo logró sin tener que otorgar a cambio ninguna concesión que le resultara onerosa. Su bicentennial tradición liberal fue sin duda una valiosa arma persuasiva, al negociar con su vecino más débil del norte, obligado por su condición de inferioridad a defender importantes reductos de su soberanía, tales como la protección a las industrias de la cultura y su derecho de revisión de adquisiciones extranjeras en su territorio. (Rugman y Gestrin 1994).

4.4.1.3. EL CAPÍTULO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DEL TLCAN

CAPÍTULO XI DEL TLCAN

El capítulo sobre inversiones es el más importante del TLCAN; pues libera los flujos de inversión en todos los sectores de la economía de la región⁴⁰, con la excepción de las industrias culturales de Canadá, el sector marítimo de EU y los que excluye la Constitución mexicana, entre los que destacan el petróleo, otras actividades del sector energético, telecomunicaciones y ferrocarriles. El proceso de apertura e integración de la IE comprende todas las formas de propiedad y participación accionaria en las empresas, incluyéndose las modalidades de propiedad tangible e intangible y las derivadas de los términos de su contratación, ampliándose el concepto de inversión extranjera que en el ALC comprendía únicamente a la IED, sumándose a esta variante, además de acciones y valores, los préstamos e intereses en inversiones de capital.

⁴⁰ Los sectores en los que el TLCAN será de particular importancia para los flujos de IED son los ya controlados por las ET de EU.

Como en otras áreas del TLCAN, se establece el TN y de NMF a la IE en cada uno de los tres países. Según el principio de TN, se admite que cada país otorgue a los flujos de inversión foránea un tratamiento no menos favorable que el concedido a los flujos de inversión local, en los niveles federal, provincial o estatal y municipal. Reforzando y ampliando el ámbito del TN se adiciona al mismo el régimen de NMF, según el cual cada parte ha de otorgar a los inversionistas y a las inversiones de otra parte un trato no menos favorable que el otorgado a cualquier otro inversionista extranjero o a sus inversiones. Se aplica el principio más liberal que rige al comercio internacional, bajo el GATT/ OMC, pero en su dimensión financiera.

A la sombra del paraguas protector de TN y NMF se garantiza a los inversionistas el mejor de los tratos en caso de discrepancias. Como ilustración, advierten Rugman y Gestrin (1994) que si una parte excluye a un sector particular de las cláusulas del TN, pero no de la condición de NMF, las inversiones aún podrán tener garantizado un trato igual respecto a todas las demás IE, con respecto a la industria nacional. Al incluir la condición de NMF se forzó a que se precisaran más las excepciones que fueran a aplicarse, asegurando de paso que menos sectores escaparan de la liberalización.

Del principio de NMF se excluyen las inversiones vinculadas al Pacto de San José, que apoya con petróleo mexicano a países de América Central y del Caribe, así como el trato dado a algunas naciones como resultado de compromisos previos por concepto de pactos de desarrollo (Arroyo 1993). Asimismo las IE quedan exentas de discriminación en caso de medidas que se adopten para compensar pérdidas si surgiera un conflicto armado, no aplicándose ello en caso de subsidios o subvenciones que son incompatibles con el TN.

Como importante refuerzo del mejor trato a la IE, se acordó un marco de seguridad, mediante el cual los tres países se comprometen a someterse al derecho internacional como parámetro de un mecanismo de arbitraje internacional obligatorio. Asimismo, se otorga a los inversionistas ajenos al TLCAN mayor seguridad para sus inversiones, en caso de que decidan extender sus operaciones a los otros países del Tratado, y siempre que tengan actividades comerciales sustanciales en el territorio inicial. Asuntos contenciosos como la expropiación y la indemnización se someten al marco constitucional mexicano, partiéndose del compromiso mexicano de aplicar a los afectados compensaciones plenas y justas. Se acuerda además prohibir la expropiación directa o indirecta de la IED en algún país miembro, con la excepción de que existan causas de utilidad pública y según el principio de no discriminación.

En materia de los vínculos entre el desempeño y la IE, que Canadá y México han empleado en sus respectivas políticas, se asume que ninguno de los tres países podrá establecer un condicionamiento a la inversión procedente de otro país miembro, aunque se impone obligatoriamente el respeto a normas ambientales. Conforme a estas disposiciones, quedan eliminados los siguientes requerimientos condicionantes: niveles de exportación, volúmenes de importación sujetos a ingresos por exportación, cláusulas

obligatorias de transferencia de tecnología, requisitos de fabricación en una determinada ubicación o de contenido nacional mínimo y de fuente nacional, equilibrio del comercio y requerimientos de "proveedor exclusivo".

La prohibición a las cláusulas de desempeño puede amortiguarse mediante la legislación de cada país, pues en ellas se mantiene gran discrecionalidad. Entre las exclusiones destacan las "listas negativas de reserva" que los gobiernos federales concluyeron en 1992 y las de los estados mexicanos, de EU y de las provincias canadienses, que deben elaborarse en dos años, a partir del inicio del TLCAN. Cada país se reserva el derecho de excluir las disposiciones sobre IE que no le convengan, consignándolas en anexos. Este tratamiento pretendió mermar el proteccionismo estatal. Asimismo, se excluyen las compras de gobierno y a empresas fabricantes de armamento militar.

Las reservas de cada país al trato discriminatorio a la IE en el TLCAN se plasmaron en 19 anexos (6 para Canadá, 6 para EU y 7 para México), en los cuales se hace referencia a sectores resguardados de la libertad de inversión, como los ya citados, de la cultura en Canadá que mereció un capítulo aparte, de los servicios marítimos de EU que se incluyen en extensas reservas en los anexos, y los que para México veta su Constitución, entre los que destacan el petróleo, otros energéticos y telecomunicaciones. Por razones propias de su condición de importador de IE, México es el que presenta mayores escollos a sus flujos. Tanto Canadá como EU muestran esquemas muy abiertos que contrastan con el marco restringido que a México le imponen sus prerrogativas constitucionales.

MÉXICO ANTE EL CAPÍTULO DE INVERSIONES DEL TLCAN

México es el país más débil ante la liberalización de la IE en el TLCAN, postrado en la condición subordinada de importador de capitales, a los que históricamente ha enfrentado adoptando agresivas medidas de reivindicación que se plasmaran en su Constitución. De sus esfuerzos por la autonomía emergerían industrias y sectores que, en el transcurso de su desarrollo, se transformarían de motores en escollos de su viabilidad económica. Desde la última crisis del proteccionismo, las actividades agrícolas y energéticas son objeto de presiones desnacionalizantes, al mismo tiempo que industrias de claro perfil de enclaves de grandes ET, como la automotriz y las de la IME, vinculan más al país a los vaivenes de la economía de EU.

En el capítulo sobre IE del TLCAN los negociadores mexicanos lograron el respeto formal al espíritu constitucional. Tal como ocurriera con la agricultura y la energía, se obtuvo el mérito cosmético de hacer explícitas las condiciones de excepción, referentes a los sectores sensibles a los procesos aperturistas. Sin embargo, el gobierno

de Salinas tuvo la habilidad de arropar el escenario de las negociaciones del TLCAN con audaces ofensivas de vocación pro libre comercio, que en este caso fue pro libre inversión, materializadas en las reformas más liberales a la legislación en la materia desde la Revolución. Se ampliaron los márgenes de participación extranjera y se reclasificaron algunas ramas industriales, dotando de gran flexibilidad al concepto de "sectores estratégicos".

A través de su texto, el TLCAN priva a México de su capacidad de regular la actuación de la IED en su territorio. Según sus disposiciones, se invierte el sentido y el espíritu de los objetivos de su marco legislativo previo, plasmado en la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Extranjera. En sentido opuesto a las intenciones de su título, de evidente orientación proteccionista, se abren cauces para propiciar la desregulación de la IED, buscando su estímulo y promoción, pero condicionados a la renuncia explícita y concertada de su control y asignación por parte del Estado.

Como baluarte central de la inclinación aperturista, que implica la condición de premisa básica del modelo neoliberal, el libre flujo de la IE, corporizado vía IED en las ET, contribuye a vincular estructuralmente a la economía mexicana al gran ámbito de la economía global por el ancho sendero del emergente bloque de América del Norte. A través de este proceso de inserción a esquemas económicos globales se desdibuja la gestión del Estado-nación sometiéndose el país más débil a la pérdida paulatina de su soberanía.

Las consecuencias de este proceso se advierten en la integración norteamericana, cuyo curso depende de las Reglas de Origen del Capítulo IV del TLCAN. México podrá servir como canal de acceso a inversionistas de terceros países a los mercados del norte de América, siempre que las empresas de países ajenos al bloque compitan eficazmente bajo las restricciones cuantitativas de las RO.

Uno de los principales impactos del estímulo a la IE radica en que agudizará la dislocación geoeconómica nacional. La pronunciada desigualdad regional, donde coexisten en el sector secundario grandes empresas con sistemas productivos modernos y un universo de pequeñas y medianas empresas, intensivas en mano de obra y con procesos productivos poco eficientes, así como la dinámica de crecimiento de las ciudades medianas, dotadas con factores de atracción a la IED, favorece la desigualdad en el desarrollo económico regional, resultante de la alta concentración de inversiones e infraestructura industrial focalizada en pocos centros urbanos del territorio nacional. Como fruto de estas desproporciones, se concentran geográficamente los beneficios del crecimiento económico, una vez que se han formado verdaderos enclaves económicos, especialmente en las grandes ciudades y en la zona fronteriza norte.

En el marco del TLCAN, México carece del beneficio de políticas ad hoc referidas al desarrollo regional que, como lo advierte Alejandro Mercado Celis (1992: 1)

establezcan incentivos a la localización industrial en sitios de más débiles ventajas comparativas, como acontece en la UE; 2) promuevan la infraestructura que vincule de manera diversificada a México hacia el resto del mundo, y no preponderantemente hacia EU; y 3) otorguen autonomía política y económica a los estados y ciudades mexicanos para aplicar y difundir políticas de atracción industrial.

La atracción de la economía estadounidense, como proveedora de insumos y como mercado final de consumidores es un factor que determina la preferencia por la zona fronteriza del norte de México para la localización de IED. El marco restrictivo de las RO condiciona el acceso de IED de terceros países, además de propiciar la integración de la industria nacional a sectores dinámicos de la industria globalizada, como los de la IME, que jugará el papel más agresivo en el proceso de integración de México al naciente mercado común de América del Norte. El reto fundamental de todo este proceso, radica en no caer en la absoluta subordinación bajo desiguales reglas del juego, que condenen a México a quedarse con la peor parte, maquilando mercancías con mano de obra barata, dependiente de los intereses del capital transnacional de EU⁴¹.

Por su presencia estratégica en sectores clave de la economía mexicana, la IED de EU ha influido preponderantemente en el diseño de la política exterior de México, buscando una mayor flexibilización y un mejor ajuste a los requerimientos de las ET de la potencia del norte. (Arellanes 1992).

4.4.2. LOS SERVICIOS FINANCIEROS (PERFIL GLOBAL)

El desarrollo de la tecnología en la comunicación ha revolucionado las transacciones de los servicios, sobresaliendo las de las entidades financieras. La fluidez en la información y la computación ha propiciado considerables economías de escala en la operación bancaria, alentando la tendencia hacia la desregulación en los flujos de comercio y capitales en los países industrializados, destacando los de la UE, cuyos circuitos de intercambio se han liberalizado aceleradamente.

Los servicios financieros ocupan el interés prioritario del sector terciario por la densidad de valor económico que involucran sus transacciones. En comparación con la producción y el comercio mundiales, se advierte que mientras que éste creció más aceleradamente que aquélla, en las dos últimas décadas, el crédito bancario internacional y el financiamiento, a través de bonos, se expandieron aún dos veces más. Las razones de la importancia creciente de los servicios financieros obedecen a diversos

⁴¹ El proceso de complementación, producto de la división internacional del trabajo, puede profundizar las relaciones de dependencia asimétrica entre el capital de EU y la mano de obra mexicana.

factores, destacando los siguientes: 1) la desregulación de los principales mercados donde operan 2) el desarrollo de servicios y productos financieros más sofisticados; y 3) el avance tecnológico en el procesamiento electrónico de datos y redes de comunicación internacional. (Peñaloza Webb 1991).

El proceso de globalización de los servicios financieros ha dependido de la tendencia creciente a su desregulación, alentada por los avances de la tecnología. Como también ha ocurrido en otras áreas de la economía mundial contemporánea, el auge global de los servicios financieros se concentra en el mundo industrializado, siendo marginal, pero r o menos significativa, la participación del mundo en desarrollo.

A pesar de su condición minoritaria en el intercambio de servicios financieros, los países en desarrollo continúan siendo un importante destino de los flujos financieros. Sin embargo, la periferia del mundo industrializado enfrenta, desde finales de la década de los ochenta, gran competencia por el financiamiento internacional, debido a la integración a la economía mundial de mercado de los países europeos orientales y euroasiáticos de la ExURSS, que han generado la necesidad de invertir grandes montos de capital para el fomento de su maltrecha economía. La atracción de estos recursos al mundo exsocialista disminuirá el acervo de financiamiento, que anteriormente estaba disponible en condiciones menos onerosas para los países del todavía denominado Tercer Mundo (Ortiz 1995).

La liberalización de los servicios financieros tiene como antecedente su discusión informal en la Ronda Tokio del GATT (1973-1979) y su tratamiento formal en la Ronda Uruguay (1986-1993). La inclusión de esta dimensión del comercio internacional se concretó en el texto de la Declaración Ministerial de Punta del Este, Uruguay en 1986, que dio origen al Grupo de Negociaciones sobre Servicios que comprendió a catorce sectores, entre los que figuraban uno denominado "servicios financieros" y otro "seguros". Por la importancia de su participación en la economía global, los servicios financieros (que incluyen a los seguros) fueron un tema que se abordó con gran detalle desde las etapas más tempranas de la última Ronda del GATT.

A través del tratamiento particular de diversos subsectores (de depósito, de administración de mercados financieros, de arrendamiento financiero, otros servicios de crédito, servicios relacionados con el mercado de valores, otras formas de intermediación financiera y servicios auxiliares a la intermediación financiera) se plantearon las siguientes propuestas: definición y cobertura, regulaciones prudenciales, TN y acceso al mercado, no discriminación y trato de NMF, movilidad transfronteriza de servicios, pagos y transferencias y participación de países en desarrollo. Al concluir el GATT sus funciones, la OMC recogió las preocupaciones dominantes de la Ronda Uruguay sobre servicios, dedicándole en su organigrama el Consejo Sectorial del Comercio de Servicios que atenderá los problemas de la liberalización de los servicios financieros. (FORUM de Comercio Internacional 1/1994).

En la compleja tarea de reducir o suprimir las restricciones a las operaciones financieras, no hay que desdeñar el rasgo que distingue a las fuentes de donde surgen mayoritariamente los servicios financieros. Los grandes flujos de capital que movilizan se encuentran dominados por ET que se ubican en países desarrollados que, con EU todavía a la cabeza, son los más interesados en el proceso de su liberalización. El ritmo e intensidad de esta tendencia arrastrará a los sectores financieros de todo el orbe, siendo particularmente sensibles los mercados de capitales de los países en desarrollo, cuyo papel de vínculo entre el ahorro y la inversión internacionales tendrá repercusiones directas en las esferas productiva, especulativa y comercial, en la medida en que se generalicen y profundicen los esquemas de desregulación de las transacciones del capital⁴².

4.4.2.1. LOS SERVICIOS FINANCIEROS EN AMÉRICA DEL NORTE

En América del Norte se localizan estructuras financieras contrastantes, en términos cualitativos y cuantitativos. En su composición, se advierten las asimetrías. Si se consideran los activos de los bancos más importantes de la región, se perciben las brechas entre los tres países. Los activos de sus bancos más importantes suman 1,505,252 millones de dólares, y la participación porcentual en relación con el total es la siguiente: EU 68.1%, Canadá 27.1% y México 4.8%. En términos cualitativos, la tendencia a la banca universal es notoria en Canadá y México, contrastando con una estructura envejecida de banca segmentada y especializada en EU. Sin embargo, se vislumbra la tendencia general hacia un sistema de banca universal con gran concentración y centralización del capital y diversificación de servicios. (Girón 1995).

LA ESTRUCTURA FINANCIERA ESTADOUNIDENSE

El sistema financiero de EU se encuentra extremadamente fragmentado. A fines de 1985, había 14416 bancos de los cuales el 2% tenía el 65% del total de los activos (Baer y Mote 1991). Su compleja legislación preserva una estructura pulverizada. Las Leyes Mc. Faden de 1927 y Glass-Steagal de 1933 y la Regulación Q han creado el marco legal de la atomización. De acuerdo con sus preceptos: la banca nacional del Sistema de la Reserva Federal no podrá establecer sucursales interestatales (Ley Mc. Faden); los bancos comerciales no podrán ofrecer fondos de sociedades de inversión (Ley Glass-Steagal) y se fijaban límites a las instituciones de depósito, a través de topes a las tasas de interés (Regulación Q), disposición sustituida por el permiso de transferir fondos al mercado de dinero después de ciertos montos (Gam-St. Germain Act).

⁴² En los procesos de regulación y desregulación de las transacciones financieras radican los límites al "libre comercio" de las entidades financieras y de los servicios que estas brindan.

Durante la década de los ochentas, las instituciones financieras de EU enfrentaron sus peores embates desde la caótica decena trágica de los treinta. Millares de bancos registraron quiebras, creciendo al mismo tiempo la participación e importancia de instituciones financieras no bancarias; de manera expansiva, el fondo de activos financieros abandonaba el circuito bancario. Los productos y servicios financieros, tradicionalmente ofrecidos por los bancos, se localizan en otras áreas del mercado, bajo condiciones preferenciales tanto para las empresas como para los particulares.

Los problemas de la década pasada propiciaron cambios legislativos importantes que no abatieron la competencia no bancaria. Mientras que en 1950 la banca poseía el 65% del total de los activos, esa proporción cayó al 37% en 1992. Los principales perdedores han sido los bancos comerciales, cuya participación se derrumbó del 51% al 20% entre 1950 y 1992. (Barth y Jahera 1994). El principal obstáculo para adaptar al sistema a la turbulencia de los mercados radica en el marco normativo que impone rígidas regulaciones a la banca comercial. Como consecuencia de la prohibición a los bancos de tener sucursales entre estados, EU se ha convertido en el país con más bancos per cápita del mundo.

En el ámbito de sus nexos con el exterior, las operaciones bancarias han aumentado con el paso del tiempo. Los bancos extranjeros participaban en 1950 con menos del 0.5% de los activos financieros totales, elevándose a más del 6% en 1992, año en que había 736 oficinas de bancos extranjeros con activos de 899,000 millones de dólares. Por su parte, los bancos de EU en el exterior tenían 229 oficinas con 398,000 millones de dólares en activos en 1991 (Barth y Jahera 1994).

LA ESTRUCTURA FINANCIERA CANADIENSE

El eje del sistema financiero de Canadá es el Bank of Canada, su banco central cuya función es la ortodoxa de regular el crédito y la moneda que, a través de restricciones y regulaciones, influyen decisivamente en la banca comercial de ese país. Sin embargo, debido a su régimen constitucional, caracterizado por jurisdicciones muy delimitadas entre provincias y gobierno federal, coexisten dos ámbitos distintos de regulación. El gobierno federal es solamente uno de los factores que definen el marco normativo de las entidades financieras; compromisos que éste pudiera asumir no necesariamente se aplican en los ámbitos provinciales.

Bajo un esquema jerárquico dual, el gobierno federal tiene jurisdicción constitucional explícita sobre los bancos pero las provincias tienen autoridad para regular a las instituciones financieras no bancarias; opera una dicotomía federación-provincias con efectos bifurcados, predominando los agentes reguladores, en el marco de una incongruencia nacional en materia de regulaciones (Verma y Schwill 1994). Las principales leyes federales que regulan a todo el sistema financiero son la Ley Bancaria de 1867 y la de 1980. Tanto el Banco Central como el Ministerio de Finanzas son

responsables de que este marco legal rija, aunque para conseguirlo se apoyan en la Canadian Deposit Insurance Corporation (CDIC) que es un organismo regulador de protección.

De manera esquemática, se puede dividir al sistema financiero canadiense en cinco tipos de actividades: 1) Schedule 1 Banks o banca comercial, 2) Schedule 2 Banks o instituciones financieras afiliadas, 3) Trust and Mortgage Companies o fiduciarias e hipotecarias, 4) Credit Unions o Caisses Populaires o uniones de crédito o cajas populares de ahorro y 5) Financial Corporations o corporaciones financieras. Además de esta estructura, existen Chartered Banks, que están regulados por la ley bancaria, y Near Banks o casi bancos, cuyo régimen jurídico es provincial pudiendo ser federal. (Girón 1995). Como le ha ocurrido a EU debido a los cambios del entorno de los mercados, Canadá ha adoptado reformas, como las de 1991, que permiten a los bancos comerciales poseer subsidiarias de depósito o de crédito o incluso de actividades financieras no bancarias, tales como fondos mutuos, factoraje y arrendamiento financiero.

LA ESTRUCTURA FINANCIERA MEXICANA

La modernización del sistema financiero mexicano ha sido más enérgica que las de sus vecinos y socios. El grado de rezago en que se mantuvo, hasta la década de los ochentas, demandó cambios violentos para su adecuación hacia los requerimientos del entorno de globalización financiera. Su evolución transitó de un modelo de "represión financiera" a otro de liberalización oligopólica en el marco de una economía abierta, generándose un oligopolio financiero muy protegido, como lo advierten Antonio Gutiérrez e Ignacio Perotini (1994).

Los grandes cambios para desregular al sector financiero ocurrieron entre 1982 y 1988. Entonces se liquidaron fideicomisos innecesarios, se consolidaron instituciones básicas como BANCOMEXT y FOMEX, se redimensionó la red de sucursales bancarias y se racionalizó, hasta casi eliminarse el otorgamiento de subsidios para posibilitar la rentabilidad de las instituciones.

Para el periodo de 1989-1994 se intensificó la desregulación o liberalización financiera, destacando las siguientes fases: 1) desregulación de los mercados, eliminándose el encaje legal y liberalizándose los controles a las tasas pasivas de interés y a los plazos de los créditos; 2) se rediseñó el marco jurídico del sistema, dotando de autonomía al Banco de México, permitiéndose un régimen mixto en la banca orotra nacionalizada y estableciéndose nuevos ordenamientos a las instituciones financieras; 3) se privatizaron los bancos comerciales y se autorizó la participación de nuevos intermediarios, ampliando su variedad y diversificando sus servicios (incluyéndose bancos, casas de bolsa, arrendadoras, aseguradoras, empresas de factoraje y almacenadoras); y 4) se propicia la apertura del sector al exterior, bajo el principio formal

de soberanía y gradualidad, permitiéndose, en el sendero hacia el TLCAN, la participación de intermediarios externos⁴³.

4.4.2.2. REGULACIÓN Y DESREGULACIÓN DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS

El comercio de servicios financieros se distingue del de otros servicios y del de bienes por la trascendencia de los cambios de su control. El grado de regulación de las transacciones de los mercados financieros provoca debate teórico en torno a su influencia en la economía globalizada. La evaluación sobre qué tan libres son sus transacciones implica por definición la apreciación de los límites de marginación de la injerencia estatal en su funcionamiento.

Si bien el mundo vive bajo la tendencia a la desregulación monetaria y financiera originada en la ruptura del SBW, dicho proceso supone grados variables de regulación residual. Aunque se trata de una consecuencia natural del avance tecnológico, cuyo impulso coincide con la descomposición del poder económico de EU, la liberalización financiera plantea importantes cuestionamientos referentes a su amplitud y profundidad, a su naturaleza genética como proceso propio del capitalismo global, a su grado de disposición simbiótica para favorecer procesos de integración propios de los bloques emergentes y a las expectativas de su permanencia o de su evolución.

Los rasgos característicos del comercio de servicios financieros en el capitalismo globalizado son su vasto volumen y la diversificación cualitativa de sus transacciones, así como la concentración del tráfico de sus flujos en los países industrializados y la participación marginal de los países en desarrollo. Otro signo fundamental es su carácter oligopólico y la creciente participación de entidades que complementan a las tradicionales, o sea la intervención de instituciones bancarias y no bancarias.

Maria Eugenia Correa (1994) advierte que entre las décadas de los años setenta y ochenta, tras el colapso del SBW, se liberalizaron las barreras a la competencia económica y financiera en diferentes mercados del orbe, de acuerdo con los siguientes elementos de desregulación financiera: 1) la liberalización de las tasas de interés; 2) la simplificación de los controles del crédito, de la inversión y de los depósitos obligatorios; 3) el incremento en el número de intermediarios financieros, así como en su modalidad, diversificándose su espectro; 4) la multiplicación en el número y variedad de los

⁴³ La fase I ocurrió de fines de 1988 a principios de 1989. La segunda, a fines de 1989, implicó reformas a las Leyes: Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, de Sociedades de Inversión, General de Instituciones de Seguros, Federal de Instituciones de Finanzas y del Mercado de Valores. La tercera sucedió entre junio de 1991 y agosto de 1992, siendo el período embrionario de la gestación de los renovados oligopolios financieros. Finalmente, la cuarta se enmarca en las negociaciones del TLCAN, de agosto de 1992 a diciembre de 1994. (Girón 1994).

instrumentos financieros, sujetos a reglas mínimas o a ninguna reglamentación; y 5) la remoción de muchos de los obstáculos que impedían la expansión de la intermediación financiera. Al inicio de la década de los noventa, ningún país de los más desarrollados conserva techos sobre tasas pasivas de interés ni otro tipo de restricciones a los préstamos, reduciéndose sustancialmente los obstáculos a toda clase de empresas activas en la intermediación financiera.

El nuevo rostro del mercado global de los servicios financieros, presenta en la última década del siglo XX los siguientes rasgos: 1) el desarrollo de instituciones no bancarias en detrimento de las que sí lo son, diversificándose el proceso de la intermediación, 2) empleo de nuevos instrumentos, incluyendo a los de alto riesgo; 3) reforzamiento de las tendencias a borrar las fronteras de las instituciones especializadas y creación de una banca universal; y 4) la internacionalización de las operaciones bancarias (Gullén 1990).

Para Federico Manchón (1994) resulta falso, como motivo de discusión teórica, disertar alternativamente sobre la opción entre mercados regulados, con injerencia del Estado o desregulados con ausencia de la misma. En su opinión, aquí compartida, aunque tanto al nivel nacional como global se viva aún en un ambiente de desregulación monetaria y financiera, el elemento central de la desregulación es la supresión más o menos generalizada de las viejas normas públicas de intervención de los organismos públicos en los mercados monetarios, financieros y cambiarios. La desregulación no ha significado una disminución de la injerencia estatal en los mercados, sino que se ha vuelto más arbitraria. La desregulación por parte del Estado no ha significado una operación autorregulada de los mercados, en el sentido de que éstos se regulen automáticamente con independencia de la voluntad individual o grupal de los agentes privados.

La desregulación es resultado del desarrollo de las fuerzas productivas, por la tecnología aplicada a la información y la comunicación, mundializándose los mercados financieros e implicando nuevos retos al patrón de financiamiento de la acumulación, acorde con los avances del capitalismo global. No se trata de una concesión graciosa por parte de los estados, sino de la inercia propia de una nueva modalidad del capitalismo que busca quebrantar el viejo control monopolístico, que preservaba a los bancos como agentes financieros privilegiados. Conforme a la nueva dinámica del desarrollo del capitalismo, emergen nuevos grupos resultantes de la fusión de empresas industriales, de servicios y del capital financiero que tienden a integrar entidades de banca universal, con la capacidad oligopólica necesaria para disolver los privilegios cuasimonopólicos de la vieja banca tradicional.

La regulación debe ser considerada como una tendencia gradual, tal como se hace referencia a las medidas proteccionistas del comercio de bienes, cuya supresión puede ser muy avanzada y solamente en casos extremos absoluta, así también sucede con la regulación cuya pronunciada relajación no supone su absoluta abolición.

Al intentar la integración de los sectores financieros, entre dos o mas países, sus gobiernos deberán buscar las fórmulas de compatibilización de sus canales de apertura. Si dos países que se integran comparten el mismo enfoque hacia la regulación (o desregulación) de sus sectores financieros, entonces las instituciones financieras de cada uno podrán operar en el otro, respetando las reglas que son afines a las de su propio entorno. Esta forma simple de armonización ha funcionado en los países de la UE. Pero si por el contrario las modalidades de la regulación difieren entre los países que buscan asociarse, las negociaciones se complicarán al pretender acuerdos sobre la homologación en el trato otorgado a las instituciones domésticas y a las foráneas.

Según John F. Chant y Stephen Easton (1994), el concepto de "libre comercio" carece de significado obvio al aplicarse a los servicios financieros, pues un modelo de integración de libre comercio puede asumir distintos niveles de compromiso entre los países que participan en él. Se puede ir desde la libertad al comercio transfronterizo, pasado por una garantía del derecho de establecimiento junto con la seguridad de un TN, hasta la creación de un mercado común con plena armonización de las regulaciones de cada país miembro.

La regulación en los servicios financieros se ha relajado, pudiendo ahora hacerse referencia a las tendencias globales hacia la desregulación, que de manera estratificada se puede pronunciar al interior de los bloques económicos emergentes. Sin embargo, en la medida en que proliferen las fórmulas de integración, se tenderá a la armonización de los diferentes marcos regulatorios, controlándose sus sesgos de desregulación individual y propiciándose el sendero hacia una regulación prudencial o una re-regulación, cuya orientación está por definirse.

EL ALC Y LOS SERVICIOS FINANCIEROS

En el ALC ambos países permiten el acceso mutuo de sus instituciones financieras, así como "continuar" liberalizando las regulaciones de sus respectivos mercados financieros, extendiendo los beneficios a las instituciones del otro país. Según lo advierte John F. Chant (1994), no se pretendió generar la integración y armonización de un sector financiero común, se intentó conservar y extender la integración ya existente del mercado financiero compartido, ante una regulación cambiante que, pese a su intención liberalizadora, amenazaba con cortar el abasto de algunos servicios financieros entre los dos países.

EU se comprometió a velar por las facultades de la banca con respecto a bonos gubernamentales, el derecho de establecer sucursales y las consecuencias de enmiendas a la Ley Glass-Steagal para conservar las facilidades de los bancos

canadienses en EU. Por su parte, Canadá eliminó las restricciones y requerimientos, que se aplican a personas e instituciones de propiedad extranjera, a los ciudadanos de EU.

Como parte dominante del pacto, EU consiguió suprimir de la legislación canadiense la distinción entre bancos de propiedad nacional y los de propiedad estadounidense. Canadá en cambio obtuvo un beneficio de carácter defensivo a sus intereses al exentar de lo dispuesto por la Ley Glass-Steagal a las instituciones canadienses, permitiéndoselas, si se trata de casas de bolsa asociadas con bancos estadounidenses, la suscripción y comercialización de bancos de EU, vedada por su condición de propietarias de bancos en EU. Asimismo, y bajo el mismo paraguas, se protegía a entidades bancarias canadienses de operar interestatalmente.

El poder de las instancias inferiores de los gobiernos de ambos países ha minado en la práctica el espíritu aperturista de lo acordado en los niveles superiores de sus gobiernos federales. La discrecionalidad de las autoridades locales ha hecho tortuoso el imperio de principios básicos como el TN. Por otra parte, las diferentes percepciones sobre la regulación ha sido fuente de controversias, mientras que Canadá tiende a aplicarla universalmente, en EU persiste el enfoque de discrecionalidad fragmentada, que se deriva de su sistema bancario parcializado.

4.4.2.3. EL CAPÍTULO DE SERVICIOS FINANCIEROS DEL TLCAN

CAPÍTULO XIV DEL TLCAN

El capítulo de los servicios financieros del TLCAN reconoce las diferencias en los intereses individuales de cada país. Canadá esperó extender las medidas defensivas del ALC, afinando la protección a sus empresas financieras, específicamente en EU. Para EU el TLCAN le abría a sus instituciones el acceso al sistema financiero mexicano, en pleno proceso privatizador, utilizando esta eventual irrupción como cabeza de playa para abrir globalmente al resto de los mercados financieros. México se vio en la necesidad de compensar a sus socios, con la apertura de su sistema financiero por las concesiones en otras áreas del Tratado, pero bajo la presión de conservar los intereses nacionales ante la vulnerabilidad que implica su reprivatización.

Los efectos del TLCAN en materia financiera dependerán del carácter de su marco general y de las reservas impuestas por cada país, bajo el concepto de Reservas. Dentro del Marco General se incluyen: salvaguardas, comercio transfronterizo, derechos de establecimiento con TN y solución de controversias. En el ámbito de las Reservas, Canadá presentó una, EU 18 y México 26.

Las salvaguardas preservan los enfoques nacionales sobre la regulación en los sectores financieros. Tanto Canadá como EU han conservado estructuras de regulación muy diferentes e incluso incompatibles, y en lo que a México concierne, su postura sobre la regulación se aproxima a la canadiense, sobre todo desde su proceso de devolución de bancos. Gracias a los principios adoptados, los tres países mantienen su autonomía sobre políticas de estabilización que afecten al sistema financiero, siempre que no discriminen. Se otorga protección a personas, instituciones y al sistema mismo, como áreas de preocupación prudencial, permitiéndose a cada país asumir medidas soberanas en materia de política monetaria y del tipo de cambio.

El comercio transfronterizo de servicios financieros ofrece el marco aperturista para que los proveedores los brinden a clientes de otro país del TLCAN. La escasez en el alcance y la duración del grado de interferencia al libre flujo de operaciones financieras, entre Canadá y EU, hacen de este aspecto una cuestión poco relevante. Sin embargo, para México se trataba de un tópico sensible, dadas sus previas estructuras de proteccionismo en su sistema financiero, por lo que considerando la transición privatista mexicana se acordó impedir que ninguna parte restringa más comercio transfronterizo del permitido para la entrada en vigor del TLCAN, dejando incluso abierta la posibilidad de una futura consulta para revisar la liberalización de este tipo de mercado.

En el derecho de establecimiento se enfrentan también enfoques distintos. Mientras que EU permite la operación de bancos extranjeros mediante sucursales, Canadá favorece la presencia de entidades subsidiarias que representen a bancos extranjeros, para así propiciar una mayor transparencia de los mecanismos reguladores. Por su parte, México se inclina por la posición canadiense, aunque sus Reservas hacen aún tortuoso el establecimiento de empresas financieras de países del TLCAN. A pesar de haber prevalecido la postura de Canadá, se prevé que la de EU se imponga si se reforma su actual legislación bancaria.

En lo referente al TN, las partes convienen en no aplicar requerimientos de propiedad extranjera a los prestadores de servicios financieros de los países del TLCAN. Se determinan asimismo condiciones de igualdad de oportunidades competitivas, de manera que los proveedores de los otros países del Tratado no se vean en desventaja respecto a los proveedores nacionales.

Para la solución de controversias, se establece un Comité de Servicios Financieros para supervisar su desempeño y participar en la aclaración de desacuerdos. Además de esta instancia, se dispone someter las controversias a los Procedimientos de la Solución de Controversias que establece el Capítulo XX del TLCAN.

En el tratamiento de las Reservas, se admitieron en principio compromisos generales y dos cronogramas. A través de un Calendario A se determinan reservas de los gobiernos en los niveles federal y provincial o estatal, y un Calendario B que resguarda áreas que cada país se reserva para su ulterior derogación o reversión.

La única reserva de Canadá limita la compra de reaseguros por aseguradoras canadienses a reaseguradoras no residentes a no más del 25% del riesgo tomado por el asegurador original.

La principal reserva de EU es la Cláusula de la Bank Holding Company Act de 1956 y la International Banking Act de 1978, según las cuales, la autoridad federal no puede aprobar el establecimiento o adquisición de participación accionaria en una banca subsidiaria, dentro de un estado, por un banco extranjero que tenga una sucursal de servicios completos en EU, salvo que las disposiciones de dicho estado permitan de manera expresa la transacción. Asimismo, se excluye a los bancos extranjeros de la posesión de bancos, según las leyes de algunos bancos regionales. De este modo, no se garantiza el TN a los bancos extranjeros. Sin embargo, estas reservas se compensan con el compromiso de derogación de la Ley Glass Steagal, en un período de cinco años después del inicio del TLCAN.

México limitó el acceso a la IE en las instituciones financieras existentes y prohibió a gobiernos extranjeros la propiedad de las mismas. Los límites a la propiedad extranjera se aplican según estos rangos: 1) menos del 30% para compañías financieras y bancos comerciales; 2) menos del 30% de propiedad extranjera total y menos del 10% para la IE individual; y 3) menos del 50% de propiedad extranjera en compañías de seguros, arrendadoras y empresas de factoraje. Todos los casos anteriores se aplican a entidades ya establecidas, no habiendo restricciones en establecimientos nuevos aprobados por el TLCAN.

Como el país más débil y bajo la presión de las reformas a su sistema financiero, México logró insertar calendarios particulares para ajustar su proceso de transición. Se abren así tres etapas: En la primera, de 1994 a 2000, se permite a bancos de los países socios participar del 8% al 15% en la banca nacional y a las casas de bolsa de un 10% a un 20% del mercado total. En la segunda, de 2000 a 2004 los bancos foráneos podrán elevar su participación hasta en un 25% y las casas de bolsa hasta en un 30%. Y en la tercera, del 2004 al 2007, México podrá reservarse el derecho de congelar el acceso mayor a las entidades extranjeras, pero después de 2007 deberá establecer consultas con los otros países socios y, de no haber desacuerdo, conservará la facultad de seguir imponiendo restricciones a la participación extranjera. Más que las reservas, el elemento de mayor peso en los intereses de México es el paquete de excepciones transitorias, que mediante plazos perentorios pretenden ofrecer a las empresas financieras mexicanas un muy apretado período de adecuación a dos circunstancias no menos traumáticas, su privatización y su inminente extranjerización.

MÉXICO ANTE EL CAPÍTULO SOBRE SERVICIOS FINANCIEROS DEL TLCAN

El capítulo sobre servicios financiero del TLCAN formaliza el acceso de EU al sistema financiero mexicano. Aunque el proceso esté condicionado al periodo de transición a la apertura de los dos países del norte, EU se verá más beneficiado que Canadá por la mayor participación de su clientela en la economía mexicana. La liberalización y participación de instituciones extranjeras, en el otrora cerrado sector financiero mexicano, aumentará las fuentes de financiamiento para el sector industrial que dispondrá del acceso a recursos provenientes de entidades financieras extranjeras, que estarán compitiendo con las nacionales, pero al mismo tiempo dotará de mayor incertidumbre potencial el acceso a dichos fondos, justo en circunstancias en que se estructura y consolida el proceso de liberalización y privatización de todo el ámbito bancario y no bancario (Ortiz y Lewis 1996).

Además de haber formalizado su proceso de apertura, las instituciones financieras mexicanas disponen, mediante lo acordado, de la protección a su actual composición, frente a la fuerza de la desproporcionada competencia de los países del norte, en el periodo previamente convenido hacia su privatización. El mayor acceso al mercado financiero mexicano, pese al periodo de transición, pone en riesgo el sistema de pagos de la economía nacional ante su entorno externo. Aunque se reconozca que el control del sistema de pagos permanece en manos mexicanas y que México conserva una salvaguarda permanente que le permite congelar la participación extranjera, cuando dicho control peligre, en una economía como la mexicana, que a lo largo de los últimos dos decenios ha mostrado su recurrencia a la dolarización, a la fuga de capitales y al endeudamiento en dólares, se advierte la pérdida de control sobre el sistema de pagos y, en algún momento, su desestabilización macroeconómica. (Correa 1995).

El reconocimiento, en el TLCAN, de la necesidad de regular al mercado financiero, supone para México el apremio de enfrentarse a las nada precisas ni estables condiciones de la regulación prudencial, en forma global, y de manera bilateral a la fragmentación regulatoria de las provincias canadienses y sobre todo de los estados estadounidenses. Enfrentarse a un mosaico regulatorio implica impedimentos y barreras al ingreso de instituciones mexicanas en los ámbitos financieros de sus dos países socios, además de constituir limitaciones al pretendido libre comercio transfronterizo, en su dimensión financiera (Armendáriz y Mijangos 1995).

A través de la evolución de cada uno de los tres mercados financieros se ha ido moldeando el marco regulatorio que los distingue, determinándose las diferencias entre lo que está permitido en un país, en relación con los otros dos. A lo largo de este proceso se han levantado obstáculos de acceso entre los tres países. De particular importancia es el caso de las restricciones a la constitución de la banca universal que prevalecen en EU, así como las referentes a la relación patrimonial entre el comercio y las actividades bancarias que rigen en México. La apertura indiscriminada de los

mercados mexicanos de dinero y capital a las IE de portafolio propiciaron inversiones especulativas, desvinculadas de las inversiones del ámbito productivo (Cabello 1996-A).

De la tendencia hacia la armonización de los esquemas regulatorios dependerá el sendero hacia una mayor apertura, pues la competencia irá limando las diferencias existentes en los regímenes de la regulación, lo que contribuirá a una mayor integración financiera de las tres economías norteamericanas. Sin embargo, el resultado de dicho proceso no implicará lo mismo para cada una de las tres economías, siendo sin duda la más débil, o la mexicana, la que más alto precio ha de pagar, en términos de pérdida de control de su estructura financiera, regida por los avatares de un mercado determinado por las fuerzas oligopólicas de corporaciones transnacionales de EU.

Los riesgos de perder su autonomía en la conducción de su política financiera, a través del manejo de las entidades de sus sectores bancario y bursátil, por medio del camino liberalizador que supone el TLCAN, son atinadamente descritos por Eugenia Correa (1995). Según esta autora, aunque desde el inicio de las negociaciones, la delegación mexicana se manifestó por preservar el control nacional sobre el sistema de pagos y de la soberanía monetaria, y que perder esa capacidad significaría aceptar la moneda y la política financiera de EU, la vigencia de cierta autonomía monetaria, mediante las salvaguardas que el TLCAN ofrece, presentan varias limitaciones. Dentro de estas destacan: la falta de regulación directa de la participación de intermediarios extranjeros en el manejo de los activos financieros, la tendencia a una mayor presencia de los mismos en el manejo de activos de las casas de bolsa, incluyendo, entre otros, títulos de deuda pública y la apertura de los servicios financieros transfronterizos, que coloca a México en el proceso de configuración de un sistema monetario dual.

Las condiciones de profunda desigualdad, en las aperturas de norte a sur y de sur a norte, pueden plantear la inminencia del riesgo de convertir al peso mexicano en un signo del dólar estadounidense, atado a la especulación, en un mercado donde los intermediarios financieros son de suyo mucho mayores a los nacionales. Esta desafortunada tendencia va en contra del interés de preservar el control sobre la política monetaria, sujetándola más bien a la voluntad de los principales acreedores en divisas de prestatarios locales, incluido el gobierno.

A juzgar por el espíritu del Tratado, México se prodigó comprometiéndose con la definición y el cronograma de la apertura de su mercado financiero en plena reprivatización. Se soslayó el carácter estratégico y prioritario del financiamiento en la actividad económica, y se sujetó la disposición aperturista de EU a la eventualidad de una reforma legislativa de su anacrónica estructura financiera. Una vez más, fue evidente la subordinación de un compromiso internacional a la autonomía legislativa estadounidense y la adecuación de las necesidades internas de México a los intereses de su socio mayor. Estas tendencias ocurren cuando resulta apremiante vincular al sistema financiero al sector real productivo, es decir conectar a la IE la producción y evitar su tendencia a la especulación (Cabello 1996-B).

Paradójicamente, y en contraste con la pretendida liberalización que un bloque como el TLCAN ha de propiciar, al menos formalmente, resulta evidente que en su marco se protege al sector financiero por un período muy largo, evitándose con ello que el proceso de liberalización y globalización quebranten el poder oligopólico de los poderosos grupos financieros mexicanos. A través de este pacto trilateral, se está solapando la preservación de un modelo de proteccionismo financiero, con lo que se transita de la "represión financiera" al proteccionismo financiero. Y en el caso de no estar a la altura de la competencia del norte, las grandes corporaciones financieras de los dos países ricos marginarán a la rezagada red de servicios financieros del país pobre del TLCAN.

El Cuadro 29 ofrece el esquema de participación norteamericana en los servicios financieros del mercado mexicano.

CUADRO 29
SERVICIOS FINANCIEROS

Límites Agregados. Porcentaje de Participación en el Mercado Mexicano

		1994	2000
Bancos	Estados Unidos/Canadá (a)	8	15
Bancos	México	93	85
Casas de Bolsa	Estados Unidos/Canadá	10	20
Casas de Bolsa	México	90	80
Aseguradoras	Estados Unidos/Canadá	30	75
Aseguradoras	México	70	25

(a): Participación del Conjunto de Filiales Subsidiarias

FUENTE: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales

CAPÍTULO QUINTO

5. LOS ESLABONES DE INSERCIÓN AL MERCADO DE AMÉRICA DEL NORTE

La tierra sobre la cual se integra México al resto de América del Norte ha sido fertilizada y da frutos abundantes, gracias a fuentes sólidamente arraigadas. Su cosecha está asegurada por el neoliberalismo económico que estimula su crecimiento. Ese rico suelo lo constituyen los mercados de ensamble o de maquiladoras, de mano de obra residente y emigrante, y de narcóticos. Aunque el TLCAN no los considere, estos mercados forman los eslabones previos de inserción y subordinación a la economía de América del Norte.

El proceso de globalización económica en la zona de influencia de EU, se advierte en su dimensión de producción industrial, a través de sistemas de producción y mercado compartidos, cuya expresión más nítida es la industria de ensamble, con mano de obra barata, aprovechada por la IME. La desindustrialización de la economía mexicana, debida a la crisis económica del modelo neoliberal, propiciadora de la desvalorización de la mano de obra nacional, ha sido un factor de estímulo a la proliferación de la IME como actividad industrial muy vinculada a los mercados externos, pero pobremente integrada al mercado nacional. La dependencia y subordinación que implica, describiendo rasgos tradicionales de asociación centro-periferia, hacen de esta rama manufacturera el nexo más tangible de un mercado regional cada vez más compartido.

El ingrediente primario de la formación de un mercado integrado lo constituye su dimensión demográfica. El papel cohesionador de los contingentes de trabajadores y de los flujos migratorios en los procesos compartidos de producción y consumo, resulta fundamental. Como en el caso de la industrialización fragmentada y subordinada del sector maquilador, en el ámbito laboral, México participa como proveedor sujeto al rigor de la fuerza de atracción de EU. Las implicaciones del acceso a su mercado laboral de baja remuneración y el tránsito de sus flujos migratorios, continuos y caudalosos ante factores de expulsión, derivados de su precariedad económica, propician que las reacciones de aprovechamiento y contención de estas masas humanas de parte de EU sean materia de conflicto permanente entre ambos países y tema toral de su agenda bilateral.

A los aspectos de integración industrial ensambladora, laboral y migratoria, se agrega el narcotráfico, que comprende al mercado más corrosivo de la seguridad nacional de México, y que amenaza la integridad de su soberanía a los intereses del crimen organizado transnacional. El papel de polo atrayente de EU, como gran país demandante consumidor y el tráfico de droga desde México, se convierte en el eslabón de integración de más alto riesgo para la autonomía de la política interior del país oferente. En la medida en que su control involucra a diversos cuerpos represivos de seguridad del Estado, incluyendo a las fuerzas armadas de EU, se hace patente la fragilidad de la soberanía nacional, diluida ya por la fricción de otros flujos de intercambio desigual hacia el norte.

La comprensión de los eslabones de inserción de México al mercado norteamericano, y la apreciación sobre el grado de subordinación al que se ve sujeto, permite el diagnóstico sobre la clase de terreno ya abonado al cual se someterá, en una estrategia deliberada de profundización integradora, que llevarán al país a las supuestas bondades del capitalismo global, a través de América del Norte, o mejor sea dicho, de la mano y del pie de EU.

5.1. A INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN VINCULACIÓN INTRAINDUSTRIAL DE LA INTEGRACIÓN

La IME es el vehículo más articulado de la participación de México en la gran fábrica global de procesos de producción compartida. Por la composición de sus insumos y los factores productivos que la propician, la aportación de la economía mexicana en este proceso de transnacionalización industrial radica en la mano de obra barata, pues su contribución de recursos financieros, materias primas o bienes intermedios es marginal. La IME involucra flujos de riqueza y poder económico, procedentes mayoritariamente de ET de EU que han tenido como su principal origen y destino al denso mercado nacional de ese país.

La IME, como eslabón funcional de integración al mercado norteamericano, involucra a una actividad dedicada al ensamble de insumos en su mayoría importados, que al incorporarse a los productos finales deberán convertirse abrumadoramente en mercancías exportables. Sus productos abarcan diversas ramas manufactureras que aprovechan la atracción de trabajo dócil, abundante y sobre todo barato. Por sus nexos geoeconómicos con EU, la mayor parte de la maquila está compuesta por IED estadounidense, ubicándose prioritariamente en la zona fronteriza norte de México.

Del perfil de la IME, como canal integrador, destacan los siguientes rasgos: 1) la fuerza gravitatoria del mercado de EU, 2) el poder económico de ET que aprovechan su

ventaja comparativa aportando capital en forma de IED, 3) la atracción del recurso abundante mexicano, la mano de obra, cuya baja remuneración es expresión del rezago socioeconómico nacional, 4) su ubicación geográfica, sesgada a la frontera norte de México que ha jugado un papel decisivo en la conformación de una región muy vinculada al suroeste de EU y 5) su potencial de crecimiento y evolución que lo convierte en sendero paradigmático del futuro carácter de una estructura industrial globalizada, subordinada y excluyente.

5.1.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA ACTIVIDAD MAQUILADORA

La IME data de la cancelación del Programa Bracero de EU (PB), que de 1942 a 1964 permitió el ingreso temporal de trabajadores agrícolas mexicanos a ese país, propiciando el Programa Nacional Fronterizo de México (PNF), diseñado para promover la industrialización de la frontera norte, a partir de 1965. Se auspició el desarrollo de plantas ensambladoras, cuya instalación correría a cargo de capitalistas extranjeros, colocando IED en la franja limítrofe de México con EU. Se procuraría ofrecer empleo a los trabajadores del campo, desplazados por el fin del PB. Aunque al principio la IED se ubicó solamente en la región fronteriza, desde 1972 se permitió su expansión al interior. A pesar del propósito de propagarla, la zona fronteriza acaparó a la fecha casi el 80% de la actividad maquiladora nacional. Las principales plazas receptoras de esta industria son Ciudad Juárez, Chih. y Tijuana, B.C.N.

Desde 1965, año de su inicio formal cuando se instalaron 12 plantas, hasta marzo de 1992, al negociarse el TLCAN, operaban en México 2063 maquiladoras que empleaban entonces a 500,664 trabajadores. Su proliferación fomentaría la coproducción o manufactura parcial, como el ensamble o empaque, efectuado por obreros ajenos a los empleados por el manufacturero original. La producción compartida requeriría de un marco normativo, legal, fiscal y arancelario, favorecido por los gobiernos de México y EU. (La Industria Maquiladora y el TLC, SECOFI Octubre, 1992). El Cuadro 30 permite apreciar la evolución de la IME entre 1970 y 1994.

La intención mexicana de aliviar el desempleo, coincidió con la de EU, de otorgarle a sus ET el acceso al trabajo mexicano barato, librando la crítica de su movimiento sindical, que fuera el principal grupo instigador que precipitara la suspensión del PB. La comunión de intereses ocurría cuando EU reestructuraba su economía para enfrentar su crisis al colapsarse el SBW.

CUADRO 30

**INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN
Empleos y Exportaciones**

AÑO	NÚMERO DE PLANTAS	EMPLEO (PERSONAS)	EXPORTACIONES NETAS: (a)	
			Miliones de Dólares	% del Total de Exportaciones de Mercancías
1970	120	20,327	83	6
1975	454	67,213	332	11
1980	578	119,546	772	5
1981	605	130,973	976	5
1982	585	127,048	651	4
1983	600	150,867	818	4
1984	722	199,884	1,155	5
1985	789	211,968	1,268	6
1986	844	249,933	1,295	8
1987	1432	305,253	1,598	8
1988	1441	369,489	2,337	11
1989	1699	429,725	3,047	13
1990	1703	446,436	3,635	14
1991	1914	467,352	4,051	9
1992	2075	505,698	4,743	10
1993	2114	542,074	5,410	10
1994	2085	579,422	5,803	10

a) Las cifras monetarias reflejan el Valor Agregado.

FUENTE: De 1970 a 1990, Sidney Weintraub, "A Marriage of Convenience: Relations Between Mexico and the United States (New York: Twentieth Century Fund, 1990) p.159; De 1991 a 1994 Banco de México, Informes Anuales 1991, 1992, 1993 y 1994; INEGI, Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación.

EL IMPACTO TECNOLÓGICO

La tecnología modifica el perfil dominante de la IME⁴⁴. Se advierte un proceso de bifurcación, consistente en maquiladoras de primera y segunda generación. Las de viejo cuño son intensivas en mano de obra de bajos salarios y empleo físico muy definido,

⁴⁴ La dinámica del capitalismo global tiende a privilegiar los procesos de maquiladorización tradicional, donde el factor aprovechable es la mano de obra dócil, flexible y sobre todo barata.

elaborado básicamente por mujeres. Esta modalidad vigente, y aún dominante, prevalece en las industrias del vestido, la de semiconductores y otros tipos de manufactura ligera. Desde finales de los años ochenta, operan esquemas productivos más sofisticados, presentes en las industrias automotriz y de autopartes, así como en el ensamble de electrónica avanzada. La nueva tendencia de la IME involucra inversiones cuantiosas en tecnología compleja, y tiende a emplear más mano de obra masculina.

En la tendencia al cambio de generación, además de la masculinización de la mano de obra (en 1980 el número de trabajadores era menor al 20% y llega en 1990 a casi el 35%, alcanzando el 50% en sectores como el transporte), existe la tendencia a la desamericanización en ramas "de punta", siendo los japoneses los más participativos. Un rasgo peculiar de la diferencia de enfoques de la IME radica en el grado de integración que demanda de la economía mexicana; mientras que las plantas de la primera generación son enclaves auténticos de exportación, generadores de empleo y divisas, pero débiles demandantes de insumos nacionales, impactando muy levemente a la estructura industrial nacional, las de la segunda se proyectan como factor de arrastre del aparato productivo mexicano, en virtud de la transferencia de tecnología, alta capacitación del empleo y mayor estímulo al abastecimiento local. (Kopinak 1994).

A pesar de su condición progresista, las maquiladoras de la segunda generación distan de ser las redentoras del rezago industrial de México. En 1990 el 11% del empleo manufacturero lo aportó la IME (aunque su peso se eleva al 26% en los seis estados de la frontera norte) significando el 1% de toda la PEA nacional y menos de la mitad del crecimiento anual de la fuerza de trabajo, lo que ilustra lo lejos que está de ser un verdadero factor de arrastre de toda la economía mexicana. (Gambrell 1995). No obstante, es innegable su vigor como pivote de crecimiento del sector externo; los ingresos totales de la IME son los de la principal fuente de divisas, superada por las exportaciones petroleras, aunque su contribución a la balanza de pagos implica venta por servicios de transformación y no ingresos de mercancías al exterior.

LA DEPENDENCIA EXTERNA Y DE AMÉRICA DEL NORTE

El país de mayor presencia en la IME es EU, aunque por el número de plantas, la participación mexicana es considerable, se minimiza por su contribución productiva y exportadora. Para 1989, el 55% de las maquiladoras existentes (1800) eran total o mayoritariamente de propiedad estadounidense, el 40% lo eran por completo, o parcialmente mexicanas, especialmente en los sectores mueblera y textil, y en casi un 4% sus dueños eran japoneses y sudcoreanos, aunque la mayoría de esas usinas son controladas por sus subsidiarias en EU. Un rasgo importante de las maquiladoras asiáticas es su condición de "segunda generación", operando las ramas de equipo eléctrico, electrónico y de transporte. (González Aréchiga 1990).

Más de la mitad de las cien principales corporaciones de EU operan plantas de ensamble en México. Canadá, cuenta con 6 empresas que disponen de ocho plantas, la mayor parte de sus actividades se concentran en el sector de autopartes. El interés de Canadá en la IME es el mismo de EU; el trabajo flexible y barato, el tratamiento aduanero preferencial y la atracción del mayor mercado de consumidores del mundo, son los factores que amalgaman la estructura industrial en toda América del Norte. (Gereffi 1991). Esto resulta obvio, ya que las tres naciones se hayan atadas inexorablemente por las corporaciones transnacionales de EU que operan en México con ropaje canadiense o bajo su propia piel estadounidense. Compañías europeas y asiáticas, en muchos casos representadas por sus subsidiarias de EU, lo que oculta su verdadero origen, han mostrado su vocación inversora en la IME⁴⁵.

5.1.2. LA ESTRUCTURA PROTECCIONISTA DE LA ACTIVIDAD MAQUILADORA

El apoyo oficial a la IME refleja la preocupación por estimular el empleo, la generación de divisas y un programa de aliento a la IED, que expone a la economía mexicana a los intereses globales de la ET. Aunque su régimen legal de operaciones admite la participación de inversionistas mexicanos, la mayor parte de sus capitales son foráneos, sobre todo de EU. A través de los decretos de su funcionamiento, de 1983 y 1989, la IME está abierta a la IED, en cualquier rama industrial, con excepción de las reservadas al Estado (energía y transportación marítima). Desde que comenzó el Programa de Apoyo a la Industria Maquiladora, en 1965 y hasta 1989, se

⁴⁵ Casi el 50% de las solicitudes de establecimiento de maquiladoras es presentado por empresas asiáticas y europeas Grant, Michael "Canadá's Business Link with Mexico's Maquiladora Industry" Ottawa: Conference Board of Canada June 1991.

admitió la propiedad extranjera hasta en un 100%, sujeto a la aprobación de la CNIE, suprimiéndose este requisito desde 1989. El instrumento normativo vigente de la IME es el Decreto de diciembre de 1989, que reemplazó al de 1983. Su texto alienta la desregulación y promueve la simplificación administrativa; se ofrecen trámites en SECOFI en una "ventanilla única". Por otra parte, compromete el empeño oficial por mejorar la infraestructura para las plantas, ampliándose además el acceso a las ventas al mercado doméstico del 20% al 33%, simplificándose los requisitos para su ejecución, como que la planta exportadora mantenga una cuenta de divisas (o balanza de pagos) positiva.

(Véase Decreto de la Industria Maquiladora de diciembre de 1989)

MARCO ARANCELARIO DE OPERACIÓN

La contigüidad del mercado de EU a México supone bajos costos de transporte, administración e inventarios, propiciando que casi todo lo que las maquiladoras "producen" se dirija a EU. Los insumos de procedencia extranjera reciben tratamiento de exención arancelaria siempre que el producto final, fruto de partes ensambladas temporalmente importadas y fiscalmente denominadas "importaciones temporales", sea exportado. Para fortalecer la dispensa arancelaria, se incluye la descarga impositiva a la maquinaria y equipo importados, empleados en los productos maquilados. Los estímulos fiscales mexicanos se retroalimentan con los de EU. Las empresas de la IME reciben trato favorable, conforme a su SGP, beneficiándose además de su Sistema Arancelario Armonizado (SAA). Bajo el SGP, se eliminan aranceles aunque existen restricciones, si se afectan "industrias sensibles"; sin embargo, en el SAA, la IME recibe más ventajas que bajo el SGP. Las fracciones 9802.00.60 y 9802.00.80 (anteriormente 806.30 y 807.00), del código aduanal de EU, excluye de valoración aduanera a la porción del valor de los artículos importados considerados como mercancía terminada estadounidense. Los productos elegibles causan aranceles únicamente al valor agregado mexicano y a los componentes o partes procedentes de México o de cualquier otro país.

El esquema arancelario que la norma, define a la IME como actividad ensambladora de exportación con destino preferente hacia EU. Productos primarios e intermedios ingresan en México, libres de impuestos, pero el importador se compromete a garantizar que la mercancía final se exporte, o devuelva al exterior, pudiendo ingresar al mercado mexicano volúmenes marginales. Se permite la propiedad hasta en 100% de la planta maquiladora, pudiendo participar empresas nacionales o de capital mixto.

Durante la década anterior a la negociación del TLCAN, las maquiladoras crecieron de 620 en 1980 a casi 1900 en 1990. El personal ocupado se elevó de 100,000 a 450,000 para el mismo periodo, estimándose un crecimiento hasta de 600,000

para la década de los noventas. La exportación de productos maquilados se disparó de casi 2.5 millones de dólares en 1980 a 10.1 mil millones de dólares en 1990. Los insumos importados en 1988 fueron por 7.8 mil millones de dólares, incorporando además un valor agregado neto de 2.3 mil millones de dólares, equivalente casi por entero a mano de obra mexicana. Este monto representa casi un tercio del valor agregado de todas las exportaciones de manufacturas mexicanas. (Hufbauer y Schott 1992).

Los procesos de ensamble de la IME se concentraron en 1989, en términos de valor agregado y empleo, en las siguientes industrias: componentes electrónicos con 105,000 trabajadores, equipo de transporte 94,000, maquinaria eléctrica 67,000 y la industria textil y del vestido 42,000. Las plazas con más plantas son: Tijuana, B.C.N. Ciudad Juárez, Chih. y Mexicali, B.C.N., aunque también se expande la actividad a ciudades del interior, incluyendo Monterrey, N.L. y Guadalajara, Jal. (Hufbauer y Schott, 1992).

5.1.3. LAS MAQUILADORAS EN EL ÁMBITO DEL TLCAN

La inclusión de la IME en el TLCAN propició acalorados debates; la cuestión central fue que el Tratado mismo fuera interpretado como una extensión del concepto de maquiladora hacia toda la economía mexicana, sirviendo con su abundante y barato factor laboral al mercado de consumidores de EU, con el apoyo del capital transnacional, norteamericano, europeo o asiático. Esta perspectiva tuvo partidarios y detractores.

La SECOFI publicó en octubre de 1992 el folleto "La Industria Maquiladora y el Tratado de Libre Comercio"⁴⁶ exponiendo sintéticamente la relación entre la IME y el TLCAN, en cuyo texto no existe sección o artículo específico dedicado a este sector. A través del documento, la SECOFI califica a la IME como "la vanguardia en el proceso de globalización de la industria mexicana" siendo el instrumento de "esquemas de producción compartida". Se advierte que el Gobierno Federal ofreció que "en el TLC se lograrían reglas favorables para la preservación y desarrollo de la IME". Asimismo, se anuncia que vía el TLC, "no solo se mantiene sino se amplía el potencial que tiene esta industria".

Se definen dos etapas para la IME. La primera comprende los primeros siete años (1994-2000) y la segunda desde el año octavo, (o sea desde 2001). Durante el primer periodo la IME operará bajo el mismo marco normativo, aunque se beneficiará de algunos nuevos estímulos. Al transcurrir el segundo habrá un mecanismo de devolución de impuestos y la plena liberalización.

⁴⁶ Véase el documento de referencia.

Los beneficios del primer septenio incluyen: a) la desgravación gradual de productos de la IME; b) la eliminación de requisitos de balanza de pagos equilibrada y de cumplimiento de grados de integración, así como la necesidad de permiso gubernamental para ventas en el mercado nacional, permitiéndose que en el primer año (1994) cualquier empresa pueda vender hasta el 55% de sus exportaciones en México, margen que se deja liberado desde el octavo (2000); c) las maquiladoras textiles y del vestido gozarán de la supresión de cuotas, si sus productos son oriundos de la zona TLCAN o si se exportan a EU bajo "régimen especial", pudiendo eliminarse gradualmente si no cumplen con estas condiciones; d) las maquiladoras automotrices independientes de las empresas automotrices terminales se considerarán como proveedores nacionales, recibiendo los beneficios del Decreto Automotriz; y e) las maquiladoras que califican para el SGP y cumplan las RO del mismo o del TLCAN disfrutarán de la inmediata liberalización arancelaria.

Las ventajas del octavo año en adelante incluyen: 1) la devolución de impuestos a las empresas de la IME, de acuerdo con el menor valor del total de los aranceles a la importación pagados en México por los insumos incorporados al producto final, o bien, con el valor total de aranceles pagados en EU o Canadá por la importación del producto final que se exporta de México; 2) a los insumos no incorporables no se les aplicará el esquema de importación temporal; 3) las empresas que cumplan con las RO se beneficiarán de la eliminación, en los plazos negociados, de los aranceles aplicables sobre el IVA generado en México; 4) los productos de la IME seguirán gravados con aranceles, de acuerdo con un porcentaje de la parte del valor del bien, que no se originó en los países TLCAN.

SECOFI advierte que "no existe cláusula alguna que obligue a la eliminación del régimen de la IME", y añade que "más aún, el Gobierno de México mantiene su compromiso de continuar fomentando la competitividad de estas empresas". Se subraya el propósito de preservar el régimen de excepción en materia de IED en el sector, así como el empeño de "revisar cuidadosamente la estructura arancelaria que se aplica a las importaciones de insumos, maquinaria y equipo que las maquiladoras realizan de terceros países". Queda como principal tarea gubernamental "el preservar el atractivo que esta forma de organización industrial tiene para las empresas que operan en el ámbito internacional (...) se trata de asegurar que México atraiga inversiones de terceros países al sector maquilador".

Según la SECOFI, vía el TLCAN, la IME se beneficia de los acuerdos logrados en otros sectores⁴⁷, como son el textil, el automotriz, el de comunicaciones, y las facilidades migratorias para el personal de negocios, además de otros. Sin embargo, lo que esa dependencia destaca es la disposición oficial para preservar al sector industrial del

⁴⁷ El desarrollo de la IME, por su origen natural en la IED, ofrece el marco de referencia global, consistente en que sus requerimientos prevalezcan sobre los objetivos de la política nacional de industrialización.

ensamble, que pesa más económicamente por generar divisas, que por su importancia relativa en el empleo total o en la composición del PIB.

5.1.4. LAS MAQUILADORAS COMO PARADIGMA DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE MÉXICO INTEGRADO A AMÉRICA DEL NORTE

La IME favorece la globalización de la industria mexicana. De 1983 a 1991, generó divisas a un ritmo de crecimiento anual del 25.5%, pasando de 818 millones de dólares a 4,200 millones de dólares y contribuyendo, en el último año, con el 8% del total de ingresos de la cuenta corriente de la balanza de pagos, erigiéndose como la segunda fuente generadora de divisas, después del petróleo. Al dejar de ser un paliativo al desempleo, como se le concibió en sus inicios, se convierte en base industrial permanente y paradigmática, como modelo productivo que tiende a permear a la actividad industrial manufacturera.

La conversión de la IME en plataforma de estímulo industrial y económico en México ocurrió en la década de los ochentas, cuando se aceleraba la integración económica a América del Norte. Se sufría la crisis del endeudamiento externo, el peso se devaluaba y el empleo se abarataba, incrementándose su oferta en la producción maquilera. La IED en la IME no propició un incremento neto de la riqueza nacional sino más bien un cambio cualitativo en el proceso productivo de industrias pujantes como la electrónica, la automotriz y la de autopartes. (Kopinak 1994). El Decreto de 1989 reconocía que la IED en la IME era el medio principal de inserción de la economía mexicana en la economía global; se haría borrosa la distinción legal entre maquiladoras y otras plantas de ensamble parcial. Mónica Gambrell (1995) advierte que el gobierno deseaba preparar el clima para un ambiente de libre comercio, que dio sus frutos en el TLCAN. Se gestaba "de jure" un enclave económico capaz de actuar bajo reglas plenas de liberalización, que había probado su eficacia "de facto".

Las perspectivas de la IME como enclave liberalizante dependen de la presión de sus dos generaciones. En la medida en que la primera domina, el poder de arrastre de la segunda es insuficiente para involucrar a la industria nacional en procesos de producción compartida que mejoren la suerte de la economía nacional.

Aunque en mayo de 1992 había 2,063 maquiladoras que empleaban a 500,664 trabajadores, o el 17% del empleo total manufacturero (según SECOFI), la IME distaba de ser el corazón de la economía, aunque su papel de segunda fuente generadora de divisas le otorgaría una posición estratégica en los ámbitos del comercio exterior y de la IED. La más pronunciada dependencia del sector externo sugiere la tendencia hacia la maquiladorización de la economía mexicana, o a una forma de organización industrial

que paradójicamente se sustenta en la desindustrialización y la depauperación de la mano de obra.

Jorge Calderón (1991) advierte la presencia de dos procesos simultáneos. Por un lado, la apertura comercial desde los años ochentas está aniquilando a las industrias domésticas, localizadas en el triángulo que forman México, D.F., Guadalajara, Jal. y Monterrey, N.L., y que alguna vez empleó a 2.5 millones de trabajadores, cuya actividad engranaba al mercado interno y estimulaba el empleo y el salario; y por otro, las nuevas plantas de la IME, localizadas sobre todo en la frontera norte, proveedoras de menos empleos que los perdidos, siendo poco calificados, pobremente remunerados y contribuyendo al adelgazamiento del mercado interno.

La IME ha sido factor de éxito relativo en la zona fronteriza norte; su presencia ha contribuido al distanciamiento de esa región de la ciudad de México, acercándola a la influencia socioeconómica, cultural, e incluso política de EU. Su fuerte impacto desnacionalizante, lo refuerza su condición de enclave exportador, al no formar parte integral de la economía mexicana. La fragilidad de su dependencia de la baja remuneración del empleo que utiliza y de las corporaciones transnacionales que lo explotan, la convierten en una actividad económica muy volátil, cuya permanencia se sujeta a la baja productividad que la atan a México.

Las perspectivas de la IME, más allá del TLCAN apuntan hacia su paulatina supresión formal. Cuando se liberalice completamente su tráfico mercantil, la IME dejará de existir "de jure", aunque ello no anule la expansión de procesos de producción compartida de la gran "fabrica global" de su condición "de facto". La eventual abolición formal de la IME no cancela ni su existencia ni el sendero de su vinculación al resto de América del Norte. La estrategia de integración continental, se está basando en una industrialización cada vez más compartida, de la que la IME no puede abstraerse. Las maquiladoras no desaparecerán "de facto", aunque su tendencia a diseminarse le impongan al país el dilema de irse convirtiendo en una gran maquiladora tradicional (de la primera generación) o tener la capacidad de modernizarse, propiciando su participación en procesos de coproducción o en maquiladoras que involucren a otros agentes económicos nacionales, además del factor trabajo.

5.2. EL FACTOR HUMANO: EMPLEO Y MIGRACIÓN TRANSMISORES DE LA INTEGRACIÓN SILENCIOSA

El aprovechamiento de la mano de obra, la ventaja comparativa mexicana ante el TLCAN, se expresa como eslabón de integración del mercado continental en dos vertientes: su explotación en México al servicio de inversiones (de propiedad nacional o extranjera) orientadas a la exportación a los países del área, y su tránsito hacia el

mercado de trabajo de EU. La actividad laboral en ambas direcciones, ya sea en la forma de empleo doméstico o de las expectativas de encontrarlo allende la frontera norte, plantea cuestionamientos trascendentales, que van más allá de la dimensión económica de sus repercusiones.

Las pronunciadas asimetrías del trato al trabajo, entre México y sus vecinos y socios, involucra fenómenos que afectan varios planos de sus relaciones con ambas naciones, pero de manera prioritaria con EU. Aunque el empleo doméstico y la migración recibieron un tratamiento diferente para la autorización legislativa del TLCAN en Washington, ambos resultaron excesivamente polémicos. Mientras que el empleo, junto a la ecología, se desahogó en un apéndice del TLCAN, referido a condiciones laborales, la migración resultó el tema prohibido, vetado por EU desde el inicio del proceso negociador, aunque subrepticamente canjeado como tema ausente con el control formal de los recursos energéticos por parte de México.

Pese a los escrúpulos de preservación de su entorno laboral y del control de sus fronteras, EU no ha sido capaz ni de influir para aminorar la atracción del empleo barato mexicano, ni para frenar a los mexicanos que esperan encontrar empleos mejor pagados penetrando en su territorio. La repercusión de ambos fenómenos implica una severa tensión a su supremacía económica y a su seguridad territorial, generando en México fuentes de conflicto y presión política y económica.

El libre comercio desata fuerzas que activan intereses contrapuestos, cuando sus protagonistas mantienen relaciones asimétricas. La abundante corriente de capital, que se expresa en forma de IED, y fluye de norte a sur en América del Norte, se cruza en el camino con el flujo humano de mano de obra excedente, que transita de sur a norte. Mientras que a aquélla le atrae el bajo nivel de remuneración al trabajo, éste es expulsado por rechazarlo.

Los rasgos centrales del tratamiento del factor trabajo en el TLCAN son la tendencia a su desregulación en México y el predominio de la visión unilateral de EU ante la migración mexicana. La desregulación del mercado laboral, mediante la flexibilización de su disponibilidad, propicia el abatimiento salarial, sin afectar la productividad. El tratamiento unilateral de la migración mexicana a EU, además de implicar una postura inapropiadamente sesgada e ineficaz, supone la ausencia de acuerdos que dejará una fisura permanente en las relaciones entre México y EU, que se irá soldando por la presión de las fuerzas de la integración en la región.

5.2.1. LA DIMENSIÓN LABORAL EN LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE

El comercio del factor trabajo mexicano es el elemento de mayor tensión en la integración de América del Norte; Canadá y EU no enfrentaban conflictos laborales al negociar con México el TLCAN. Los riesgos de un comercio más libre entre dos naciones ricas exportadoras de capital, en forma de IED, y otra pobre que además de importarlo, exporta abundante empleo, mediante bajos salarios y mano de obra migrante, propició controversias y presiones, entre los países más expuestos a la fricción económica de estos flujos. Aunque se trataba de una cuestión bilateral entre EU y México, el rigor del debate doméstico fue más intenso en aquel país.

La fuerte dependencia mexicana del comercio y la IED de EU hace que el empleo que generan afecte a sus economías. El impacto de la mano de obra mexicana en la producción de los bienes que produce ha sido fuente de preocupación en EU. La duplicación de las exportaciones de ese país a México entre 1986 y 1990 creó 164 mil empleos y casi 60% de la IED en México tuvo el mismo origen, inyectando 9400 millones de dólares en 1990. En sentido opuesto, la baja participación de México en el comercio exterior y la IED en suelo de EU, hacen del empleo un factor más significativo desde la perspectiva de la importancia de EU para México. (Schoepfle 1992).

Aunque los conflictos del empleo en el TLCAN se ubican prioritariamente en la relación entre EU y México, Canadá no es insensible a su presión, dado el atractivo de los bajos salarios mexicanos para la IED de EU en la IME. La preocupación principal de Canadá por la mano de obra mexicana, radica en su influencia en la industria germinal del TLCAN, la automotriz. En vísperas del proceso negociador, Richard Martin (1991) advertía que aparentemente el TLCAN tendría mínimos efectos para Canadá, país que entonces exportaba 400 millones de dólares en mercancías a México, del que importaba 1,700 millones de dólares. Sin embargo, casi todas las exportaciones de manufacturas mexicanas hacia el país boreal son de transnacionales de EU y Japón, que maquilan en México productos automotrices que se aprovechan del AUTOPACT.

La plataforma exportadora de la IME se sitúa en el corazón del debate de la cuestión laboral en el TLCAN, constituyendo un sendero de explotación de la ventaja comparativa mexicana y una muestra de las condiciones de su adecuación a un mercado más libre. Al revisar las objeciones que se opusieron a la mano de obra mexicana, al negociarse el TLCAN, se advierte el carácter ejemplar que la IME proporcionó, pues la forma como dispone del factor trabajo ofrece una nítida muestra de la suerte que enfrenta la principal fuente de riqueza del capital. El empleo del trabajo barato se convierte en el elemento discordante cuya baja remuneración provoca la polémica entre el empeño por preservarlo y el reto por esquivarlo, sin que importe la necesidad de revalorarlo.

5.2.2. EL MERCADO DE MANO DE OBRA MEXICANA

A) LAS OBJECIONES DEL NORTE AL EMPLEO BARATO DEL SUR

Desde la lucha por el Fast Track, el principal temor de EU al TLCAN fue la fuga de empleos en favor de México. La objeción se basó en tres factores que se retroalimentan: 1) la competencia comercial con México se basa en salarios bajos, 2) México aplica inadecuadamente su reglamentación laboral y 3) el medio ambiente no es respetado, según estándares internacionales. Estas tres consideraciones propiciaron los Acuerdos Paralelos del TLCAN.

En Canadá la preocupación laboral se fundamentó en el riesgo del daño indirecto de las importaciones, desde EU, de productos ensamblados en México. Richard Martin (1991) advierte que si en la dinámica de la formación de bloques regionales, en el caso de América del Norte, han de desplazarse actividades intensivas en mano de obra de salarios bajos hacia México, quedándose en los países del norte empleos más productivos y de mayores salarios, no existe la evidencia histórica de que esto esté ocurriendo sin riesgo de desempleo para los trabajadores de los países donde el trabajo es más caro.

Entre las objeciones sobre el empleo mexicano en el TLCAN, destacan las siguientes: 1) aumentarán las privaciones económicas de los trabajadores de EU ayudando muy poco a los trabajadores de México; 2) es riesgosa la relación inédita de integración entre un país en desarrollo y dos de los más desarrollados del mundo con pronunciadas diferencias salariales y de condiciones laborales; 3) la IME ofrece el escenario potencial del TLCAN (alta explotación obrera, sin sindicatos auténticos y condiciones laborales inestables, inseguras y de muy bajos salarios); 4) la calidad del medio ambiente empeorará en la frontera norte de México; 5) la eliminación de barreras comerciales de EU propiciará el acceso a ese país de productos de origen ajeno al TLCAN, mediante las inversiones asiáticas en México; 6) el TLCAN no frenará la migración ilegal a EU aunque genere empleos en México (Shoepfle 1991).

Los temores por su impacto en el Norte han motivado numerosas proyecciones sobre las consecuencias laborales del TLCAN. Aunque los resultados varían, en la mayoría de dichos estudios se vislumbran efectos positivos para EU repercutiendo en incrementos en las exportaciones, la producción y la creación de empleos. (USITC 1991, IERF 1990, Hinojosa Ojeda y Robinson 1991). Algunas estimaciones sugieren que el TLCAN podría generar hasta 63,000 empleos en diez años en EU (IERF 1990). Sin embargo, la suerte de la actividad económica de ese país no será homogénea; los

sectores con más pérdidas laborales serán los que compitan con procesos productivos intensivos en mano de obra de mediana o baja calificación.

Para enfrentar la amenaza del empleo barato mexicano las economías de Canadá y EU han activado programas de ajuste laboral, siendo más agresivos en Canadá, por lo menos hasta la suscripción de los Acuerdos Paralelos. (Hufbauer y Schott, 1992). El objetivo es prevenir el desplazamiento de procesos que demandan más mano de obra hacia el socio pobre del TLCAN. En la medida en que la brecha tecnológica se profundice, propiciando que la productividad del empleo mexicano siga siendo inferior, el nuevo modelo de división internacional del trabajo en la economía del bloque norteamericano le asignará al país más rezagado su condición de ensamblador de bajo costo, quedando suprimida la competencia entre los sectores de baja productividad, residuales en los países del norte y mayoritarios en México.

B) LA TENDENCIA DEL SUR A PRESERVAR BARATO EL EMPLEO

Las aprensiones de Canadá, y sobre todo de EU, por los bajos salarios de México no causaron reacciones oficiales de reclamo en México. Al negociarse el TLCAN, se solapó la conveniencia de preservar tan atractiva ventaja comparativa. Las perspectivas de mantener bajo el costo laboral coadyuvan a la inercia del curso de la política económica hacia la desregulación de todos los mercados.

La realidad laboral mexicana, al negociarse el TLCAN, se expresaba en una población trabajadora de casi 30 millones de personas, de las cuales 9.5 millones estaban sindicalizadas. (US Department of Labor, Background Notes: México, May 1990, cita de Hufbauer y Schott 1992). Sus condiciones son diversas, complejas y contradictorias. La crisis económica ha deteriorado su poder adquisitivo, lanzando al desempleo a más de 10 millones de personas (Reforma 10 de enero de 1996). Por si los efectos corrosivos de la crisis no bastaran, el movimiento obrero enfrenta los efectos de desmovilización y abatimiento por la irrupción del capital transnacional y del repliegue del corporativismo estatal.

La tendencia al crecimiento de la IME y la decadencia del sindicalismo corporativo, encarnado en la CTM, son dos expresiones del proceso de desregulación y de nuevas relaciones industriales, que determinan el perfil actual del factor trabajo en México. Aunque la mayoría de los sindicatos está afiliada al PRI y ha servido estratégicamente a su proyecto autontario, subordinando al partido su margen de acción autónoma, la orientación neoliberal de la política económica ha mermado la alianza de control social. La reversión nacionalista de un Estado contraído se ve paulatinamente reforzada por el rigor de los ajustes del mercado, a través de la desregulación a la IED y el desmantelamiento del control estatal de los últimos bastiones de la empresa pública como PEMEX y la CFE.

Bajo la presión del capitalismo global, el esquema tradicional de control del trabajo se ve cuestionado, tanto en su función política de pilar de un tipo corporativo de régimen, como en su función social de protección paternal del obrero. El corporativismo y el proyecto de modernización son incompatibles. Resulta insostenible, bajo el nuevo esquema de producción globalizada, la poca flexibilidad de un modelo de relaciones industriales centralizado y basado en una relación clientelista entre sindicatos y trabajadores.

Como Bizberg (1993) lo ilustra, la reestructuración económica del aperturismo depaupera a la clase obrera mexicana. Tanto empresarios como gobernantes tienden a auspiciar el debilitamiento de los sindicatos. Ha surgido un proceso de flexibilización que implica la creación de zonas de virtual desregulación sindical, donde el capital (sobre todo extranjero) no encuentra resistencia laboral organizada, como en la IME. En otras industrias, se advierten procesos de desregulación o de flexibilización que debilitan al sindicalismo para resistir el abatimiento de sus salarios y el deterioro de su entorno laboral.

Los costos del nuevo sindicalismo⁴⁸ no solamente repercuten en las condiciones del bajo salario, sino además en el riesgo que para el sistema político implica la pérdida de su control. La articulación entre lo laboral y lo político-estatal, que en México implicó sobre todo el corporativismo y el control político sindical, podría revertirse en luchas laborales politizadas, de continuar el apoyo gubernamental a los intereses del capital. Los grados variables de desregulación habrán de reflejar la polarización obrera, entre un sector industrial dinámico y moderno, cuya flexibilidad laboral no supone la traducción fiel entre la productividad y el incremento salarial como en la IME, y otro tradicional de tecnología artesanal y relaciones laborales rígidas, incapaz de adaptarse a las demandas de la manufactura flexible y de competir en el mercado exterior.

5.2.3. LA DIMENSIÓN MIGRATORIA EN LA INTEGRACIÓN NORTEAMERICANA

El desplazamiento humano más significativo en América del Norte es el que emigra de México a EU por motivos preponderantemente económicos. Aunque de los impactos migratorios en América del Norte, Canadá no esté del todo ausente, las fricciones que propician afectan conflictivamente a sus vecinos del sur. La migración es cuestión prioritaria en la agenda bilateral de las relaciones de México con EU. La disparidad económica entre ambos países motiva la traslación de flujos humanos de sur a norte. La brecha de su vecindad, propicia un peculiar mercado de mano de obra

⁴⁸ El nuevo sindicalismo, caracterizado por la flexibilización del mercado laboral, no es inmune a los conflictos sociales potenciales inherentes a su esencia, sino que, por el contrario, está inoculado por estos.

barata, cuyo precio en el norte supera a su deprimida cotización en el sur. Se trata de un tipo de transacción marcado por el estigma de la discriminación, que depende de la condición del inmigrante mexicano ante las leyes estadounidenses.

La migración de México a EU es un fenómeno complejo a cuyo origen económico se suman causas sociales, políticas o culturales que van más allá de la procuración de un mejor empleo. Una red de conexiones humanas estimula al emigrante mexicano a buscar un nivel de vida superior, impulsándolo a cruzar la frontera, a costa de violentar el orden legal estadounidense o de su propia vida. La tensión que implica para la relación de ambos países lo convierte en una espinosa cuestión. Por afectar directamente a seres humanos, sujetos a la represión, los flujos migratorios activan agresivas reacciones asimétricas y unilaterales, enmarcadas en el sensible ámbito de la soberanía y la seguridad nacional entre los dos países.

En el contexto de la formación del bloque económico en América del Norte, la cuestión migratoria resultó ineludible. A pesar de la proscripción de jure, por parte de EU, para debatirla al negociarse el TLCAN, se plasmó en el Capítulo XVI sobre Entrada Temporal de Personas de Negocios, que comprende a Visitantes de Negocios, Comerciantes e Inversionistas, Transferencia de Personal (Calificado) y Profesionistas, categorías que excluyeron la migración masiva subrepticia, cuyo tránsito es uno de los tópicos de mayor querrela de EU con México.

LA DINÁMICA DE LOS FLUJOS MIGRATORIOS

La migración indocumentada es un fenómeno estructural de índole fundamentalmente económica que se inserta en la dinámica del mercado internacional de mano de obra (Bustamante 1990). De la integración económica entre México y EU se desprenden condiciones de demanda laboral en el norte, que se corresponden con las de oferta de mano de obra en el país del sur. El nexo establecido es ineludiblemente bilateral, cuyo tratamiento unilateral desatiende su naturaleza de expresión demográfica estructuralmente compartida.

A pesar del predominio aparente de los factores económicos de su estímulo, éstos no son ni los únicos ni los prioritarios. Diversas investigaciones muestran que los migrantes indocumentados no provienen de las regiones más pobres ni de los sectores más rezagados de México; muchos de ellos no estaban desempleados al cruzar la frontera (Samora 1971, Bustamante y Martínez, 1979, Corona y Ruiz 1980). La diferencia salarial es la principal fuerza magnética que estimula el fenómeno; a mayor brecha habrá más incentivos para la búsqueda de trabajo en EU. (Reynolds 1979).

Diversos analistas advierten tres géneros de factores que determinan la naturaleza y caudal de la migración de México a EU (Alba 1993, Bustamante 1990). Además de las razones económicas (empleo, los salarios e ingresos, relaciones comerciales y la integración económica), están presentes los factores sociales y políticos; dependiendo aquéllos, de los nexos familiares y sociales en la comunidad de procedencia y la de destino, y éstos de las políticas migratorias de cada país.

Aunque la migración mexicana a EU sea un fenómeno de viejo cuño, se estimuló hace poco más de medio siglo, cuando el PB de 1942 echara las semillas humanas de su actual estructura. El perfil estadístico, previo al inicio del TLCAN, refleja que para 1990 la población estadounidense de origen mexicano era de 13.5 millones, de los cuales entre 4 y 5 millones nacieron en México; esta comunidad representa el 5.4% del total de la población de EU, monto muy abultado comparado con el 0.3% de hace 50 años, en 1940. (Hinojosa y Robinson, 1992).

La trascendencia de la creciente interdependencia de los mercados de trabajo de EU y México, se aprecia en la participación de la fuerza de trabajo mexicana en ese país, así como en el significado de esta población respecto al total de la fuerza de trabajo en México (Alba 1993). En 1990, los trabajadores mexicanos en EU sumaban 4.6 millones (3.6% de la fuerza laboral de ese país) mientras que los trabajadores de origen mexicano ascendían a 8.7 millones (6.9% del número total de empleados en ese país). En 1940, la población trabajadora mexicana era insignificante y la de origen mexicano apenas se acercaba al 1%. Por su parte, en 1990, los 4.6 millones de trabajadores mexicanos en EU representaban el 15% de la fuerza laboral de México. (Hinojosa y Robinson, 1992).

El flujo migratorio mexicano anual es de 60,000 personas que ingresan legalmente a EU contra 150,000 que lo hacen ilegalmente, 100,000 de las cuales esperando conseguir empleo. Los trabajadores temporales indocumentados que anualmente cruza la frontera podría superar el medio millón; en 1991. Las personas aprehendidas de procedencia mexicana superó el millón (Alba 1993). Se trata de un movimiento demográfico impulsado por el imán económico y reforzado por redes sociales entre puntos de origen y destino, así como por las políticas migratorias de EU. (Massey y García, 1987).

La magnitud y densidad del fenómeno migratorio es creciente. A la tendencia tradicional del origen geográfico, ubicado en el centro oeste de México (Guanajuato, Michoacán y Jalisco) se suman contingentes del sur y sureste (Guerrero y Oaxaca) y de la Ciudad de México. Asimismo, el origen y destino sectoriales se ha ensanchado, sumándose al agrícola y rural, los servicios, la construcción y la industria manufacturera. La calidad del empleo incluye ahora a profesionistas que se agregan a grupos de baja preparación laboral.

Como lo señalan diversos analistas (Alba 1993, Bustamante 1990, Driscoll 1992), las políticas migratorias de EU han sido ambiguas; severas y duras, pero inconsistentes;

su inspiración y justificación son la economía, la seguridad nacional y hasta los derechos humanos, pero su aplicación ha sido estacional y totalmente parcial o unilateral. El propósito básico es controlar pero no clausurar el flujo migratorio. (Alba 1993, Bustamante 1990, Driscoll 1992).

En el ámbito político bilateral, Jorge Bustamante (1990) advierte que "hay congruencia entre la asimetría de poder que caracteriza en el nivel microdimensional la relación entre México y EU y la asimetría de poder que caracteriza a las relaciones entre los trabajadores migratorios y sus patrones estadounidenses. Esta asimetría no es un fenómeno casual, sino de factores de desigualdad de poder entre las dos naciones y de procesos históricos del ejercicio de esa desigualdad de los nacionales de un país sobre los nacionales del otro". Existe un estado de máxima vulnerabilidad para los trabajadores migratorios indocumentados, quienes interactúan con los empleadores estadounidenses en un mercado internacional de mano de obra, distorsionado por el ejercicio desigual del poder entre oferentes y demandantes, bajo los esquemas proteccionistas del comercio de trabajo mexicano en EU.

5.2.4. BARRERAS DE PROTECCIÓN A LA MIGRACIÓN INDOCUMENTADA

El comercio de trabajadores mexicanos indocumentados en EU es una cuestión cada vez más espinosa, cuya relevancia se agrava ante la recesión económica o en las coyunturas electorales de ese país. La persistencia de sus flujos, violatorios del orden legal de EU se convierte en afrenta nacional. La disposición política para disminuir o frenar esta corriente humana exhibe actitudes reivindicatorias de la soberanía nacional y de la seguridad territorial. Bajo este marco se inserta lo dispuesto por Washington el 12 de enero de 1996, al decretar el despliegue de efectivos de la Guardia Nacional para contener a ilegales y narcotraficantes hacia territorio estadounidense. (Reforma 13 de enero de 1996).

Las medidas adoptadas en EU contra el tránsito de migrantes indocumentados se plasmaron en la legislación de EU a partir de 1986, bajo la "Ley Simpson-Rodino", oficialmente denominada IRCA (Immigration Reform and Control Act of 1986) y la IA-90 (Immigration Act of 1990). Ambos ordenamientos persiguen estrategias oficiales diferentes, bajo el mismo marco de la política migratoria, mostrando un enfoque unilateral. Mientras que la IRCA pretende controlar la migración indocumentada, mediante un programa de sanciones a empleadores; la IA-90 busca reestructurar el sistema de admisión legal a EU, a través de un programa de amnistía a indocumentados que prueben su estancia conforme a complicadas condiciones. Ambos instrumentos encaran los dos rostros de la migración a ese país, el flujo legal y el ilegal. (Driscoll 1992).

La IRCA se gestó bajo fuerte presión conservadora, cuyos voceros alegaban en la década de los setentas que los mexicanos indocumentados desempleaban a ciudadanos estadounidenses, siendo además una carga pesada en materia de servicios públicos, como seguro de desempleo, salud y educación. Se argüía que los ilegales explotaban a la sociedad extrayéndole más de lo que le aportaban. Los vientos xenofóbicos llegarían al extremo de achacarle al indocumentado la responsabilidad por los horrores del crimen, el narcotráfico y la delincuencia.

Por vez primera, gracias a la IRCA, la contratación de mano de obra extranjera indocumentada suponía sanciones contra los empleadores, resultando insólito su reconocimiento a la contribución económica de los trabajadores no documentados, abriéndoseles la posibilidad de su incorporación legal a EU a algunos de ellos.

La IA-90 establece un sistema de admisión legal al país, dirigido a migrantes temporales, permanentes, con calificación laboral o sin ella. Se ajusta la estructura de cuotas para diversificar y ampliar el origen geográfico, con el fin de ampliar el espectro de países. Con tal fin, se fijan condiciones de visado, con énfasis en la unificación familiar, aún a costa de trabajadores calificados y profesionales, incluyéndose un programa de asilo político, revisándose las condiciones de la deportación. Para fortalecer su obligatoriedad, la IRCA concede mayor poder al SIN (Servicio de Inmigración y Naturalización), además de fijar cuotas anuales de admisión, que van de 700,000 personas de 1992 a 1994 a 675,000 desde 1995 (Washington Post, 26 de noviembre de 1990).

Ninguno de los mecanismos jurídicos, policíacos o militares contra la migración indocumentada mexicana ha tenido el éxito esperado. Aunque técnicamente pudiera sellarse la frontera sur de EU a un elevadísimo costo, las perspectivas de preservarla infranqueable son muy remotas, dada la dependencia de importantes sectores de la economía de ese país de la mano de obra mexicana indocumentada, cuya clandestinidad le otorga la garantía de su baja remuneración, habiéndose establecido rutas sólidas de migración, solapadas por una legislación que pretende ignorar las condiciones de la oferta y actúa selectiva y ocasionalmente desde la demanda, aprovechando las condiciones estructurales de desigualdad salarial, entre ambos lados de la frontera.

5.2.5. LA MIGRACIÓN MEXICANA ANTE EL TLCAN

La relación entre migración y liberación comercial en América del Norte plantea dos escenarios alternativos. En el primero, migración y comercio se conciben como parte de un mismo proceso de acercamiento económico entre las tres naciones norteamericanas. Este enfoque, favorecido por México, valora la libertad a la migración

laboral y comercial como un bien en sí mismo. Bajo esta perspectiva, se planteó que el TLCAN requería liberar el flujo laboral. México abandonó esta postura temeroso de arriesgar otros acuerdos más convencionales en la negociación comercial. Se respondía a la presión de EU de excluir la migración del debate del Tratado. (García y Griego 1993).

Según el segundo enfoque, apoyado por partidarios estadounidenses del TLCAN, la liberación comercial abata la migración indocumentada. El acercamiento comercial de México a EU disminuirá la necesidad del acercamiento laboral. El proceso se expresará al incrementarse las exportaciones mexicanas, producto de elevados flujos de IED que generará empleos productivos en suelo mexicano, traducidos en elevados niveles de ingreso de los trabajadores crecientemente contratados, desestimulados para emigrar. Esta perspectiva optimista establece una relación inversa entre migración y exportaciones mexicanas.

Los partidarios de la migración en la negociación del TLCAN llegaron al extremo de proponer la confrontación entre concesiones migratorias a cambio de las comerciales, o el rechazo a la iniciativa misma del Tratado (Aguilar Zinser 1991). Se trataba de posiciones ajenas al gobierno, que autotánicamente condujo la agenda de negociaciones, ubicadas en sectores de la oposición. García y Griego (1993) analiza las posibilidades de acuerdos migratorios con EU evocando la experiencia del convenio con Canadá, que le permite a México exportar casi 5,000 trabajadores anuales y las experiencias de los antiguos convenios de braceros, que enviaron a más de 4 millones de mexicanos al agro de EU entre 1942 y 1964. Sobre la experiencia con Canadá, advierte las ventajas de un intento de migración administrada. En el caso de los nexos con EU señala que el braserismo fue una experiencia instructiva que involucró a una gran masa laboral y palió el flujo de indocumentados, pudiendo aprovecharse en futuros esquemas de negociación.

La perspectiva que excluye la migración de la liberación comercial, supone que la mejoría de las condiciones económicas del país donde ésta se origina, constituyen el detonador para que su flujo, y sobre todo su vertiente indocumentada, se contraiga. La viabilidad de esta co-relación es discutible, según tres consideraciones críticas. En primer lugar, los efectos del TLCAN no tendrán porqué ser uniformes ni operar en una misma dirección. La liberación del comercio crea oportunidades de exportación en algunas industrias pero una competencia demoledora en ciertos sectores, como el agrícola. En segundo lugar, conviene no exagerar el móvil económico que motiva a los migrantes, dado el peso de factores no económicos en el estímulo de su tránsito, como es el caso de los sociales y específicamente las conexiones familiares. Y en un tercer lugar, se carece de la evidencia empírica confiable para estimar cuánto se frenaría la emigración con un crecimiento determinado en México.

Si el crecimiento económico reduce las presiones migratorias, esto no sucede ni de manera inmediata ni en forma simétrica. Alba (1993) ilustra esta inconsistencia, al

recordar que mientras la economía mexicana se comportó bajo una estrategia cerrada y protegida (1940-1981) el país creció con rapidez y se desarrolló a un ritmo aceptable, sin que el fenómeno migratorio abandonara el paisaje económico, social, político y de las relaciones exteriores del país. Si la migración a EU depende solo de las condiciones laborales en México, medidas en función de niveles de empleo, salarios y brecha económica entre ambos países, entonces los compromisos del TLCAN como motor que revierte su curso resultan formidables.

A juzgar por la actual estructura laboral mexicana, caracterizada por su juventud, su escasa preparación, su baja productividad, su deprimida remuneración y la propagación del subempleo, se avizora un esfuerzo titánico para que el capital extranjero, aprovechando el TLCAN, colabore en la igualación de los niveles salariales y de las condiciones socioeconómicas para que contribuya a desactivar el motor de la migración. Esta descomunal tarea se verá sin duda paradójicamente contrarrestada por la tendencia de las fuerzas económicas que atraen a la IED, cuya consolidación tiende a crear un clima de competencia por mano de obra barata, como estímulo para insertarse en la planta industrial mexicana.

El debate sobre la migración cobra una nueva dimensión, cuando su discusión se desplaza del simple campo jurídico, policiaco o de control militar de la frontera, hacia su connotación social, económica y política, en el ámbito del proyecto de liberalización comercial y financiera del TLCAN. La ineludible polémica sobre los vínculos entre la migración y un mercado de bienes, servicios e inversiones, cada vez más libre y abierto, amenazaba con desbordarse hacia sensibles tópicos metaeconómicos, de manejo inconveniente para el socio dominante de un acuerdo apoyado en asimetrías tan pronunciadas. Mientras que la inclusión de los Acuerdos Paralelos abría la esperanza de pronto abordar la cuestión migratoria en el TLCAN, la disparidad económica cada vez más acentuada acelera la necesidad de atender bilateralmente esta cuestión, entre México y EU.

El mercado laboral de mexicanos hacia EU ha supuesto para el gobierno de México beneficios económicos, al aliviar parcialmente el desempleo e inyectar divisas frescas al país, con consecuencias muy positivas en el desarrollo regional de algunas comunidades pobres de ciertos estados de la república. Asimismo, el flujo humano favorece el debilitamiento de la oposición, al propiciarse una válvula de escape de capital humano potencialmente adverso al sistema autoritario mexicano. Aunque tiende a perderse una mano de obra cada vez de mayor calidad, el saldo neto que su éxodo implica ha sido positivo, en términos del magro bienestar nacional, la estabilidad política que preserva al gobierno del partido dominante y el efecto amortiguador en los pagos internacionales de los dólares que han introducido al país. (Castañeda Enfoque de Reforma 21 de enero de 1998).

A escasos tres años de vigencia del TLCAN, EU recrudesció su política antiinmigrante, durante su última jornada electoral, mientras México sostiene su política

tradicional, manteniéndose al margen de adoptar medidas en cualquier sentido, o lo que es lo mismo, respondiendo con la ausencia de toda política. Si la represión contra el tránsito de mexicanos indocumentados se vuelve muy tensa, las autoridades mexicanas se verán forzadas a adoptar estrategias de presión para llegar a acuerdos razonables con las autoridades de EU que se traduzcan en el reconocimiento estructural del mercado de un factor productivo, el trabajo, que en un escenario liberal debería desplazarse como el capital, pugnando para ello por el reconocimiento tácito de que es la diferencia económica, cada vez más aguda, el principal motor de la movilidad tan desigual entre los factores productivos. Si el capital espera trabajadores baratos de norte a sur, éstos procurarán, de no mejorar su precio, elevar su remuneración migrando de sur a norte.

5.3. EL NARCOTRÁFICO, VEHÍCULO OMINOSO DE LA INTEGRACIÓN

El comercio de narcóticos es el tópico más áspero de la integración de México a América del Norte. Su importancia se desprende de los montos de riqueza que involucra y de las estructuras de poder en que penetra, siendo la manifestación de fuerzas capaces de amenazar la seguridad del Estado. Aunque sus transacciones se realizan en la penumbra de la ilegalidad y el crimen, las repercusiones de la alta densidad de valor monetario de los productos de su tráfico tienen un impacto cada vez mayor, capaz de trascender la vida política, social y económica de los países expuestos a su mercado, afectando las estructuras del orden establecido.

En el narcotráfico, el predominio de EU como país más poblado de consumidores de estupefacientes, resulta una característica estructural, insoslayable para entender su trascendencia. En el contexto norteamericano del comercio de la droga, la marginalidad de Canadá es notoria, determinándose su importancia por el manejo bilateral de los dos polos del mercado que forman México y EU.

En las relaciones comerciales mutuas de narcóticos, el marco en el que ambos países interactúan consiste en la creciente participación de México, como proveedor de enervantes al mercado de EU que se corresponde con su carácter de centro principal de consumo de drogas. El predominio de EU en un mercado tan estratégico no es menos notable que el que ostenta en otros, como los de hidrocarburos, valores financieros, servicios de maquila, contratación de mano de obra, productos alimenticios y automotrices.

La condición de principal destino de todo tipo de narcóticos, le otorga a EU el poder de colosal monoposonio. La naturaleza de la mercancía de este mercado, lo convierte en asunto de seguridad nacional y materia de interés prioritario para el Estado, con delicadas derivaciones en diversos ámbitos que lo mismo afectan a instituciones de

salubridad que de seguridad. El conflicto permanente de la represión de sus actividades, hace del narcotráfico una espinosa fuente de fricciones de la relación bilateral México EU, cuyo manejo, como ocurre con las demás secciones de la agenda mutua, se encuentra marcadamente sesgado en favor de los intereses estadounidenses.

Desde el asesinato del agente de la DEA Enrique Camarena en 1985 hasta la propuesta legislativa de Alfonse D'Amato y Dianne Feinstein en 1996 para vincular la asistencia financiera de apoyo a la crisis de México desde principios de 1995, y el desempeño del comercio en el marco del TLCAN en 1996, las tensiones sobre la droga entre México y EU se han intensificado. A poco más de una década, teñida con la sangre de los asesinatos del cardenal Juan José Posadas Ocampo en 1992, del candidato presidencial priista Luis Donald Colosio y del secretario general de ese partido José Francisco Ruiz Massieu, así como por la del levantamiento armado en Chiapas en 1994, y los escándalos de corrupción, a raíz de la aprehensión de Raúl Salinas de Gortari en 1995 y la detención y expulsión a EU del capo del Cartel del Golfo Juan García Abrego en 1996, la política de represión al comercio de enervantes descubre la tendencia de México a vincularse ominosamente a los intereses estadounidenses. En el funesto escenario de la crisis del poder público en naciones corroidas por el narcotráfico como Colombia, México se vuelve el principal proveedor de EU de las mercancías más protegidas del mercado mundial, quedando sujeto a la presión del gobierno del gran país demandante.

De la disparidad de percepciones sobre un problema compartido de graves consecuencias para la salud pública, como el narcotráfico, se desprenden los desacuerdos en los intentos mutuos de cooperación, bajo niveles diferentes de acción y presión. Mientras que EU lamenta la falta de medidas efectivas de combate, por parte de los países generadores de la oferta de drogas, sin desplegar operaciones efectivas para extirpar su demanda, México debe tolerar la imposición de "certificaciones" que lo califiquen, por hacer lo suficiente en el ataque a los narcos, para merecer la buena disposición política y económica de EU. Se trata de una lucha desigual que, en términos de balance, pareciera servir más a los intereses de los distribuidores finales, que ven solapadas sus actividades con una férrea guerra al exterior de su país, que encarece el valor de su mercancía y amortigua la presión de su persecución.

5.3.1. AMÉRICA DEL NORTE EN EL MERCADO DE NARCÓTICOS

El mercado mundial de la droga ha florecido; a la clandestinidad de su estructura se debe su lucrativa generación de riqueza. Su actividad, basada en el contacto entre productores, traficantes y consumidores de estupefacientes de pronta adicción, acosados por todas las fuerzas de seguridad de los estados, dificulta el estudio sereno y preciso de su evolución. Las estadísticas de origen, tránsito y destino de su comercio

dependen fundamentalmente de los informes proporcionados por las agencias que lo reprimen y distan de la consistencia universal.

PANORAMA MUNDIAL DEL MERCADO

La oferta de drogas se concentra en el mundo subdesarrollado, destacando varios países asiáticos y latinoamericanos, entre ellos Colombia, Perú, Bolivia, Ecuador y México. (Del Villar 1989). En la demanda sobresale la participación de países europeos y preponderantemente la de EU, la nación más poblada de drogadictos del orbe⁴⁹. (Badillo El Financiero 15 enero 1996).

El mercado de narcóticos en América del Norte tiene como características esenciales, la presencia de EU el más importante país demandante del planeta y su vecindad con México su principal proveedor. En esta relación mercantil participan Colombia, Bolivia, Perú y Ecuador, muchos de cuyos productores han convertido a México en la estación final para vender la cocaína andina, en los grandes centros urbanos de su distribución, para su consumo en EU. Aunque el latinoamericano no es el único flujo de narcóticos que penetra en EU, pues también participan estupefacientes asiáticos y de producción doméstica y canadiense, sí es el de mayor volumen, específicamente en los tres productos de mayor demanda: cocaína, heroína y marihuana (Bagley 1988).

ASCENSO DE LA OFERTA MEXICANA

Hasta 1993, Colombia fue el principal centro distribuidor de cocaína que junto a Perú y Bolivia cultiva el 90 % de la coca del mundo. La importancia de Colombia en la producción de cocaína la tiene México en la de heroína y marihuana, siendo más prominente su supremacía en esta última. Según datos de la Agencia Central de Inteligencia (CIA por sus siglas en inglés), México es el principal productor de marihuana del mundo, con un amplio margen de ventaja. Según datos del Departamento de Estado de EU, México produjo 47,500 toneladas métricas en 1989, dejando a EU con el segundo lugar con un volumen de producción entre 5 mil y 6 mil toneladas métricas y a Colombia en el tercer sitio con 2810 toneladas. (El Financiero, Informe Especial 19 Junio 1993). Sin embargo, según la DEA, aproximadamente el 25% de la marihuana

⁴⁹ Aunque EU figure como la principal nación demandante de droga, su distribución al interior de su territorio no ha sido analizada con profundidad, ni desde una perspectiva política, ni policíaca, ni académica, por lo que no es extraña la ausencia de términos tales como: Cartel de California o de Nueva York o de Chicago o de Miami o de Los Angeles o de Washington.

consumida en EU procede de su propio suelo. Se estima que la marihuana estadounidense cubre más del 50% de la demanda de ese país. (El Financiero, 7 de febrero de 1998).

La importancia de México en el mercado de narcóticos se asocia desde sus orígenes a la demanda de EU. En los años cuarenta, se convirtió en gran productor y proveedor de estupefacientes, al responder a la solicitud del gobierno de EU de exportarle morfina y marihuana. La petición generó una creciente corriente de exportación de narcóticos, dando pie a la conversión de México en el canal para el tráfico de drogas de otros países. Bajo el marco comercial, inicialmente legal y posteriormente penalizado, México surtió por varios años el 30% de la marihuana y el 41% de la heroína que ingresaron en EU en los años ochentas. (Comité Nacional de Inteligencia sobre el Consumo de Narcóticos NNIC de EU 1987).

Además de su papel de proveedor de marihuana y heroína producidos en su suelo, México también ha servido de puente de abastecimiento de estas mismas drogas, pero de origen extranjero, y de cocaína sudamericana. El peso de su participación en el mercado de la cocaína ha colocado a México en la supremacía. La decadencia de los cárteles colombianos de Medellín y Cali, acosados por golpes contra sus líderes, ha erosionado el monopolio de las grandes mafias colombianas, cuyo vacío de poder, terror y mercado lo ocupan los cárteles mexicanos de Tijuana, Ciudad Juárez y del Golfo. Los golpes sufridos por el narcotráfico colombiano desde 1993 diluyó su poder, cediendo gran parte de sus operaciones al narcotráfico mexicano, capaz del control del 90% de la cocaína producida y procesada en siete países sudamericanos (Colombia, Bolivia, Perú, Ecuador, Venezuela, Brasil y Uruguay) (El Financiero, 15 de enero de 1996).

Según la DEA, los cárteles mexicanos introducen en EU las tres cuartas partes de la cocaína, entre 560 y 800 toneladas anuales, procedente de Colombia, Perú y Bolivia. El monto anual de las operaciones de cocaína, entre mafias mexicanas, oscila entre 5,600 millones y 12 mil millones de dólares, que se agregan al ingreso generado en producción y contrabando de heroína, marihuana y psicotrópicos. Anualmente, el narcotráfico mexicano moviliza 7 mil millones de dólares, 2.5% del PIB nacional. (La Jornada, 15 de junio de 1995). Se atribuye también a las mafias mexicanas el control del mercado de drogas sintéticas como la metanfetamina. (El Financiero, 14 de febrero de 1996).

LA DEMANDA ESTADOUNIDENSE

La producción y distribución de narcóticos en América Latina, y particularmente en México, cuenta con el respaldo de la gran demanda para su consumo en EU. Como ocurre con las cifras de la oferta que resultan endebles y volátiles, las estadísticas sobre

la demanda son muy especulativas. De acuerdo con la revista Time en febrero de 1990 (El Financiero Informe Especial 19 de Junio de 1993), 14.5 millones de adictos gastan casi 100 mil millones de dólares anualmente en consumir drogas. En cifras referidas por Samuel I. del Villar (1989, cita a Kleiman y Putala 1987) se advierte que en EU hay 23 millones de fumadores habituales de marihuana, 10 millones de consumidores regulares de cocaína, medio millón de adictos al crack, 1.5 millones de consumidores de heroína y entre 1.5 y 2.5 millones de usuarios de otras drogas. Según datos a los que alude María Celia Toro (1990), el consumo de las tres principales drogas en EU es de 20 millones de consumidores de marihuana, 4.5 millones de cocaína y 500 mil de heroína. Según cifras de la Secretaría de Salud de México, que arrojan resultados preliminares de una encuesta nacional sobre consumo de drogas en México, la marihuana ha sido probada al menos una vez por el 2.52% de la población, la cocaína por el 0.28% y la heroína por el 0.09%. Fuentes de más reciente data (El Financiero, 7 de febrero de 1996) revelan que según datos del Comité Jurídico del Senado de EU de 24.7 millones de consumidores en 1979 se pasó a 11.4 millones en 1992 en EU. Sin embargo, los departamentos de salud de las grandes ciudades de ese país revelan un nivel de consumo mayor para 1992: 1.3 millones de adictos a la heroína, de 12 a 16 millones a la cocaína (un gramo a la semana), 40 millones que la han usado al menos una vez y 20 millones de marijuanos.

LOS PRECIOS Y LA CONCENTRACIÓN DE LA RIQUEZA

La principal característica de la generación de riqueza en el comercio de drogas radica en la concentración de las ganancias en los segmentos del mercado más próximos al consumo. Según estimaciones de la Office of Technology Assessment OTA (Oficina de Evaluación Tecnológica) del Congreso de EU, los consumidores de ese país pagaron en 1985, a través de traficantes locales, 2.6 mil millones de dólares en ingresos brutos a los que operan en México, de los cuales, 200 millones fueron a parar a los agricultores mexicanos que la produjeron. En cambio, los narcotraficantes de EU se ganaron más de 30 mil millones de dólares al año por venta al mayoreo, transporte, distribución y venta al menudeo de las mismas drogas. (Del Villar, 1989). Según otros análisis, de cada dólar gastado por el consumidor de marihuana se quedan en EU entre 91 y 93 centavos; en el caso de la cocaína, la cifra fluctúa entre 97 y 99 centavos por dólar, yéndose al exterior el resto de esas proporciones (Reuter y Kleiman 1986).

Dentro del circuito comercial de la droga, se advierte la reducida importancia de los "narcodólares" en el ámbito nacional de países como México. El precio de los narcóticos aumenta durante el proceso de su distribución, sobre todo en territorio de EU; la exportación no es el negocio de las mayores ganancias del mercado, cuya mayor proporción suele "lavarse" en el extranjero. (Toro 1990).

5.3.2. LAS BARRERAS PROTECCIONISTAS AL NARCOTRÁFICO EN AMÉRICA DEL NORTE

Desde una perspectiva económica, el mercado de la droga está marginado del libre comercio. Consideraciones obvias de carácter sanitario y de seguridad social, que se traducen en persecución al tráfico de sus productos, hacen de este mercado el de la mayor plusvalía en toda la economía mundial. Desde una perspectiva política, el narcotráfico promueve acciones de coacción y represión, que generan conflictos entre instancias de autoridad a nivel nacional e internacional, debido entre otras causas a la disparidad de estrategias adoptadas para encararlo como problema social. Dentro de las dificultades resultantes destaca la presión de las entidades de EU para enfrentarse al carácter clandestino del mercado, combatiendo su oferta en territorios extranjeros.

El narcotráfico es un problema de enorme tensión entre EU y México. La vecindad de México, transformado en una década en el principal proveedor de droga, y EU, que se distingue como la mayor fuente de consumo de estupefacientes, plantea un amplio espectro de fricciones que amenazan con desestabilizar los nexos bilaterales.

La génesis de la tensión por el mercado de narcóticos, entre México y EU se sitúa a principios de la década de los setentas. En 1973, el presidente Richard M. Nixon declaró una cruzada mundial contra la amenaza de las drogas, que desde los años sesentas se arraigaban como ingrediente evasivo de la juventud estadounidense.

La estrategia antidrogas de Nixon se hizo concreta, cuando en 1973 se fundó la DEA, inserta en el Departamento de Justicia, y principal organismo responsable de investigar las violaciones a la Ley Federal de Estupefacientes, con autoridad para investigar el tráfico de drogas en el extranjero, en cooperación con los gobiernos de otras naciones. La DEA es el "puño cerrado" de la diplomacia y la política de EU dentro y fuera de sus fronteras. Si el FBI (Federal Bureau of Investigations) lleva a cabo actividades de inteligencia dentro de ese país y la CIA es la encargada de hacerlo fuera, la DEA cuenta con la venia para actuar dentro y fuera y sus actividades tienen repercusiones en los campos de la política, la diplomacia y el sistema judicial de EU y de los cuarenta países en donde actúa (El Financiero, Informe Especial 19 de junio de 1993).

Dentro de sus funciones, la DEA concentra los esfuerzos de sus agentes para apoyar a las agencias policiales y ejecutoras de la ley en EU y en el extranjero; maneja un sistema nacional de inteligencia en narcóticos; regula la fabricación y venta de drogas lícitas; y capacita a funcionarios ejecutores de la ley, quienes enfocan cada vez más sus actividades contra los capos de los grandes cárteles. Entre 1975 y 1985, la DEA entrenó a 25 mil extranjeros, para realizar actividades antidrogas.

A raíz del asesinato de Enrique Camarena, el gobierno de EU endureció su política antidrogas, presionando más a los polos de la oferta, particularmente a México.

Así surge en octubre de 1986 la Ley Contra el Abuso de Drogas que, entre otras importantes disposiciones, exige al presidente de EU certificar que los países productores "cooperan plenamente" en la guerra contra las drogas, so pena de no recibir "ayuda" financiera, quedando obligados sus representantes a votar contra los préstamos bancarios multilaterales a dichos países. La Ley además niega cuotas de azúcar e impone aranceles hasta de un 50% a las exportaciones de países, cuyos programas contra los narcóticos no fueron considerados adecuados por el presidente. Asimismo, faculta al Congreso para que, mediante resoluciones conjuntas, anule la certificación presidencial, aunque éste todavía puede contraatacar justificando su otorgamiento por razones de "interés nacional" (Treverton 1989).

5.3.3. EL NARCOTRÁFICO ANTE EL TLCAN

La principal característica de la política exterior mexicana frente a las drogas consiste en su subordinación a la presión de EU, que ubica como la cuestión focal del narcotráfico al consumo excesivo de estupefacientes de procedencia extranjera, en cuya producción y distribución México se ha involucrado de manera prominente. El tráfico de drogas es el problema de mayor fricción bilateral, opacando en importancia al de la deuda externa o la migración indocumentada.

Las acciones de México y EU frente al problema de las drogas son desproporcionadamente asimétricas, acomodándose siempre a la presión de las iniciativas de EU. Los grados de represión a la producción y tráfico desde México, no se corresponden con los que en EU se ejercen contra narcotraficantes y drogadictos. La inconsistencia entre el tratamiento a la oferta mexicana y a la demanda estadounidense es la principal fuente de fricción que estas transacciones propicia. De la disparidad, emergen los desacuerdos y el sustento lucrativo del mercado, abonado por la corrupción de su clandestinidad.

Según Samuel del Villar y Gregory Treverton (1989), México ha seguido las políticas antidrogas de EU con mayor fidelidad que ningún otro país. Sin embargo, la lealtad ha resultado muy onerosa para su seguridad nacional. La erradicación de las drogas se ha convertido en una importante misión del ejército mexicano, que destina la quinta parte de sus 125,000 elementos al combate al narcotráfico, dedicando la tercera parte de su presupuesto. De 1987 a 1995 más de la mitad del presupuesto de la Procuraduría se utilizó en luchar contra las drogas⁵⁰ (La Jornada, 19 de junio de 1995).

⁵⁰ Tan "ejemplares" acciones de la guerra antidrogas, hicieron declarar al entonces procurador Sergio García Ramírez, en 1986, que "ningún otro país en el mundo hace tanto por la juventud de EU como México" (New York Times 20 de octubre de 1986).

La ventaja de exportar estupefacientes a EU resulta marginal, en términos del precio que pagan los consumidores, quienes dejan en ese país el grueso de la ganancia del mercado. Los beneficios relativos del ingreso de divisas por estas ventas se van reduciendo por el alto contenido de bienes importados que acompaña al narcotráfico, así como por los patrones de consumo e inversión de los traficantes. Al problema oneroso del gasto en la lucha contra las drogas, se suma lo ominoso de la subordinación para cumplir con ella. México ha tenido que adaptarse a las expectativas de EU, teniendo que someterse a los escrutinios de la DEA, para aprobar las "certificaciones" anuales. Entre la imposición del espionaje de la DEA, cuyo radio de intromisión puede ir más allá del ámbito de los narcóticos, y la necesidad de evitar la "descertificación", con todas las repercusiones económicas que pudiera implicar, México se ha visto forzado a ajustar su relación bilateral con EU en función de las perspectivas y expectativas de Washington.

Los riesgos de la lucha contra el narcotráfico en México se magnifican ante la integración de un mercado más libre con EU. La independencia de la Ley Antidrogas de 1988 del TLCAN le permite prevalecer sobre el espíritu del Tratado. La necesidad de México de siempre mantenerse "certificado", requiere de su permanente aquiescencia para complacer a EU en la forma como lucha contra las drogas, preservando así el acceso sin trabas a recursos financieros de aquel país.

La incapacidad, o quizá sospechosa negligencia para combatir la adicción a las drogas deja encendido el potente motor del mercado, dependiente del impulso de una demanda insaciable. El desigual tratamiento entre la demanda y la oferta ha contaminado los mecanismos de operación del TLCAN. A principios de 1996, diversos congresistas de EU han alertado para que se evite el riesgo de introducción de drogas desde México, a través de migrantes y unidades de transporte terrestre, influyendo de este modo para obstaculizar los acuerdos sobre flujo vehicular, por carretera entre México y EU, del TLCAN.

Además de contribuir a bloquear al TLCAN, el combate externo a las drogas ha servido de pretexto para ejercer mayores presiones sobre México. Pese a la sumisa deportación del capo del Cártel del Golfo Juan García Abrego a mediados de enero de 1996, desde finales de ese mes los congresistas Alfonse D'Amato y Dianne Feinstein, al calor de la campaña presidencial presentaron tres resoluciones al Congreso de EU que, de prosperar, narcotizarían la relación con México al condicionar el comercio y la asistencia financiera al combate al narcotráfico. Según ellos debería "descertificarse" al gobierno de Ernesto Zedillo por sus esfuerzos antidrogas, impedirse el tráfico de camiones de carga mexicanos hasta que México mejore sus normas de seguridad (incluyéndose evitar la introducción de droga) y suspender la ayuda financiera para México, acordada bajo los términos del paquete de rescate de 1995, pues dicha asistencia "favorece a un país que se tambalea en la narcocorrupción". (El Financiero, 31 de enero de 1996).

La presión del narcotráfico en las relaciones de México con EU, bajo el ámbito de un mercado más abierto, amenaza contaminar al resto de la agenda bilateral. La necesidad de la "certificación" resulta técnicamente inaceptable para una nación soberana, aunque políticamente indispensable para una nación tan subordinada como México.

Frente a la asimetría en la lucha contra el narcomercado, las alternativas de solución van desde la descriminalización o su liberalización total, hasta una realineación de las fuerzas que lo combaten, atendiendo más a las causas de la demanda, pasando por una liberalización parcial, como ya ocurre con la marihuana en parte de EU. Asimismo, una alternativa más equilibrada, se daría atacando más severamente a los sectores del tráfico que están en el corazón del mercado, incluyendo a las mafias de EU, y ejerciendo menor presión contra los campesinos productores. Dentro de esta gama de opciones contra las drogas, la ideal será la que reconozca lo contraproducente de su represión, pues activa intereses que generan poder, muerte y riqueza, preservando en la dimensión de la violencia y la corrupción una cuestión que debiera circunscribirse al estricto dominio de la salud pública.

CAPÍTULO SEXTO

6. LOS RIESGOS DE LA INSERCIÓN DE MÉXICO AL MERCADO NORTEAMERICANO

El proceso de integración de México al bloque económico de América del Norte exhibe un perfil que debe apreciarse en sus dimensiones económica, política y social. La desigualdad, derivada de los contrastes de tamaño de las naciones del norte, comparadas con México, describe una dinámica de complementación y subordinación, en la que destaca el enorme peso específico de EU. En el proceso de armonización de los intereses trilaterales, la fuerza del capitalismo global se hace presente, a través del aprovechamiento del trabajo barato del extremo sur de la región, explotado por los intereses de las ET del norte, destinadas al servicio del gran mercado estadounidense. En el empeño por acopiar a la economía mexicana al área comercial y financiera emergente, se privilegian los requerimientos de múltiples agentes con gran poder de decisión, cuyas prioridades se imponen a las de la sociedad mexicana siéndoles del todo ajenas.

Para apreciar los riesgos de la inserción de México al mercado compartido de América del Norte, se analizan a continuación los aspectos básicos de la dinámica económica de este proceso y sus implicaciones en los ámbitos político y social, en el contexto de sus relaciones con las dos potencias norteamericanas, destacando evidentemente EU.

La perspectiva económica del proceso de norteamericanización de México, por el sendero estadounidense, ocurre con una dimensión política, específicamente de sus relaciones internacionales, concentrada excesivamente hacia EU, que captura la mayor parte de sus esfuerzos de atención al exterior, como si el mundo comenzara y terminara justamente en ese país.

6.1. LA DINÁMICA ECONÓMICA DE LA INTEGRACIÓN NORTEAMERICANA

En la búsqueda por complementar sus intereses, a través del TLCAN, en los sectores que éste afecta, y fuera del Tratado en el caso de las áreas de integración no explicitadas, quedó claro el empeño de una división de tareas entre las economías de

América del Norte. La mano de obra mexicana habrá de ajustarse al capital de los países del norte. A continuación se destacan los propósitos y objetivos de cada país ante el TLCAN, contrastándolos como marco de referencia para explicar las fuerzas de atracción económica de los factores de la producción entre los tres países.

6.1.1. HACIA LA ARMONIZACIÓN TRINACIONAL DE INTERESES

La decisión de formar un área de libre comercio en América del Norte fue el resultado natural de la atracción geopolítica y geoeconómica de los vecinos contiguos de EU⁵¹. Esta tendencia fue propicia por la convergencia de posiciones políticas y económicas, sobre todo en materia de políticas económicas y comerciales, entre los tres gobiernos de la región que compartían las mismas perspectivas conservadoras en lo sociopolítico y neoliberales en lo económico, ante un contexto mundial orientado en la misma dirección. Al entrar en juego las ventajas competitivas de los tres países, es visible su mutuo interés, como lo muestra el Cuadro 31, que indica las perspectivas de complementación continental.

En el proceso de su acercamiento hacia el Norte, México dio diversos pasos, consistentes en aproximaciones de carácter parcial, que implicaron darle mayor certidumbre y estabilidad a la relación comercial con EU, a través de diversos acuerdos sectoriales y la suscripción en abril de 1985 del Memorándum de Entendimiento sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios, que le otorga el beneficio de la prueba del daño. (Bueno 1989)⁵².

En el curso de su transformación económica, de inspiración liberal, México se empeñó en abrir su economía. Fiel a este propósito, redujo su arancel máximo a las exportaciones, excediendo el margen obligado ante el GATT, eliminó precios oficiales y la mayor parte de los permisos de importación, liberó las restricciones a la IED, a la transferencia de tecnología, que normalmente la acompaña, y a la propiedad intelectual. Estas medidas de gran impacto estructural, se vieron acompañadas por la desregulación y privatización en importantes áreas industriales. Los impactos negativos de la liberalización se compensaron parcialmente con medidas de ajuste macroeconómico, tales como la devaluación del tipo de cambio real y la contracción de los salarios reales. Las importaciones no golpearon tan severamente a los sectores con los que competían y

⁵¹ La información de los Cuadros 32,33,34,35 y 36 dan cuenta de esos procesos de convergencia. El N°32 permite apreciar la composición sectorial del PIB y del empleo, siendo notorio el peso del sector manufacturero y de servicios en los tres países. Los cuadros 33,34,35 y 36 muestran el peso geográfico del comercio internacional de los tres países, destacando en Canadá y México el predominio de EU.

⁵² Entre 1980 y 1985 el 23% de las acciones anti-dumping de EU contra países en desarrollo afectaron a México.

CUADRO 31
VENTAJAS COMPETITIVAS EN AMÉRICA DEL NORTE
(1990-1993)

FUENTE	ESTADOS UNIDOS	CANADA	MÉXICO
Costo del Capital	P	M	T
Regulaciones de Gobierno	P	M	D
Relaciones Obrero Patronales	P	M	M
Habilidades Laborales	P	P	D

MACRO ECONOMÍA

Política Fiscal	M	M	M
Mercado	P	F	T
Estabilidad Política	P	F	D
Calidad de Producción	P	P	T
Productividad	P	F	T
Dirección Empresarial	P	P	T
Proveeduría	M	P	F
Estructura de Impuestos	P	M	M
Tecnología	P	F	T

INFRAESTRUCTURA

Transporte	P	F	T
Salarios	D	T	P

NOTACIÓN: T: Muy Débil; D: Débil; M: Moderado; F: Fuerte; P: Muy Fuerte.
FUENTE: Bank of Montreal, Economic Department, tomado del El Economista 21 de enero de 1993 "Sumamente débil la competitividad de México ante EU y Canadá" por Hiram Ordóñez Morales.

se modificó el patrón de las exportaciones, cuya nueva composición rivalizaría con la canadiense. La similitud en el patrón de sus ventas al mercado compartido, supone para México riesgos derivados del desplazamiento de muchos de los productos primarios y manufacturados que le compra EU, al estar sujetos a la eventual discriminación del ALC en favor de Canadá.

Cuando se contrastan los objetivos de las tres naciones norteamericanas en su propósito de asociarse comercialmente en el TLCAN, se advierten afinidades entre Canadá y EU frente a México y entre Canadá y México frente a EU pero las posiciones de México y EU frente a Canadá no se armonizan. Existe una comprensible aprensión de los países del norte por lo barato de la mano de obra mexicana y los vecinos de EU comparten su preocupación por asegurar el acceso a su principal mercado, que además es el más grande del mundo. (Weintraub 1989-A).

LOS INTERESES DE CADA PAÍS ANTE LA TRILATERALIZACIÓN

LOS PROPÓSITOS DE MÉXICO

Al interesarse en el TLCAN, México primero convocó a EU, cuyos compromisos con Canadá propiciarían la trilateralidad de un pacto económico regional. Los objetivos mexicanos eran esencialmente económicos; la integración se concibió como vehículo de transformación de la economía nacional, coronando el proceso aperturista iniciado en 1985. El gobierno mexicano buscó el acceso seguro al mercado de EU y garantizar un flujo continuo y basto de capital y financiamiento externo. Los compromisos adquiridos propiciarían la preservación de las reformas económicas emprendidas, estimulando el crecimiento económico, centrado en un fuerte sector industrial exportador, sustentado en la inversión privada nacional y sobre todo extranjera, y caracterizado por procesos productivos eficientes y de mayor calidad. El énfasis de la producción se centró en actividades exportadoras que generen ingresos y coadyuven a un mejor cumplimiento del servicio de la deuda externa, en un clima de confianza al ingreso de capital de cartera o de inversión productiva. (Vega 1992). No obstante, para asegurarse un trato equitativo, México requirió de la condición de país en desarrollo que el GATT le otorgó y el TLCAN le negó.

En el ámbito político, el TLCAN puede ser el detonador de mayores reformas económicas, que alterando la distribución de la riqueza, impacte en los sectores productivos más débiles, tales como los no orientados a la exportación, lo que creará reacciones nacionalistas y antiaperturistas. Otra consecuencia previsible será la relación entre la reforma económica estimulada por el propio Estado mexicano y la reforma política diferida y hasta bloqueada por éste, en el marco de una mayor influencia y dependencia económica de EU. Los procesos de privatización y apertura agudizarán la estrechez democrática, que ha caracterizado al sistema político mexicano durante casi

todo el siglo XX. Sin embargo, el acercamiento aún más pronunciado a la órbita geopolítica de Washington creará parámetros que delimiten los alcances de la autonomía, en un proceso de integración sesgado por la hegemonía. (Hart 1992).

LOS PROPÓSITOS DE ESTADOS UNIDOS

Al construir su propio bloque económico, como estrategia de potencia hegemónica, en un clima de crisis del multilateralismo económico, los principales estímulos de atracción de EU para integrar su economía a la mexicana son de índole político. Los frutos económicos del TLCAN serán modestos; no es previsible que el crecimiento de su economía se vea muy influido por este convenio. A Washington le interesaría más que la economía mexicana crezca y se mitigue la migración indocumentada, alentándose la paz social, la estabilidad política y una estructura política más democrática. De un México más próspero, puede surgir una fuente vital de seguridad nacional para EU, al suavizarse un foco de tensión socioeconómica, como es la fuga demográfica que lo penetra. También se espera una mayor cooperación binacional en aspectos como el narcotráfico, y propiciar un modelo de integración hacia el resto del hemisferio occidental. (Hart 1992).

Muchos analistas estadounidenses consideran que el apoyo a la reforma económica de México, vía el TLCAN puede, además de impulsar el crecimiento de la economía mexicana, contribuir a crear un mercado potencial para las exportaciones de bienes y servicios de EU, lo que favorecería la capacidad de México de cumplir mejor con el servicio de su deuda externa, sin embargo, el área del TLCAN de mayor interés para EU, es la IED (es decir, la suya), así como la protección a la propiedad intelectual de sus empresas. Resulta además muy significativa la preocupación geopolítica y geoeconómica, asociada a las aprensiones estratégicas de su seguridad nacional, consistente en comprometer a México a servir de fuente segura de abastecimiento de hidrocarburos para el mercado nacional de EU. (Smith 1991).

LOS PROPÓSITOS DE CANADÁ

Cuando los presidentes de México y EU acordaron negociar un TLC, Canadá se sintió amenazado, temiendo que el ALC se erosionara, al distraer EU su atención integracionista hacia México. Ottawa reaccionó favoreciendo la trilateralización, y obviamente la metamorfosis táctica del ALC en el TLCAN. La participación canadiense le ofrecería a México las ventajas de la experiencia de un país vecino de EU que participa con ese país en un área de libre comercio, y la desventaja de lidiar con los intereses afines de dos de los países más ricos del mundo.

Como el principal socio comercial de EU y primer depositario de su IED, a Canadá le preocupa del TLCAN la competencia del factor trabajo mexicano, que pudiera determinar un desplazamiento de industrias abastecedoras del mercado de EU. Esta circunstancia incrementaría el impacto del ajuste estructural en los sectores industriales intensivos en mano de obra. Sin embargo, Canadá no pierde de vista los beneficios económicos directos a largo plazo, derivados de la integración de su sector industrial en una estructura industrial dinámica norteamericana.

Una vez consolidado el proyecto de negociaciones tripartitas, Canadá se enfrentó junto con EU a la propuesta mexicana de partir desde cero, ignorando la experiencia negociadora del ALC. Las pretensiones mexicanas no prosperaron y el convenio previo de los países industrializados de Norteamérica sirvió de borrador del esquema del TLCAN. Las preocupaciones librecambistas canadienses, plasmadas en su Acuerdo con EU sobrevivieron y se acoplaron a las propuestas que México añadiría al diseñarse el nuevo convenio trinacional. El problema principal por resolver conjuntamente con EU sería el de las pronunciadas asimetrías de ambas economías frente a la mexicana. (Wonnacott 1991-A).

CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS FRENTE A LA ASIMETRÍA ECONÓMICA DE MÉXICO

A pesar de sus dramáticos esfuerzos de cambio estructural, iniciados en 1985, rubricados con su ingreso al GATT en 1986 y publicitados mediante su propia promoción de la integración económica de América del Norte, desde 1990, México representó de inicio una preocupación para sus vecinos del norte. Aunque hubiera logrado un alto grado de homologación en su régimen de comercio exterior, respecto a sus vecinos ricos, a raíz de su incorporación al GATT, la competencia desigual de las tres economías plantearía el problema de la necesidad de un periodo de adaptación. Se requería un esquema de ajuste a los ritmos y estructuras productivas con respecto a las economías avanzadas del norte. (Hart 1991).

Tanto en el GATT, en el caso de la membresía de México, como en el TLC firmado por Israel con EU ya existía una suerte de jurisprudencia para limar desniveles. En su Acuerdo con Israel, EU lo reconoció como país en desarrollo, concediéndole un régimen diferencial, para permitirle ajustarse a lo pactado, sin lesionar los intereses del país asiático, debido a la asimetría que lo separaba de EU. En el caso del TLCAN era indispensable un tratamiento que protegiera a México de su condición asimétrica. Tal consideración no se materializó.

6.1.2. CAPITAL Y TRABAJO: LAS COORDENADAS DE LA INTEGRACIÓN

América del Norte muestra una dinámica comercial caracterizada por dos bilateralismos, en torno a E.U.; las relaciones entre Canadá y México no son significativas, pero en cambio cada uno de esos países realiza más del 70% de su comercio con su vecino común (véase el Cuadro 36). En su conjunto, los tres países norteamericanos contienen el 7% de la población mundial (en EU vive el 70% de esa fracción, en México el 23% y en Canadá el 7%) equivalente a más de 360 millones de habitantes. El PNB regional asciende a 5,900 billones de dólares en 1990 constituyendo el conglomerado económico más grande del planeta. En ese mismo año, México generó el 3% del PNB regional (170 mil millones de dólares), Canadá el 9% y EU el 88%. La productividad per cápita es de 1,900 dólares en México contra 19,800 dólares en EU y 18,600 dólares en Canadá. La semejanza de este indicador entre los países del norte reduce los costos del ajuste de su ALC, pero su pronunciada diferencia con México presagia un proceso complejo de adaptación trinacional, que a todas luces se antoja irresoluble. (La información aquí referida se muestra actualizada a 1993 y 1995, con datos del BIRF, en el Cuadro 38).

Al analizar las características de la región geoeconómica emergente, deben considerarse la intensidad de las convergencias y divergencias entre sus tres países. En la composición de sus economías, el rezago de México implica la nota discordante del continente, capaz de influir negativamente en la preservación de su estabilidad. En la interrelación de los tres países se advierte el patrón de interdependencia de dos bilateralismos vertebrados por EU; en el orientado hacia el norte se enfrentan dos sociedades que comparten perfiles sociales, políticos, económicos y culturales afines, a diferencia del que surge hacia el sur, marcado por pronunciadas diferencias de toda índole. (Reynolds 1991). (Las convergencias se expresan comercialmente en los Cuadros 32,33,34 y 35).

Al pactarse acuerdos que le den marco legal e institucional a los flujos del intercambio de bienes, servicios, capitales y factores se restringen los espacios para las acciones unilaterales, creándose mayores oportunidades de beneficios mutuos de comercio, inversión y empleo. Al procurarse ventajas comunes se impone la aplicación de políticas económicas que se enfrenten a los inevitables desniveles del mercado; algunos sectores se benefician en perjuicio de otros, dadas las diferencias de ventajas comparativas de cada país. Solamente mediante delicados compromisos y frágiles equilibrios, que requieren de un largo proceso histórico, es posible alcanzar los beneficios de un mercado libre que funcione dentro de un esquema deliberadamente preestablecido.⁵³ (Weintraub 1988).

⁵³ Resulta significativa la ocurrencia de estas tendencias cuando el sector externo reclama una mayor participación en el PIB en los notorios casos de EU y México, como lo advierte la información del Cuadro 37.

CUADRO 32
COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y EL EMPLEO EN AMÉRICA DEL NORTE

SECTOR	ESTADOS UNIDOS				CANADÁ				MÉXICO			
	1992		1994		1993		1994		1994		1993	
	VALOR ¹	%	PERSONAS	% ⁴	VALOR ⁵	%	PERSONAS	%	VALOR ⁷	%	PERSONAS	%
Agricultura	116	1.9	3,409,000	2.6	16,165	3.1	419,000	3.0	431.7	7.4	8,842,774	26.3
Minería	85	1.4	669,000	0.5	21,614	4.2	255,000	1.8	197.7	3.4	170,923	0.5
Manufacturas	1,063	17.6	20,157,000	15.4	92,431	17.9	1,820,000	12.9	1,317.0	22.5	5,077,678	15.1
Construcción	222	3.7	7,943,000	5.7	27,624	5.3	655,000	4.7	323.6	5.5	1,879,231	5.6
Serv. Comunitarios	173	-2.9	8,692,000	6.6	16,316	3.2	928,000	6.6	93.4	1.6	99,123	0.3
Transportes y Com.	356	5.9	8,692,000	6.6	44,087	8.5	928,000	6.6	439.9	7.5	1,362,350	4.0
Comercio	952	15.8	25,699,000	19.6	62,735	12.1	2,196,000	15.6	1,485.4	25.5	6,892,693	20.5
Servs. Financieros	1,106	18.4	8,141,000	6.2	87,145	16.8	764,000	5.4	674.2	11.5	1,080,051	3.2
Admón. Pública	756	12.6	48,800,000	37.2	33,785	6.5	840,000	6.0	998.6	17.0	7,205,262	21.4
Otros Servicios	1,183	19.6			115,494	22.3	4,620,000	32.9				
Otros	9	0.2	7,996,000 ³	6.1 ³	---	---	1,559,000 ⁶	11.19	-104.0 ⁷	-1.9 ⁷	1,041,727 ⁶	3.1 ⁶
TOTAL	6,020 ²	100.0	131,056,000	100.0	517,396	100.0	14,056,000	100.0	5,857.5	100.0	30,261,606	100.0

1: Miles de dólares de EU.

2: Existen discrepancias de redondeo.

3: Desempleados.

4: No se incluye personal militar en el exterior.

5: Millones de dólares canadienses a precios de 1986.

6: Desempleados.

7: Millones de nuevos pesos a precios de 1980.

FUENTE: Statistical Abstract (annual, 1994); Canada Year Book (biennial, 1993-1994); INEGI Cuentas Nacionales 1994.

CUADRO 33
COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS EN 1994
(Millones de Dólares)

	IMPORTACIONES	%	EXPORTACIONES	%
Africa	15,101	2.2	9,203	1.8
Sudáfrica	2,131	0.3	2,173	0.4
Resto de Africa	12,970	1.9	7,030	1.4
América	219,884	31.8	206,847	40.4
CANADA	128,948	18.7	114,258	22.3
Caribe y Centroamérica	10,924	1.6	12,269	2.4
MÉXICO	49,493	7.2	50,840	9.9
Sudamérica	30,519	4.4	29,480	5.8
Asia	305,142	44.3	161,368	31.5
Japón	122,470	17.8	53,481	10.4
Resto de Asia	182,672	26.5	107,887	21.1
Europa	141,850	20.6	123,073	24.0
Unión Europea	115,046	16.7	102,820	20.1
EFTA	11,489	1.7	6,231	1.2
Rusia	3,437	0.5	2,579	0.5
Resto de Europa	11,878	1.7	11,443	2.2
Oceanía	5,147	0.8	11,413	2.2
Australia	3,447	0.5	9,781	1.9
Resto de Oceanía	1,700	0.3	1,632	0.3
Otros	2,186	0.3	493	0.1
TOTAL	689,310	100.0	512,397	100.0

FUENTE: US Statistical Abstract.

CUADRO 34

COMERCIO EXTERIOR DE CANADÁ EN 1994
(Millones de Dólares)

	IMPORTACIONES	%	EXPORTACIONES	%
Africa	1,139	0.8	800	0.5
Asia	20,332	13.4	13,979	8.7
América	105,686	69.7	138,129	84.4
ESTADOS UNIDOS	99,628	65.7	133,112	82.5
MÉXICO	3,438	2.3	715	0.4
Sudamérica	2,186	1.4	1,879	1.2
Resto de América	434	0.3	423	0.3
Europa	16,637	11.0	9,281	5.8
Unión Europea	14,307	9.4	7,749	4.8
Rusia	274	0.2	121	0.1
Resto de Europa	2,056	1.4	1,411	0.9
Oceanía	1,078	0.7	720	0.5
TOTAL	151,523	100.0	161,269	100.0

FUENTE: Canadá Year Book.

CUADRO 35

COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO EN 1994
(Millones de Dólares)

	IMPORTACIONES	%	EXPORTACIONES	%
América	59,391	74.9	56,208	92.3
ESTADOS UNIDOS	54,761	69.0	51,680	84.9
CANADÁ	1,621	2.0	1,497	2.4
C. América y Caribe	421	0.6	1,401	2.3
Sudamérica	2,588	3.3	1,630	2.7
Europa	9,741	12.3	2,988	4.9
Unión Europea	9,251	11.7	2,830	4.6
Resto de Europa	490	0.6	158	0.3
Asia	9,645	12.2	1,548	2.5
Japón	4,780	6.0	1,001	1.6
Resto de Asia	4,865	6.2	547	0.9
Resto del Mundo	569	0.6	138	0.3
T O T A L	79,346	100.0	60,882	100.0

FUENTE: Banco de México Informe Anual.

CUADRO 36
COMERCIO INTRANORTEAMERICANO EN 1993(a)

PAÍS EXPORTADOR	PAÍS IMPORTADOR			
	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ	MÉXICO	MUNDO

(Miles de Millones de Dólares)

Estados Unidos	-	100.2	41.6	464.8
Canadá	110.9	-	0.6	170.0
México	39.9	2.1	-	42.7

(En Porcentaje)

Estados Unidos	-	21.6	9.0	100.0
Canadá	77.9	-	0.5	100.0
México	81.3	1.7	-	100.0

(a): En **ESTADOS UNIDOS** el principal destino de lo exportado (en %) fue: 1 CANADÁ (21.6), 2 Japón (10.3), 3 MÉXICO (9.0), 4 Reino Unido (5.6), el principal origen de lo importado (en %) fue: 1 CANADÁ (19.1), 2 Japón (18.5), 3 MÉXICO (6.9), Taiwan (5.4).

En **CANADÁ** el principal destino de lo exportado (en %) fue: 1 EU (77.9), 2 Japón (4.7), 3 Reino Unido (1.9), 4 Alemania (1.4), 5 China (1.4), 6 Holanda (0.9), 7 Corea del Sur (0.9), 8 Francia (0.9), 9 Rusia (0.8), 10 Italia (0.7), 11 MÉXICO (0.5), 12 Australia (0.5); el principal origen de lo importado (en %) fue: 1 EU (65.1), 2 Japón (7.3), 3 Reino Unido (2.8), 4 Alemania (2.4), 5 Francia (2.0), 6 MÉXICO (1.9), 7 China (1.7).

En **MÉXICO** el principal destino de lo exportado (en %) fue: 1 EU (81.3), 2 España (2.6), 3 Japón (1.9), 4 CANADÁ (1.7), 5 Francia (1.2); el principal origen de lo importado (en %) fue: 1 EU (71.4), 2 Japón (4.9), 3 Alemania (4.0), 4 Francia (2.1), 5 Brasil (1.8), 6 CANADÁ (1.7), 7 Italia (1.6).

FUENTE: BIRF, World Development Report 1995.

CUADRO 37
COMERCIO BILATERAL DE MERCANCIAS ESTADOS UNIDOS MÉXICO 1980 - 1995^(a)

AÑO	Exportaciones de Estados Unidos a México				Importaciones de Estados Unidos desde México				Saldo Miles de Millones de Dólares
	Miles de millones de dólares	% del total de exportaciones de EU	% del total de importaciones de México	% del PIB de EU	Miles de millones de dólares	% del total de importaciones de EU	% del total de exportaciones de México	% del PIB de México	
1980	15.1	6.9	69.7	0.6	12.8	5.0	69.3	6.9	2.3
1981	17.8	7.6	66.5	0.6	14.0	5.1	60.4	5.8	3.8
1982	11.8	5.6	67.0	0.4	15.0	6.2	62.5	9.0	-3.2
1983	9.1	4.5	72.1	0.3	17.0	6.3	62.0	11.9	-7.9
1984	12.0	5.5	74.8	0.3	18.3	5.4	61.3	10.7	-6.3
1985	13.6	6.4	73.7	0.3	19.4	5.4	66.7	11.0	-5.8
1986	12.4	5.7	73.6	0.3	17.6	4.5	72.4	13.5	-5.2
1987	14.6	5.8	74.0	0.3	20.5	4.8	69.2	14.6	-5.9
1988	20.6	6.4	75.6	0.4	23.5	5.1	73.4	13.5	-2.9
1989	25.0	6.9	73.4	0.5	27.2	5.7	74.7	13.5	-2.2
1990	28.4	7.2	74.8	0.5	30.8	5.8	78.6	13.1	-2.4
1991	33.3	7.9	73.7	0.6	31.2	6.4	79.5	14.8	2.1
1992	40.6	9.1	71.2	0.7	35.9	6.5	80.8	14.7	4.7
1993	41.6	9.0	71.0	0.7	39.9	6.9	83.0	15.1	1.7
1994	50.8	9.9	69.0	0.9	49.5	7.2	84.9	16.6	3.0
1995	53.8	10.5	74.3	0.9	66.3	10.7	83.4	22.2	12.5

FUENTE: IMF Direction of Trade Statistics, Yearbook 1987 y 1990 y marzo 1991; International Financial Statistics Yearbook 1990 a 1995.
(a): Para México se incluye a la Industria Maquiladora de Exportación.

CUADRO 35
INDICADORES ECONÓMICOS BÁSICOS DE
AMÉRICA DEL NORTE

	Canadá	EU	México
Población (Millones en 1995)	29.5	263.1	91.1
Superficie (Miles de Km ²)	9,976	9,363	1,973
PNB Total en 1993 (Miles de Millones de Dólares)	574.9	6,378.1	325.0
PNB Per cápita (Dólares)	20,670	24,700	3,750
Participación del PNB de América del Norte (%)	7.9	87.6	4.5
Estructura de la Producción en 1993 (%)			
Agricultura	3.1	1.9	7.4
Industria	39.2	31.5	40.5
Manufacturas	17.9	17.6	22.5
Servicios	57.7	66.6	52.1
Comercio de Mercancías en 1993 (Miles de Millones de Dólares) (a)			
Exportaciones	229.9	464.8	51.9
Importaciones	220.4	580.7	65.4
Estructura de Exportaciones (%)			
Combustibles, Minerales y Metales	17	4	34
Otros Productos Primarios	17	14	13
Maquinaria y Equipo de Transporte	40	49	31
Otras Manufacturas	26	33	21
Textiles y Vestido	1	3	3
Estructura de Importaciones (%)			
Alimentos	6	5	8
Combustibles	4	10	2
Otros Productos Primarios	4	4	4
Maquinaria y Equipo de Transporte	50	43	48
Otras Manufacturas	35	38	38

(a) Los totales pueden no sumar 100 debido al redondeo.

FUENTE: BIRF, World Development Report 1995

Clark W. Reynolds (1991) señala que la estrategia de modernización mexicana, en cuyo proceso queda circunscrita la integración formal de México a la economía de América del Norte, que ha supuesto una nueva orientación del cambio económico en México, tendrá gran influencia social y como uno de sus principales objetivos la democratización del país, que por supuesto suponga una distribución equitativa de la riqueza. Esta perspectiva, cuya realización justificaría los esfuerzos por participar en una ZLC como la que está emergiendo, conduce al problema crucial y medular de todo el proyecto integracionista, implícito en el TLCAN, consistente en la dinámica del movimiento de factores en la región, cuya mecánica trazará las redes de la nueva interdependencia norteamericana.

La diferencia salarial o los contrastes en la explotación del empleo remunerado, entre México y sus vecinos septentrionales, es el elemento de mayor repudio para los detractores y atractivo para los promotores del proceso formal de integración continental. Su presión demográfica, su perfil socioeconómico caracterizado por la precariedad de su sector industrial y la creciente concentración del ingreso, con el consecuente crecimiento de la población depauperada, hacen de México un enorme foco perturbador de potencial desestabilización de la economía del continente, viéndose sin duda más afectada la de EU.

El razonable éxito del libre comercio en una América del Norte integrada, debe implicar una sustancial disminución en la divergencia continental, entre los países industrializados del continente y México. Sin duda sería desestabilizador para EU y Canadá que redujeran sus salarios para favorecer su convergencia con México, por lo que al país pobre del sur le corresponde buscar políticas de crecimiento con una mayor productividad y competitividad, derivada de su apertura al comercio y la inversión con sus vecinos del norte. Nuevas inversiones en ambos lados de la frontera norte de México pueden ser parte del remedio para detener la migración laboral mexicana y arraigarla, capacitándola y elevando sus ingresos, creando al mismo tiempo más fuentes de empleo en EU y Canadá que compensen la migración del capital hacia el sur y ofrezcan los empleos, supuestamente perdidos en beneficio de México.

Charles Doran (1992) señala que por mucho tiempo el mayor número de empleos altamente atractivos para la mano de obra, de alta o baja calificación, se encontrará en Canadá y EU, y es factible que los mexicanos sigan procurándolos por medios legales o ilegales fuera de su país. Será insoslayable incrementar rápidamente la demanda de mano de obra no calificada en los países del norte, a través de mecanismos de inversión productiva en los tres países.

En materia de inversiones, el libre comercio regional puede provocar un incremento en el flujo de capital hacia el sur, asimismo puede tender a generar la especialización, afianzando a las industrias más intensivas en capital en los países del norte, mientras que aquellas intensivas en mano de obra buscarán como destino a

México. Después de crearse el área de libre comercio trilateral, EU y Canadá se especializarán más en bienes y servicios de capital intensivo y México en bienes de trabajo intensivo. La liberalización comercial regional alentarán a las ET a buscar la mayor rentabilidad de los salarios bajos, tendencia que podría compensarse con nuevas tecnologías en la producción en los países del norte exportadores de IED.

El papel central jugado por la fuerza de los desplazamientos de la mano de obra barata mexicana y del capital, en forma de IED, canadiense y sobre todo de EU, como las dos corrientes que integran tácitamente a la región, obliga a que mediante los beneficios del comercio y la inversión sin barreras, gracias a la transferencia de tecnología, se pueda elevar la productividad y se reduzcan las brechas de los ingresos per cápita en el continente. Solamente, mediante una liberación por etapas, que reconozca las divergencias entre los países, y en especial las de México, se podrá esperar una mejoría en el potencial productivo que eleve el nivel de vida de la población del continente. Sin una integración regional que considere generar una demanda de empleos creciente y constante tanto en el norte como en el sur, la pérdida de productividad del país más pobre arrastrará a la baja los niveles salariales de los trabajadores del resto de la región.

Si se mantiene la coherencia del paradigma teórico en que se apoya la creación de zonas de comercio preferencial, en una América del Norte integrada, los tres países deberían beneficiarse de los costos menores resultantes de los efectos dinámicos de la integración. Costos menores creados por las economías de escala, mayor competitividad de los oligopolios previamente protegidos, mayor difusión de la tecnología y, fundamentalmente, el incremento en la productividad de la fuerza de trabajo, especialmente en México, serían los frutos de este proceso de fusión de los mercados.

En el camino para lograr objetivos tan deseados, se requeriría una coordinación trinacional flexible que considerara las diferencias entre países. Un proceso tan complejo como la creación de una ZLC entre el país más poderoso del mundo con uno de los siete más ricos y un país sumido en la desigualdad social y el subdesarrollo político y económico, constituye una empresa que involucra los riesgos de la subordinación ante la hegemonía o la oportunidad del saneamiento estructural, en beneficio de los países participantes.

6.2. EL ANDAMIAJE POLÍTICO Y SOCIAL DE LA INTEGRACIÓN

La integración económica entre un país pobre, como México, y dos de las más poderosas economías del planeta, como las de EU y Canadá, ofrece claros signos de asimetría que comprometen severamente la integridad de la nación más débil. El camino emprendido por México, hacia una vinculación más estrecha con Canadá y sobre todo

con EU, plantea la necesidad de valorar este proceso, en sus dimensiones política y social.

El marco político que determina el proceso de globalización en que se inserta la formación del bloque norteamericano, se caracteriza por la promoción de la concentración del poder económico de los protagonistas poderosos de la región que se integra y la subordinación del más débil. Además de analizar los impactos del dualismo económico y de exclusión socioeconómica que pueden afectar a la integridad nacional de un México integrado al resto de América del Norte, se plantea que este sendero conduce a la asimilación al mercado de EU, de la cual se desprenden implicaciones trascendentales para México.

6.2.1. SUBORDINACIÓN Y EXCLUSIÓN CONDICIONES DE LA GLOBALIZACIÓN

La dinámica de la globalización no es ni armónica ni simultánea en los ámbitos en que actúa; la exclusión y falta de sincronía le son esenciales. Las fuerzas económicas que involucra no permean con la misma intensidad ni al mismo tiempo a todos los sectores afectados. La pretendida inclusión, que ofrece como tendencia planetaria, propia del capitalismo de la mayor apertura, no resulta tan fehaciente, cuando deja al paso de su expansión resabios de rezago, marginación y franca exclusión. Las asimetrías que le son inherentes, son propias de la competencia imperfecta, practicada por entidades oligopólicas y monopólicas, que aspiran al imperio del mercado libre y la exclusión económica de los estados.

El camino hacia la globalización transcurre para México a través del eslabonamiento de su economía a la de América del Norte. Su vecindad con EU ha implicado su participación en la estrategia de esa potencia ante la competencia internacional que amenaza su supremacía económica. Para tomar parte en esta respuesta al reto global, EU y México se han sincronizado, aprovechado las perspectivas de complementariedad de sus necesidades. En un mismo escenario cronológico EU adopta el regionalismo económico, abandonando la fe en un multilateralismo incierto y hasta cierto punto utópico, y México rompe con su desgastado patrón de economía protegida, abriéndose a la economía mundial, mediante fórmulas de organización regionalista.

Los agentes protagónicos de la globalización son las ET que, ajenas a consideraciones ideológicas o nacionales, controlan los factores fundamentales de la acumulación capitalista a nivel mundial, como el capital, la tecnología, la comunicación, el mercado y el proceso de trabajo (Borrego 1990). La concentración de riqueza de esta

modalidad del capitalismo no tiene parangón histórico e implica por definición la exclusión de entidades económicas desplazadas por sus operaciones.

La principal característica de la globalización consiste en sus tendencias hacia la agregación y a la desagregación. Su dinámica involucra procesos de "expansión y por lo tanto de conexión, puntos de encuentro y cruces, pero también rompimientos, desgarraduras, reestructuraciones que no incluyen por igual a las economías; economías llenas de imperfecciones que se expanden y desde luego nunca escenarios idílicos de competencia equitativa y homogénea". (Morales 1994). El proceso de exclusión resultante va acompañado de la subordinación de la economía nacional que lo padece. En la economía mexicana, la inclusión globalizadora ocurre con distinta intensidad en los rubros expuestos al sector externo, a través de las fuerzas del comercio y la inversión, quedando en el rezago excluyente los ausentes de las corrientes económicas internacionales. Destaca así, un segmento económico dinámico, vinculado al exterior, que comprende ramas de tecnología avanzada, como a la industria automotriz, la actividad maquiladora de exportación, el petróleo y sus derivados y las industrias exportadoras de capital transnacional. En la sombra del segmento impulsor del desarrollo coexiste un segmento tradicional, desvinculado de los transacciones internacionales, de bajo nivel tecnológico y muy magra productividad, constituido por el amplio espectro de la actividad agropecuaria y de la mediana, pequeña y microscópica industrias mexicanas, que son mayoritarias

La fractura socioeconómica de la coexistencia del dualismo sectorial se agudiza por la desigualdad de condiciones de su exposición ante el mercado. La consecuencia de tal contraste se traduce en la desintegración virtual de la economía mexicana. Tan desequilibrado panorama es descrito por Eleazer Morales (1994), quien advierte al respecto que, "por una parte, existen jirones de una estructura transnacionalizada en la producción, la comercialización y el consumo, abiertos a todas las innovaciones externas, con alta productividad, vinculados sólidamente a la tecnología de la información, con un alto perfil tecnológico y por consiguiente con servicios de muy alta calidad, y por otra, las actividades tradicionales, la agricultura y ganadería de subsistencia, la industria de bienes de consumo y servicios elementales, presentan bajos niveles de productividad y uso intensivo de mano de obra". La gravedad de esta disparidad radica en la dificultad para incorporar al segmento tradicional, que agrupa a los sectores más numerosos e importantes de la economía, al motor del progreso y desarrollo del segmento moderno globalizado.

La simple presencia de los principales elementos que propician la globalización, como un comercio exterior más amplio y abierto, una inversión extranjera más asidua y menos restringida, y la participación más activa de las ET, no son garantía de un enganchamiento automático del polo tradicional al polo moderno de la economía. El efecto de arrastre que ofrezca el conglomerado globalizado hacia el resto de la economía dependerá de su capacidad de adaptación al mercado global. En ausencia de cambios estructurales que impliquen la aproximación hacia estadios superiores de

bienestar y desarrollo, la exposición de México a la globalización se tornará amenazante. Sin prepararse para la adaptación integral a la modernidad, el riesgo de sufrir la indiferencia de las ET, ajenas a los intereses de los países receptores y de sus gobiernos, será mayúsculo, cuando la tecnología y la calificación de la mano de obra no estén a la altura de las circunstancias del reto al que sometan a la economía mexicana.

El impacto de la globalización en México incorporará a las ramas económicas vinculadas con la exportación, cuya actividad es realizada por ET de manera preponderante. Conforme el auge de esta tendencia se propague, sin ser acompañado de cambios estructurales, dejará en el rezago a numerosos sectores que influirán en la desintegración económica nacional, fenómeno que irá acompañado de asimetrías sociales, traducidas en desempleo y aguda concentración del ingreso. El costo político del tránsito al ámbito global se ha ido cubriendo a partir de la adopción del modelo neoliberal del cual depende, consistente en la marginación del Estado, la desregulación del orden económico y la erosión profunda de la soberanía nacional, entendida en el contexto del funcionamiento de los estados nacionales.

6.2.2. DE LA INTEGRACIÓN A LA ASIMILACIÓN AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

La incorporación de México a la globalización equivale a su ingreso al bloque norteamericano y a un nuevo centro de poder económico, alternativo a las dificultades de un orden económico multilateral. La opción regionalista o de bloques económicos que se fue fraguando en la última Ronda del GATT coincide, como la globalización misma, con las dificultades de EU para ofrecer, como máxima potencia, funciones reguladoras mundiales eficientes y con la inexistencia de un sustituto nacional hegemónico.

Como lo hace ver Ugo Pipitone (1994), "por primera vez desde la Edad Moderna, el deterioro de un sistema hegemónico ocurre sin que se perfile en el horizonte un nuevo capaz de sustituirlo. La regionalización es una forma de organización espacial de la economía mundial, que brinda seguridad plurinacional a las naciones involucradas, sirviendo de mecanismo simplificador de negociación internacional. Se trata de una fórmula intermedia entre los gobiernos nacionales que se han vuelto excesivamente frágiles en un mundo recorrido por fenómenos técnicos, ecológicos, sociales y políticos, de impacto cada vez más extendido, y un gobierno mundial que resulta todavía utópico".

Al gestarse el bloque de América del Norte, se combinan una serie de elementos contrapuestos, derivados de las asimetrías propias de las tres economías. Entre las tres naciones del continente surge una asociación que ofrece como pulmón al mercado de EU en torno al cual habrán de diseñarse las estrategias de vinculación que, en muchos de sus aspectos, tienden a conformar la suma de dos grandes paquetes de compromiso

de corte bilateral. El predominio de EU resulta determinante para marcar los ritmos y el perfil de los acuerdos del TLCAN.

La composición del bloque norteamericano, mediante el TLCAN, refleja la relación entre un país que ha crecido ininterrumpidamente durante varias décadas como Canadá (4% de tasa media anual de crecimiento del PIB frente a menos de 3% de EU de 1971 a 1990 y México de 1971 a 1980 con un 8% y 0.8% de 1981 a 1990 según datos de la OECD, Economic Outlook en varios números, INEGI: Estadísticas Históricas de México varios números), otro que se enfrenta a la decadencia de su hegemonía, padeciendo agudos desequilibrios, como EU y otro más que se decide por modificar el rumbo de su política económica abrazando el neoliberalismo, como es el caso de México.

Tuvieron que compaginarse los intereses mutuos de los tres países. En el caso de EU, Stephanie R. Golob (1993) refiere la búsqueda de una alternativa al multilateralismo en crisis, para lo cual, como lo advierte Pipitone (1994), constituiría un "santuario" confiable en América del Norte, ante la adversidad de relaciones internacionales recomidas por tensiones y líneas evolutivas difícilmente previsible en sus consecuencias. La disposición de una zona segura de repliegue estratégico dotaría a EU de su mercado regional propio, el más seguro del mundo, donde residen las naciones que ostentan el primero y tercer lugar como destinatarios de sus exportaciones.

El interés de EU en la inclusión de México en el TLCAN fue asegurarse de un destino confiable y estable para sus inversiones, así como una fuente garantizada de mano de obra barata, cuya permanencia de bajos salarios cuenta con la garantía institucional de una precaria organización sindical. Contando con la valiosa aportación de la tecnología y el capital, EU eslabona su destino económico en su propia región, amalgamándose al módico y ágil acceso a las materias primas canadienses y al trabajo mexicano.

El interés mexicano de participar en el TLCAN radica en su condición de instrumento que culmina el andamiaje que sostiene al modelo económico neoliberal. A la acelerada privatización de diversas ramas productivas, abatiendo la línea límite de las llamadas actividades "estratégicas", como en los sectores petroquímico y de comunicaciones, que ha supuesto una severa marginación económica del Estado, se sumó la promoción de la apertura económica, que finalmente condujera al arribo a un compromiso de cerrarle el paso a cualquier intento de reversión o rectificación, mediante la firma del TLCAN.

Al formalizar su incorporación al TLCAN, México aseguraba un mercado confiable a sus exportaciones. Mediante su inclusión, mejoraría su posición para ahuyentar las tentaciones de EU de adoptar mecanismos proteccionistas de manera unilateral. Se afianzan así, las perspectivas de un bilateralismo administrado, cancelándose, de facto, las previsiones de participación en un multilateralismo vago y totalmente eclipsado por EU en el sector externo mexicano. (El Financiero Informe Especial 11 de diciembre de

1993). Asimismo, se garantiza el acceso a una fuente segura de financiamiento, a través de la IED. El ingreso de flujos de capital productivo habrá de combinarse con el mejor aprovechamiento de la mano de obra abundante. La calidad en el grado de explotación del factor humano mexicano queda sujeta a la tecnología importada, a la clase de nexos que establezcan las ET con la industria mexicana y a la calificación del empleo.

Además de los incentivos económicos, el TLCAN brinda el atractivo político de servir de candado que impide reconsideraciones proteccionistas y sesgos nacionalistas, que pretendan contraponer los intereses del mercado doméstico mexicano a los del mercado regional del resto de América del Norte. De esta forma, advierte Pipitone (1994) "el TLC es una especie de condicionante espontáneo capaz de dar consistencia de largo plazo a una opción política activada en el presente".

La superedificación de la economía mexicana a esquemas de integración regional como el norteamericano puede resultar contraproducente si no se aprovecha como palanca de cambio estructural, capaz de trascender a los estratos sociales vinculados al sector externo. A través del TLCAN, se expresa el reconocimiento de la necesidad de la apertura económica, que permita el mejor aprovechamiento de los mercados de bienes, servicios, capitales y tecnología del exterior en favor del desarrollo económico. Sin embargo, por conducto del mismo, la economía mexicana se vincula aún más a los ritmos e intereses de la actividad económica de EU. Aunque esta dependencia aún más estrecha no resulta inédita, sí lo es su institucionalización.

La ilusa perspectiva de considerar al TLCAN piedra filosofal del desarrollo económico de México se desploma, cuando se advierte que a diferencia de lo ocurrido con los países rezagados de la Europa comunitaria, como son los países ibéricos, Grecia e Irlanda se dispuso de la llamada "Carta Social", para asegurar que sus condiciones de rezago no se deprimieran aún más ante los miembros prósperos de la CE (Aguilar Zinser, 1992). Esta "salvaguarda" está ausente del TLCAN, como también la exigencia impuesta a España, Portugal y Grecia para que abandonaran sus regímenes autoritarios antes de ser elegibles como países eurocomunitarios.

Además de advertir que el TLCAN no incluye un "acuerdo de desarrollo" que pueda influir en cambiar la estructura económica de México, marcada por su subdesarrollo, como los dualismos sectorial y regional, la alta concentración de la riqueza, la escasa extensión y eficacia de la producción de bienes de capital y la propensión inflacionaria, asociada a la inestabilidad de la cuenta corriente de la balanza de pagos, Pipitone (1994) plantea que el comercio no es la palanca que redime al mundo de la pobreza ante la improbabilidad de que en el mediano plazo el TLCAN se reedite, para incorporar un capítulo social, se hará cada vez más urgente la necesidad de profundas transformaciones estructurales, en la forma de organización del Estado, en las estructuras agrarias, en los sistemas de salud y educación, entre otros. Sobre un modelo económico que profundice la pobreza y preserve la desintegración nacional estas transformaciones se verán frustradas.

INVERSIÓN Y MERCADO COMO INSTRUMENTOS DE SUBORDINACIÓN

Desde su cambio de modelo económico, del proteccionismo basado en el mercado interno a la apertura impulsada por el mercado externo, México transitó de la concepción keynesiana de su economía al neoliberalismo. A partir de la crisis de su deuda externa en 1982, adoptó un sendero de reestructuración que privilegia el saneamiento de las finanzas públicas, la privatización de empresas públicas, la apertura externa, la liberalización y deregulación de la economía, y la promoción de la IED. Bajo la nueva orientación, la prioridad fue la integración al mercado internacional⁵⁴. Al seguir este tortuoso curso, se ha impuesto la fuerza de atracción de EU, cuya tendencia a liberalizar el comercio de las industrias de alta innovación tecnológica, que practican el comercio intraindustrial, y protegerse, o instrumentar una liberalización lenta, de las industrias de productos menos competitivos por su baja productividad como por la fuerte incidencia, en su costo, del pago a la mano de obra, ha resultado crucial en la motivación hacia la firma del TLCAN. La apertura de mercados y la reestructuración de la industria en México, vía IED, requerirán de un cuadro normativo que rompa esta tendencia de EU que daña a México.

El marco de integración del TLCAN hace del sector exportador el promotor del crecimiento económico. El capital transnacional, superior en productividad al nacional, habrá de convertirse en el principal agente de la bonanza neoliberal. La IED se convierte en la fuente de recursos frescos para financiar el desequilibrio externo, que la misma apertura propicia, para mantener la estabilidad cambiaria y el crecimiento económico.

El papel estelar del capital transnacional en el TLCAN, bajo el ropaje de la IED, es elocuentemente ilustrado por Arturo Huerta (1992), quien afirma que "el financiamiento del desequilibrio externo, la estabilidad cambiaria y de precios, así como el crecimiento de la economía, pasan a depender de la IED y del retorno de capitales. De ahí la importancia del TLCAN para crear condiciones rentables para estimular su entrada. Es con base en mayores niveles de subordinación e integración como se pretende encarar los desequilibrios y problemas de la economía, lo que refleja que no se tiene memoria histórica de lo que han sido las relaciones económicas con EU".

La amnesia histórica hacia EU de los gobiernos neoliberales de De la Madrid, Salinas y Zedillo ha ampliado el ámbito de influencia de la inversión privada nacional y de la IED, privilegiando, desde Salinas, a la de EU, que controla sectores muy rentables

⁵⁴ El proyecto neoliberal asigna al capital extranjero un papel de primer orden en el financiamiento del nuevo modelo de crecimiento económico. Se cede la iniciativa del proceso económico al gran capital, y sobre todo al transnacional. Con estabilidad económica y sin obstáculos a la acción de los capitales extranjeros, los recursos del exterior habrán de fluir en los montos necesarios para financiar el crecimiento de la economía. El ahorro externo (productivo o especulativo) se convierte en el factor de ajuste privilegiado en las cuentas externas del país.

y altamente estratégicos, a expensas de la marginación del Estado mexicano. La atención y preocupación por disponer de una atmósfera liberal hacia la IED rivaliza con la concedida al ámbito comercial; mientras que México ha pugnado por abrirse espacio en el mercado estadounidense, EU ha presionado para que se le conceda el acceso más libre al capital de sus ET. Si al negociarse el TLCAN, México subrayó la importancia de un comercio más libre, EU pareció siempre más interesado en un destino más solícito, estable y seguro para los capitales de sus ET.

Credibilidad, estabilidad e irreversibilidad son las tres virtudes ideales de la atracción de capitales extranjeros, especulativos o productivos. Con el fin de favorecer su ingreso, México emprendió una serie de reformas estructurales que ofrecerían seguridad y rentabilidad. Los elementos condicionantes de tal escenario son: las expectativas del TLCAN, el proceso de privatización y su impacto en la marginación del Estado, la reducción permanente de los salarios reales, el proceso de desregulación de la economía, la flexibilización del ámbito legal, entre otros. La instauración del marco propicio para el arribo del capital le ha costado a México la necesidad de ajustarse a los requerimientos de entidades que le son ajenas.

En la desigualdad y la asimetría se ha fundado el proceso de la integración. La diferencia en la dotación de factores de la producción como el capital y el trabajo ha condicionado un patrón de complementariedad económica entre las economías de EU y México.

El tejido que la integración ha propiciado lo sintetiza Arturo Huerta (1992), al afirmar que "la liberalización comercial ha llevado a una mayor integración industrial y comercial entre ambas economías, y mayores niveles de especialización y por lo tanto a una mayor complementariedad, modificando la estructura de las exportaciones de mercancías de nuestro país. La mayoría de estas exportaciones manufactureras son componentes y semimanufacturas (el 50% del comercio entre ambos países se realiza a nivel intraindustrial), que se adhieren a la producción de EU. Los niveles de complementariedad que ello determina, requieren de procesos de apertura externa creciente para permitir el libre flujo de mercancías y servicios entre tales empresas (tanto entre filiales, como entre éstas y la matriz). En consecuencia, el TLCAN está encaminado a facilitar y expandir el comercio intraindustrial (que es el más dinámico y que está teniendo una participación creciente en el contexto internacional) y en general el comercio bilateral entre ambos países, para así conseguir mayores oportunidades de empleo y de crecimiento económico".

EL TLCAN expresa la interdependencia de procesos productivos que a nivel mundial han venido propiciando. las ET. Los países pequeños, como México, que reciben flujos del capital transnacional, se ven obligados a adecuarse a sus estrategias corporativas. Bajo esquemas de confrontación oligopólica o monopólica, el TLCAN formaliza procesos que conducen a la especialización de México en ciertos productos y fases productivas, que aprovecha al máximo la mano de obra empleando tecnología

sencilla. En contraste, EU garantiza su especialización en bienes de elevado nivel tecnológico y mano de obra altamente calificada. Conforme al intercambio de bienes intensivos en trabajo mexicano por bienes intensivos en capital estadounidense se configura un mercado que condena a la dependencia a la economía rezagada tecnológicamente, la mexicana. Además de frustrar posibles cambios estructurales positivos, se atenta contra la frágil tendencia a la integración de la industria y el mercado nacionales, cuando las orientaciones de política productiva atienden a los intereses exógenos de las matrices corporativas, en detrimento de los sectores productivos rezagados locales.

En el sendero que estrecha los nexos de mercado e inversión entre México y EU se erosionan los márgenes de autodeterminación de la política económica, que enfrenta como desafío, cada vez más formidable, un gobierno cada vez más debilitado económicamente. Con la soberanía nacional "reconvertida" se propicia la perpetuación del dualismo sectorial, la concentración del ingreso y, sobre todo una subordinación más pronunciada hacia los intereses económicos de EU, país capaz de establecer el ritmo y la tendencia de la actividad económica mexicana, que habrán de adecuarse a sus intereses, en el ámbito de la rivalidad universal de los mercados.

AUTORITARISMO Y AUSENCIA DE DEMOCRACIA CONDICIÓN DE ASIMILACIÓN

La desigualdad de fuerzas entre agentes del mercado y las condiciones de asimetría económica, impuestas de origen por la influencia oligopólica de las ET y por la dependencia económica respecto a EU, se expresan en su dimensión política por la ausencia de participación democrática al interior y por la subordinación al exterior de México hacia su socio y vecino. Las impurezas del libre juego de las fuerzas del mercado entre actores desiguales bajo competencia imperfecta, tienen su perfil político en la forma como se ha acentuado la inserción de México al mercado de América del Norte.

El debate teórico sobre la integración entre la economía mexicana y la estadounidense ha motivado discusión académica, al definir el paso de la integración silenciosa, o de facto o implícita, a la formal, o de jure o explícita. Hasta mediados de los años sesenta se empleó el término "dependencia", sustituido por el de "interdependencia". Desde mediados de los años ochenta se configura un patrón de relación hacia la formación del bloque norteamericano, que sin duda suscita mayor polémica (Chanona 1994) y exige más reflexiones.

La diferencia entre la "interdependencia" respecto a la "dependencia" radica, como lo afirma Adolfo Aguilar Zinser (1989), en la sugerencia de que, en contraste con el pasado, existiría hoy una cierta reciprocidad en los intercambios económicos con EU. El

concepto desplazado de "dependencia" se asumía con la connotación, político-ideológica de denuncia. Por el contrario, el término de "interdependencia", al ser supuestamente descriptivo, esconde una intención política de mayor tolerancia frente a EU. Este mismo autor, advierte que, en sentido similar, se ha generalizado el término "integración" en oposición a la idea de "asimilación".

La forma como se ha eslabonado la economía mexicana a la de EU ha implicado la asimilación selectiva de segmentos de su aparato productivo, propiciándose un proceso de desintegración nacional, por lo que resulta dudoso admitir como interdependencia la relación entre dos economías tan desiguales, lo que en realidad constituye un tránsito de adhesión, hacia la asimilación, dentro de un patrón de integración totalmente parcializado. Considerando la óptica de esta perspectiva, puede afirmarse que la fuerza de atracción ejercida por EU se ha beneficiado y lubricado gracias al modelo de desarrollo adoptado por México.

La economía mexicana se ha asimilado a la de EU. Los gobiernos mexicanos neoliberales, desde 1982, han contribuido con la infraestructura de adecuaciones jurídicas, fiscales, salariales, arancelarias y políticas, para hacer más expedita la inserción. Al participar en la racionalización de tan desigual enganchamiento, han puesto en juego la interacción de fuerzas políticas y económicas. La procuración del libre comercio se ha acompañado de un marco político autortano.

A pesar de la asociación contemporánea del capitalismo con la democracia, de la Perestroika con el Glasnost, de la reforma económica con la transparencia en la gestión del Estado, la experiencia mexicana, en el tránsito hacia la modernización pregonada desde el gobierno de De la Madrid, no ha sido favorable al empate de la democracia con el libre mercado. El debate que el TLCAN suscitó en los países poderosos del Norte contrastó con el aislamiento al que lo sometió el gobierno mexicano. Las decisiones que se adoptaron sobre las estrategias por asumir fue el producto de decisiones cupulares. La administración salinista le otorgó al TLCAN el status de un asunto de seguridad nacional, reteniendo información como si se tratara de un secreto de Estado, imponiendo cualquier debate público importante y explotando al máximo su poder propagandístico, a través de su fuerte injerencia en los medios de información (Aguilar Zinser 1992).

Además del marco antidemocrático en que se gestó el proceso formal de integración al mercado de América del Norte, en el ámbito propiamente doméstico, la imposición y la desigualdad se hicieron presentes también en todo el entorno externo. Protagonizando una experiencia única de formalización de complementariedad económica a nivel histórico y geográfico, México y EU dan muestras de las más estrechas formas de asociación marcadas por la asimetría y la subordinación.

Al advertir sobre el peligro de que México no revalore su propia soberanía, Luis González Souza (1994) llama la atención sobre esta faceta del perfil de la integración o asimilación, que califica de antidemocrática y de vasallaje. La caracterización que ofrece

no podía ser más elocuente, cuando advierte que "la integración México-EU está cimentada en un terreno difícilmente más explosivo: una historia plagada de abusos, que de hecho se inicia con tropelías del tamaño de la anexión de poco más de la mitad del territorio mexicano, aunada a un abismo de desigualdades en casi todos los renglones imaginables, salvo el de la identidad y fortaleza cultural". Se trata de un proceso de asimilación irregular, sesgado por la asimetría desde la gestación de su fase concertada o explícita vía el TLCAN.

Las respuestas inmediatas de México a las demandas de inserción a EU se volvieron espectaculares durante el gobierno de Salinas de Gortari; su disposición para complacer a Washington no tuvo reciprocidad. La apertura al ingreso de capitales, especulativos o productivos, de origen estadounidense, no fue ni remotamente correspondida con una mayor sensibilidad por parte de la potencia del norte hacia la migración mexicana.

Durante el segundo semestre de 1996, cuando este trabajo concluye, México enfrenta el endurecimiento de la política comercial, que hace recordar la descripción que sobre el proceso integrador hiciera Sidney Weintraub (1989-B) "mientras México liberaliza su régimen comercial hasta convertirse en una de las economías más abiertas del mundo, EU se hace más restrictivo". Baste considerar las dificultades que aún enfrenta la agricultura mexicana al exportar tomate o aguacate, las restricciones al ingreso de autotransportes a las carreteras estadounidenses, la represión antiinmigrante, la imposición de programas de cooperación militar conjunta para combatir el narcotráfico, la arbitraria aplicación de la Ley Helms Burton (que reclamando obligatoriedad extraterritorial tiene impactos triangulares, lesionando a Cuba y a los países que como México comercian e invierten ahí), así como la ruidosa retórica electorera anti-TLCAN de políticos opuestos a William Clinton, como son los casos de Patrick Buchanan y Robert Dole. (Reforma jueves 14 de marzo de 1996, El Financiero sábado 16 de marzo de 1996, El Financiero jueves 15 de febrero de 1996).

Es indudable la existencia de consenso en México sobre el significado y trascendencia del TLCAN, sin embargo, al contrario de la poca incidencia previsible que tenga en EU los compromisos asumidos impactaran el curso de su estructura económica, afectando además su orden social, político y cultural. Bajo el esquema asimétrico pactado, pareciera que se atiende a una suerte de mera fatalidad, ante la ausencia de debates públicos abiertos y democráticos. Gobierno y empresarios oligopólicos embarcaron a México en la temeraria aventura de su adhesión a la economía estadounidense, arrastrando con ello la desigualdad social y la ausencia de democracia. La condición del socio más pobre, proveedor de mano de obra barata e importador de capital transnacional, pondrá en severo riesgo la soberanía nacional, al permitir que el "libre juego" de las fuerzas del mercado, manipulado por la mano visible de las transnacionales, con el apoyo de la mano dura del Estado, contribuya persistentemente al proceso de desintegración nacional, en la medida en que se profundice la asimilación de la globalización por los caminos del norte.

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

CONCLUSIONES

La bipolaridad que rigió al mundo entre 1945 y 1989 descansaba en el terror nuclear, su imperio se contrajo poco a poco, y para la última década de su vigencia se concentró en Europa, donde se colapsó con el socialismo de la Ex Unión Soviética y Europa Oriental. El viejo orden mundial de la posguerra fría es sucedido por una frágil unipolaridad político militar, bajo el mando y control de EU, país carente de sólido respaldo económico que debe compartir su hegemonía con la UE y Japón.

Ocupando un papel más que relevante en el nuevo orden, el mercado se impone al Estado. Grandes cuestiones internacionales se globalizan; la ecología, la salud pública, el narcotráfico, la difusión de la tecnología, la migración, y la sensibilidad a los cambios cada vez más bruscos de todos los mercados, ya no son más la suma de los intercambios de sistemas diferentes, sino vertientes del gran mercado global. Para enfrentar los desafíos emergentes se imponen estrategias multilaterales, bajo el liderazgo decadente de EU como país rector, la emergencia de bloques económicos de inspiración comercial y la difusión transnacionalizada del capitalismo liberal. Más mercado, menos Estado y la dispersión mundial del capital son los signos del capitalismo global, que se expresa mediante procesos productivos compartidos. Como tendencia, la globalización no está completa, es un proceso actuante y convive con la emergencia de bloques de poder económico, siendo los tres más poderosos los que coordinan la interdependencia asimétrica mundial.

La globalización tiende a desfigurar la identidad de los estados-nación y su soberanía, sometiéndolos a fuerzas de poder supranacional. Como rasgo distintivo del capitalismo, se expande a través de la dispersión de la inversión y la tecnología, y supone una modalidad distinta del capitalismo monopolista, que feneció en la década de los sesentas. Enfrenta al capital unificado y poderoso con el factor trabajo disperso y desorganizado. Su elemento más disolvente es el sistema financiero internacional y sus agentes más eficaces de expansión son las ET y el sistema interbancario mundial. Rasgos distintivos de su poder envolvente, se expresan en la innovación tecnológica que internacionaliza la producción y la distribución, el auge del sector servicios y la internacionalización absoluta del capital.

El comercio ha sido el vehículo de la globalización de las relaciones internacionales. Aunque teóricamente podría ser autárquico o perfectamente libre, se manifiesta con grados variables de proteccionismo que lo acercan o alejan del librecambismo. Hasta la década de los setentas, y desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, el comercio se liberalizó de manera creciente. El GATT, entre 1948 y 1971,

influyó poderosamente para remover viejas formas de proteccionismo arancelario, que en la década de los treinta amenazaron con el colapso al capitalismo.

Desde la década de los ochentas ha surgido el neoproteccionismo de las barreras no arancelarias al comercio internacional, sobre todo de tipo técnico. Estas nuevas trabas comerciales coinciden con el reforzamiento de cambios estructurales de la economía mundial, como la competitividad, que han cobrado Japón y los NIC asiáticos frente a la decadencia comercial y productiva de EU.

La intensidad del neoproteccionismo puso en crisis al patrón global de negociaciones comerciales, en el marco multilateral del GATT. Ante un multilateralismo ineficaz surgió el regionalismo, que plurilateralmente en forma de bloques, o bilateralmente, se sobrepuso al impasse de la Ronda Uruguay. Por su agilidad, esta alternativa de acuerdos comerciales puede ser más eficaz que el lento y tortuoso proceso del foro mundial del comercio.

La inconsistencia normativa del GATT, ante la lógica del sistema comercial y productivo mundial lo obligó a solapar su regla de oro, la de NMF. El Artículo XXIV de su código permitía esquemas regionales de comercio preferencial. El estancamiento que sufrió en su última Ronda estimuló la dinámica de la integración europea, propiciando además áreas de comercio preferencial en América del Norte y en la Cuenca del Pacífico. Se impulsaron procesos de estratificación comercial, en forma de bloques, que aunque surgieran por el interés puramente comercial podrían derivar en la posible unión política. La integración es un movimiento internacional que fomenta la interdependencia entre países o entre sus sectores económicos. Durante su evolución las barreras al comercio van desapareciendo poco a poco, hasta la disolución de todas las fronteras, incluyendo eventualmente las políticas.

Políticamente el regionalismo de los procesos de integración puede suplantar al multilateralismo, aunque también puede servir de vehículo que lo estimule. El regionalismo, plurilateral o bilateral, crea tensiones potenciales, contra los países sujetos a su discriminación implícita, y a la vez supone un reto por el riesgo de disolución de viejos valores o categorías sociopolíticas, como la soberanía, el estado-nación y la identidad nacional.

En el proceso de formación del bloque económico de América del Norte, EU, su nación eje, enfrenta la globalización con debilidades estructurales, debiendo compartir su hegemonía. Como "primus inter pares" ostenta la supremacía mundial en el orden militar, pero este poder no corresponde al declive de su economía. Del debate que esta dispanidad propicia, surge el reconocimiento del peso creciente de la dimensión económica en las relaciones internacionales del orden mundial posterior a la Guerra Fría.

El tránsito del predominio al deterioro de su poder económico lo trazó la pérdida de competitividad, asociada inexorablemente al rezago tecnológico que implicó un

decaimiento de la productividad frente a nuevas potencias industriales. Lejos de aprovechar procesos productivos intensivos en capital y con la mano de obra mejor remunerada del mundo, EU no se sobrepuso a la competencia manufacturera de trabajo barato y sobreexplotado.

Además del rezago productivo, y fiel a su celo hegemónico, EU enfrentó la discrepancia creciente del gasto militar y su financiamiento fiscal cada vez más deficitario. Al mismo tiempo que emergía esta inconsistencia, fue incapaz de superar la crisis del dólar, divisa principal del sistema económico internacional, al surgir indenne de la Segunda Guerra Mundial como gran potencia del capitalismo. El endeudamiento creciente, producto de la indisciplina de su gasto público, en especial del militar, y la expansión de sus ET erosionarían al sistema monetario y financiero internacional.

Ante su declive económico inexorable, el fracaso del socialismo le da a EU la condición de máxima potencia militar, obligada a compartir su poderío económico con Japón y la Europa comunitaria, especialmente con Alemania reunificada. Aunque siga siendo el poder rector del capitalismo, la habilidad de su gobierno y la fuerza de sus intereses comerciales y financieros ha declinado. Una nueva triada de poder económico surge en torno a Washington, Tokio y Berlín. Frente a su poder decadente, que todavía conserva al máximo mercado nacional en el mundo, Japón reclama la supremacía financiera y Alemania la comercial.

En el transcurso del control de su liderazgo, EU ha hecho de su comercio una poderosa arma. Aprovechando su condición de principal centro consumidor e industrial del planeta, ha impulsado y abatido a economías extranjeras, conforme a sus intereses geopolíticos. La estrategia comercial ante su deterioro ha sido errática; predicado el evangelio del libremercado, no ha tenido recato en pregonar apertura externa sin guardar correspondencia con la misma. Mediante su legislación comercial, desde 1974, y especialmente a partir de 1988, refina mecanismos neoproteccionistas, a pesar de otorgarle al mundo en desarrollo la "concesión" de su SGP. La importancia de su legislación comercial en los ochentas radica en que propició el TLC con Israel, abriendo la puerta a otras negociaciones comerciales de corte bilateral.

A través de los debates sobre su legislación comercial, se advierte en EU la pugna entre el libremercado del Poder Ejecutivo encarnado en su presidente y el proteccionismo del Congreso. Pese a esta rivalidad de poder, destaca el prevalecimiento de tres objetivos en sus leyes comerciales: promover sus exportaciones, restringir sus importaciones y disponer de un mayor acceso a los mercados para la exportación. La declinación de su poder económico no ha pasado inadvertido, como objetivo básico por combatir; el presidente Clinton le otorga a las relaciones económicas internacionales una dimensión prioritaria, propia de la primera administración de la Posguerra Fría. Al adaptarse a los procesos de estratificación de la economía internacional, EU tuvo que encarar un mundo que ya no lo reconocía como primera potencia indiscutible, y que tiende a formar áreas de comercio concertado.

En su estrategia de construcción de un área de libre comercio, el hemisferio occidental cobra la prioridad de EU. En 1983 se dio el primer paso, al liberar sus transacciones con los países del Caribe. A través de la CBI se otorga libre acceso a su mercado a países centroamericanos y de las Antillas. Se trata de una estrategia comercial y de desarrollo, cuyo diseño tuvo el combustible de las crisis políticas que, en el marco de la confrontación Este-Oeste de finales de los años setenta y principios de los ochenta, inquietaron a la Casa Blanca. Se temía el "cambio de mando" de Nicaragua, El Salvador y Granada. El programa fue insatisfactorio, pues el proteccionismo no se erradicó en sectores claves de esas minúsculas economías.

Animado por la suscripción del ALC, Bush lanzó el proyecto AI en 1990. Su objetivo era atender tres áreas básicas: el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre Washington, América Latina y el Caribe, fomentar la IED y disminuir la deuda externa. Los nuevos intereses del mundo industrializado, encabezado por EU, hacia las demandas de inversión del exbloque soviético motivó a Bush a reafirmar el propósito de EU de no desatender sus nexos económicos en el continente americano. Al analizar el espíritu de su letra, se advierte que mediante esta iniciativa, se plantea asegurar las reformas económicas neoliberales y privatistas, respaldándose la acción y filosofía de los programas de asistencia de los organismos financieros multilaterales, con el apoyo y dirección del gobierno de EU.

A los esfuerzos de integración en América, bajo la tutela de Washington, se puede agregar el propósito de afianzamiento de nexos de comercio con el Pacífico, pese a la emergencia de Japón como potencia líder en Asia y al auge de los llamados NIC asiáticos, EU se ve forzado a buscar una convivencia adecuada con Japón, pues en el Pacífico lleva a cabo la mayor parte de sus transacciones. La relación Japón EU marca el eje del comportamiento de la Cuenca del Pacífico. Las diferencias que dividen a ambos países, en favor de Japón, constituyen un foco de tensión geoeconómica de urgente atención por parte de EU.

La construcción de un bloque económico en América del Norte provoca explicable inquietud en la UE y en la Cuenca del Pacífico, pues existe una apretada red de relaciones económicas internacionales entre las tres áreas básicas del poder económico mundial que se veía afectada.

El primer paso o experiencia hacia la formación del bloque económico de América del Norte ocurre en 1985 con el TLC Israel EU. Esta primera experiencia bilateral sirvió a EU de mecanismo de defensa de sus intereses geopolíticos, mucho más que de los geoeconómicos, en la explosiva región del Medio Oriente. El peso de su comunidad judía fue decisivo para que se interesara en pactar formas de comercio preferencial con un país minúsculo, que disfrutó de mejor acceso de sus productos textiles, químicos y sobre todo agrícolas, a cambio de adquirir de EU vehículos, equipo militar y de

telecomunicaciones y productos de alta tecnología. Mediante este Acuerdo, EU presionó a sus vecinos contiguos para abrir sus mercados.

El paso más serio para integrar a América del Norte lo protagonizaron EU y Canadá. En su aproximación son tan claros los rasgos estructurales, geográficos e históricos, como en el caso de México y EU. La vecindad canadiense con EU ha estado signada por la asimetría comercial en la mayor parte de sus transacciones. Sin embargo, por haber experimentado una evolución muy diferente, Canadá, a diferencia de México, disfruta el bienestar digno de uno de los siete países más prósperos del mundo, habiendo conseguido preservar su frontera. Después de diversos intentos por conducir mejor sus relaciones económicas con EU, Canadá arribó al ALC, no sin antes haberse debatido, con enormes costos sociales, entre las corrientes del proteccionismo y la apertura.

El AUTOPACT de 1965 sirvió de semilla del ALC y del TLCAN. A pesar de este acontecimiento que impulsó al librecambismo bilateral, en la década de los setenta y parte de los ochenta, el Primer Ministro Trudeau exploró rutas de desarrollo independiente para su país, con énfasis en el control de sus recursos energéticos. El ascenso de Brian Mulroney revirtió ese proceso y facilitó la firma del ALC con el Presidente Reagan en 1988, para ser aplicado desde 1989.

Entre los principales objetivos alcanzados en el ALC, EU consiguió nuevas reglas para el comercio de servicios y la IED, logrando impedir el retorno de prácticas intervencionistas, por parte de Canadá. El énfasis de Washington en la inversión, los servicios y el sector energético contrastó con el de Ottawa, cuya superior dependencia del mercado de EU la orillaba a insistir en asegurar un acceso libre a ese mercado. El ALC sirvió de ejemplo y estimulo a las negociaciones multilaterales del GATT, al atenderse bilateralmente áreas que en una dimensión global beneficiarían al comercio libre mundial.

Aunque en su relación bilateral EU pese más que Canadá, no es despreciable la importancia de Canadá como primer socio comercial y de inversiones de EU. En el esfuerzo común por integrarse se concreta la formación del acuerdo bilateral más voluminoso del comercio mundial en el que participan los países que más transacciones practican, ocupando un territorio superior al de la UE.

En términos del juego de fuerzas de su poder político y económico, no debe soslayarse que en su suscripción de un ALC con Canadá, EU puso el énfasis en la apertura a su exportación de capital, en la forma muy concreta de IED de sus ET. La liberalización de las normas de selección de inversiones, que excluían únicamente a ciertos sectores estratégicos como la defensa y la cultura, la penetración de EU en las estructuras productivas canadienses fue crucial, desplazando a inversionistas nacionales y desarticulando cadenas productivas que preservaban la creación de empleos en

importantes regiones de ese país, bajo el pretexto del trato igual "nacional" a los inversionistas de ambos países.

En el caso del sector automotriz, dominado por la IED de ET de EU se modificó suavemente el AUTOPACT, manteniéndose la protección oligopólica a las empresas de Detroit, cerrándose las ventajas a firmas asiáticas o europeas.

Además de la importancia de sus enormes flujos comerciales, mediante el ALC, Canadá y EU incorporaron las nuevas características productivas del mundo postindustrial, a someter a lo pactado nuevas áreas o sectores, que gravitan en los intereses muy valorados por la economía de EU como es el caso de la inversión y los servicios.

La atracción de México al bloque de América del Norte, emergente con el ALC, suscitó perspectivas diversas en cada país de la región. En México el TLCAN fue visto como vehículo de transformación económica, esperándose crear el marco normativo para preservar sus reformas neoliberales, cuyo feliz término aminoraría las desigualdades socioeconómicas.

En EU se espera que el TLCAN mitigue la migración mexicana; los frutos económicos previstos son muy modestos. La paz social, la estabilidad política y el saneamiento democrático en México serían objetivos de mayor alcance. En materia de sus propósitos de seguridad nacional, disponer del petróleo mexicano es tan prioritario como aprovechar un amplio espacio para la IED de sus ET y para la exportación de sus servicios, así como aprovechar la abundancia de mano de obra barata mexicana sin dañar a sus propios trabajadores.

Para Canadá la competencia de la mano de obra mexicana amenaza con el desplazamiento hacia México de importantes factorías intensivas en trabajo. Canadá en el TLCAN le ofrece a México las ventajas de la experiencia del otro vecino de EU que pacta un acuerdo comercial y los inconvenientes de su mayor afinidad geoeconómica con ese país.

Las condiciones de rezago y asimetría de México ante sus vecinos del norte fueron factores que justificaban un tratamiento discriminatorio, en el TLCAN. El GATT y el TLC entre Israel y EU ilustran la posibilidad de haberle concedido a México el beneficio de un trato preferencial, para ajustarse a la dinámica de integración que implicará. Sin embargo, esto no ocurrió.

Al compactarse América del Norte, el movimiento interfactorial será muy dinámico. El capital y la IED fluirán hacia el sur y, sin suficientes empleos productivos, el factor trabajo migrará de sur a norte. Al restringirse los espacios de su unilateralismo, con el TLCAN los tres países habrán de coordinar sus dinámicas productivas, condicionadas por la pugna entre el capital y el trabajo.

La adhesión de México al bloque económico norteamericano hace explícito su proceso de integración silenciosa con EU. Su ingreso completa un sistema de estratificación comercial y financiera, basado en dos bilateralismos en torno a EU, uno proyectado hacia Canadá y el otro hacia México.

La adhesión de México al mercado concertado norteamericano, culmina un sendero histórico, marcado por el fracaso del modelo económico adoptado desde su trayecto de industrialización. Entre las respuestas a la crisis resultante surge el viraje del proteccionismo a la apertura, del desarrollo hacia adentro al desarrollo hacia afuera.

El sector externo mexicano adoptó de 1940 a 1982 una estrategia nacionalista y proteccionista de desarrollo hacia adentro, sujeta al crecimiento del mercado interno, apoyado en la estabilidad cambiaria y una política comercial proteccionista, que estimuló la industrialización, financiada por el deterioro agropecuario y la sustitución de importaciones. Un Estado autoritario y corporativo promovió este proceso. La exacción de recursos del agro a la industria generó un dualismo sectorial estructural, concentrador del ingreso y muy dependiente del exterior. El crecimiento económico era cada vez menos compatible con la estabilidad comercial. Después del desgaste del "desarrollo estabilizador" (1954-1970), el modelo proteccionista experimentó su decadencia y colapso. Durante el "desarrollo compartido" (1970-1976) de estancamiento con inflación y desempleo, el proteccionismo se vuelve más sofisticado, orientado a promover exportaciones y seguir sustituyendo a las importaciones. En su fase final, la de la "administración de la abundancia", la petrolización y el endeudamiento externo, consecuencia de ésta, fueron el sostén de la política económica. En el ámbito comercial externo se intentó suavizar el proteccionismo mediante medidas de "racionalización" que alforjarían restricciones a la importación. Finalmente, el proteccionismo sucumbió entre 1978 y 1981, cuando las exportaciones se concentraron en el petróleo. El exceso de confianza en la productividad y el mercado del crudo estimularon la crisis de la deuda externa. Cuando los precios del oro negro se desplomaban las tasas de interés se disparaban al alza.

El modelo proteccionista terminó su descomposición en 1982, con un peso sobrevaluado, un elevado déficit fiscal, la relativa iliquidez de los mercados financieros internacionales y el choque de trenes de precios bajistas del petróleo y tasas internacionales de interés alcistas. El nuevo modelo económico se basaría en el desarrollo hacia afuera, la apertura comercial, financiera y económica, la flexibilización cambiaria, con tendencia sobrevaloratoria y una profunda reforma en la gestión del Estado, consistente en su marginación y en la promoción de la privatización. Aunque los cambios y la crisis contaminaron al modelo político autoritario y corporativo, el régimen de partido de Estado se resistió a una perestroika con glasnost, reforma económica con transparencia política.

El ingreso de México al GATT en 1986 explicitó su compromiso librecambista. Aunque la crisis de la deuda externa precipitó este paso, la presión externa fue crucial en el cambio de orientación económica. Los riesgos de su exclusión del SGP de EU harían decisivo su interés por el GATT. Desde 1983, bajo la presión del FMI, México retaja su proteccionismo, buscando un mayor acceso al mercado externo, mediante acuerdos internacionales. Cuando el aperturismo se gesta ni el agro, ni el petróleo, ni la deuda externa, funcionan como motores del desarrollo. En su lugar se instauran programas de promoción comercial, en el marco del "rescate financiero" de los Planes Baker y Brady.

Al iniciarse en el librecambismo, México fue muy activo en la última ronda del GATT, promoviendo a la OMC y comprometiéndose unilateralmente con un comercio más libre que el requerido por su membresía. Se convertía en nación confiable para negociar convenios de liberalización del comercio y la inversión. Entre su adhesión multilateralista al GATT y su bilateralismo estructural con EU, el país se involucró en diversos esquemas de apertura comercial, en los que participaron naciones de la UE, la Cuenca del Pacífico y América Latina.

A pesar de los esfuerzos de diversificación de su actividad económica internacional, México no puede evitar el peso de la región norteamericana, en donde con Canadá comparte una estructura exportadora similar hacia EU, aunque el comercio de EU es más dependiente del canadiense que del mexicano y la importancia comercial de Canadá para México es superior que a la inversa, en lo referente a la IED, EU participa con casi dos tercios de su monto total en sus dos vecinos, Canadá coloca en EU, el 60% de su IED, equivalente al 25.15% del total captado por ese país y en México ocupa el 0.005% del total, reclamando un 17º lugar.

Los vínculos económicos de México y Canadá previos al TLCAN se regían por un Convenio Comercial, otro de Cooperación Industrial y Energética, un Memorándum de Entendimiento de Comercio y un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión, que incluía el acceso al SGP canadiense.

El estrechamiento de vínculos de comercio e inversión, entre México y EU, ocurre cuando el sector externo real de ese país cobra un mayor peso en su economía y el comercio exterior mexicano se torna más abierto y dinámico. La despetrolización relativa de las exportaciones mexicanas fortaleció a las ET exportadoras (sobre todo las de EU), que incrementaron su poder político y económico en un México más abierto y un EU menos competitivo y más expuesto a la influencia del comercio internacional, del cual México ocupa un tercer lugar, entre los socios de sus transacciones.

En su camino al TLCAN, México esperaba un trato justo en subsidios e impuesto compensatorios con EU, lo que se estipuló en el Memorándum de Entendimiento Sobre Subsidios y Derechos Compensatorios (1983-1985) y el Acuerdo Marco en Materia de Comercio e Inversión (1985-1987), así como con el ingreso de México al GATT (1986). Mediante estos convenios se procuró certidumbre a las exportaciones mexicanas, al

darle acceso a México a la prueba del daño a los productos acusados de subsidios. Se esperaba dar predictibilidad y transparencia al comercio y la inversión bilaterales.

El espíritu expansivo de Monroe es el origen de la integración americana en torno a EU. Desde la Comisión Trilateral, EU se inspira en la creación de un Mercado Común de América del Norte, propuesto por James Carter a José López Portillo. El sector detonador del proyecto fue el energético: EU pretendía formalizar un Mercado Común Energético, garantizándose el abasto seguro de petróleo mexicano.

La Administración Bush planeó convertir al Mercado Común de América del Norte en la primera fase de la AI, integrando al hemisferio occidental frente a los bloques europeo y asiáticos del Pacífico. En 1990 los presidentes Salinas y Bush convienen en negociar un TLC, adhiriéndose al proyecto Canadá en 1991. En el marco de un foro de consulta, el Senado mexicano inició la legitimación interna, de cara al proceso de negociaciones del TLCAN.

La negociación del TLCAN requirió en EU de la aprobación del Fast Track, procedimiento que permite al presidente celebrar acuerdos comerciales internacionales sin la interferencia del Congreso, durante la fase de la negociación. En la pugna por obtenerlo, destacó la rivalidad de sindicalistas y ambientalistas, y el apoyo de ET oligopólicas y del gobierno mexicano. Los primeros afectaron al TLCAN, influyendo en la anexión de sus Acuerdos Paralelos, al denunciar el perjuicio para EU de la brecha salarial y el descuido ecológico de las industrias de la zona fronteriza norte de México. Los segundos influyeron en el Plan de Acción que respondía a las aprensiones laborales y ecológicas, consiguiendo compromisos por parte de México.

Entre el 12 de junio de 1991 y el 12 de agosto de 1992 se negoció el TLCAN que conjugaría las ventajas comparativas de sus signatarios; EU aportará capital, se aprovecharán los recursos naturales canadienses y México contribuirá con su mano de obra abundante y barata.

Al negociar el TLCAN, México se asesoró de la empresa privada, constituida por ET exportadoras oligopólicas, propiciando como "cuarto de junto" una extensa negociación, destacando temas de preocupación para EU. Se incluyeron: comercio de bienes y servicios, flujos de inversión, propiedad intelectual y mecanismos para solución de controversias. Se formaron 18 grupos de trabajo en torno a 6 áreas; la migración, de interés para México, fue desde un principio un tópico vetado por EU.

El TLCAN fue aprobado entre mayo y noviembre de 1993 por el parlamento y los congresos de los tres países; Canadá, al cambiar primer ministro pidió ajustes a reglas de comercio que transparentaran el concepto de prácticas desleales; el triunfo democrata en EU motivó la inclusión de los Acuerdos Paralelos; y en México, las objeciones al TLCAN se centraron en el temor a perder soberanía nacional, a su

carencia de contenido político y social, y a la ausencia de mecanismos compensatorios, sin embargo, las críticas fueron oficialmente desdeñadas.

Los Acuerdos Paralelos y el anexo sobre salvaguardas ignoran el combate a la brecha salarial México-EU y los derechos de los trabajadores migrantes, aunque toman providencias a favor de la mano de obra estadounidense, crean mecanismos de financiamiento de limpieza ambiental en la región fronteriza y, en lo concerniente a sanciones y salvaguardas, imponen a México la injerencia de instancias jurídicas externas para decidir sanciones comerciales, a diferencia de Canadá.

El TLCAN consta de ocho partes, 22 capítulos, más de 300 artículos y varios anexos. Su texto muestra un modelo de integración atípico, que incluye al comercio de bienes, servicios e inversiones. Su obligatoriedad compromete más a México, que a EU y Canadá que lo asumen como Acuerdo, pudiendo imponerle la "Cláusula del Abuelo". Las disposiciones del FMI y del GATT sirven de su marco normativo.

En su operación, el TLCAN se basa en el TN, las RO, Procedimientos Aduanales y Normalización, que lo proveen de su instrumental aperturista al interior de América del Norte y de protección contra países ajenos. Como mecanismos de contingencia, prevé medidas de Salvaguarda, que permiten el resguardo del comercio nacional, si la competencia extranjera se extralimita. Así como de reglas para Solución de Controversias, contando con una Comisión de Libre Comercio para su aplicación. Pese a sus propósitos de equidad, existe el riesgo de que EU haga prevalecer unilateralmente su legislación.

En materia sectorial, el tratamiento neoliberal al Sector Público, combate la regulación o intervención de empresas estatales. Se disloca la función pública del Estado por criterios privatistas y comerciales. Al Sector de Telecomunicaciones se le da acceso desregulado a la infraestructura nacional, permitiéndose su aprovechamiento por empresas extranjeras de la región. Los sectores automotriz, textil, energético y agropecuario reciben tratamiento especial.

En su ámbito factorial, el TLCAN abre el mercado al factor trabajo calificado, excluyendo al no calificado, al permitir la Entrada Temporal de Personas de Negocios. La tecnología cuenta con la defensa a la Protección Intelectual, considerada como condición de estímulo al comercio internacional y garantía de la IED. El factor capital se aborda en forma de Inversiones y Servicios Financieros.

Las industrias automotriz y textil son las manufactureras de trato especial en el TLCAN. El oligopolio automotriz de Detroit y empresas textiles adictas a un proteccionismo estratégico fueron materia de esquemas muy restrictivos de integración. Los intereses corporativos y transnacionales pesaron decisivamente en los acuerdos finalmente adoptados.

La industria automotriz es la más integrada de América del Norte; históricamente el AUTOPACT fue el embrión del TLCAN. Una red de vinculación comercial y de inversiones, única en toda la región, ha continentalizado la producción y el mercado de automóviles y autopartes, apoyándose tanto en el AUTOPACT como en la IME y teniendo como centro neurálgico al mercado de EU. El comercio de productos automotrices tiene la supremacía entre los países norteamericanos.

El rezago tecnológico ante Alemania y Japón, ha sido el factor proteccionista de las 3G de Detroit ante el TLCAN. Los tres países disponen de mecanismos de defensa del mercado, tamerosos de la competencia extrarregional. El tópico más conflictivo fue determinar las RO.

El TLCAN deja a México con un mercado nacional automotriz cerrado por diez años desde 1994, atendiendo a las presiones del oligopolio de Detroit. Se excluye del libre comercio a la industria puntera de la globalización y del comercio exterior mexicano.

La industria textil ha sido protagonista en la historia de la economía mundial; para el imperio británico fue lo que la automotriz es para EU. Su rasgo estructural característico está en su dependencia de la mano de obra, por lo cual su proteccionismo fue el más antiguo y extendido del comercio bajo el GATT. El AMF, impulsado por EU para combatir la "desorganización del mercado" o su incapacidad de evitar la avalancha de importaciones textiles a precios bajos de países subdesarrollados, es su instrumento discriminatorio. Su propósito real, como injerto proteccionista, en un ámbito de apertura, es regular el comercio textil dando tiempo a los países industrializados de ajustarse a la competencia por los bajos salarios de países subdesarrollados.

Entre los países del TLCAN, Canadá cuenta con un sector textil muy intensivo en capital y comercialmente deficitario, EU dispone de un alto nivel productivo, pero como Canadá padece la embestida del subsector del vestido, más intensivo en mano de obra, y México encara la crisis del aperturaismo con tecnología obsoleta, aunque produciendo ropa competitivamente, mediante la IME, con bajos salarios y abundante masa trabajadora. En materia de mercados, EU es el país más proteccionista y México el de mayor apertura unilateral desde 1985.

El anexo textil del TLCAN se incluyó por presión de EU para preservar su falta de competitividad en el ramo. Su rasgo distintivo son sus RO, las más estrictas del Tratado, y la subordinación del AMF al TLCAN. Ambos, aspectos favorables a la industria mexicana del vestido, a través de la IME.

La energía y la agricultura son las actividades extractivas que reciben atención especial en el TLCAN como sectores estratégicos. El petróleo y los alimentos son sus productos de mayor interés, con impacto geopolítico y geoeconómico trilateral, destacando la relación complementaria de EU y México, al ser virtualmente el monopolista de sus alimentos y el monopsonista de su petróleo.

El mercado energético (centrado en el petróleo) en América del Norte es muy intenso entre Canadá y EU que es superavitario, muy raquítico entre Canadá y México, y de exportación neta, de México a EU. Canadá y EU son países de explotación abierta, con tecnología de punta y bastos recursos financieros para la producción, registrando la declinación aguda de sus reservas petroleras, ocurriéndole lo contrario a México, que pobre en tecnología y capital explota enormes reservas mediante su monopolio estatal.

Los acuerdos energéticos del TLCAN, tienden a liberar más el comercio, restringiendo el acceso a la IED en México. El Artículo 27 de la Constitución no se afectó, permitiéndose una zona de exclusión energética en suelo mexicano que se compensa con los "Contratos de Desempeño" aprovechados por la IED, garantizándose la prioridad geopolítica de EU de disponibilidad segura a los hidrocarburos mexicanos.

La agricultura ha sido una actividad tradicionalmente protegida por los países ricos como EU y Canadá. En los países subdesarrollados, como México, el sector agropecuario padece la desprotección estatal. En la agricultura norteamericana contrasta el próspero norte con el pobre extremo meridional. La diferencia tecnológica, la disponibilidad de recursos naturales y las políticas de fomento rural, entre EU y Canadá frente a México es abismal. En las entrañas de la diferencia se ubica la historia del subdesarrollo mexicano con su dualismo agrícola con un sector moderno, comercial y muy productivo y otro tradicional, ineficiente y de autoconsumo.

A pesar de sus contrastes, el comercio agropecuario norteamericano es muy activo, destacando entre las potencias del norte, siendo más importante el peso de EU en Canadá, notable entre México y EU que también es dominante, y ascendente entre Canadá y México, siendo superior el flujo canadiense hacia México.

El Anexo agrícola del TLCAN se descompone en dos acuerdos bilaterales: uno entre EU y México, y otro entre México y Canadá, adaptándose EU y Canadá al ALC. Entre México y EU se conviene la eliminación arancelaria inmediata en casi la mitad de sus flujos agropecuarios, sometiendo a reducción gradual en la forma de "aranceles cuota" a ciertos productos sensibles. Por su parte Canadá y México aplican un esquema similar variando la selección de sus productos sensibles.

La exposición del agro mexicano a un marco de comercio más liberal con sus principales socios estimulará su importación de alimentos. La desregulación de su estructura agraria, para adaptarse al TLCAN implica mayor abandono estatal, como si la alimentación no fuera un asunto de soberanía y seguridad nacionales como se le percibe en EU y Canadá.

Los sectores del factor capital, la IED y los servicios financieros, se incluyeron en el TLCAN a instancias de EU. Las ET y las entidades financieras desplazan capital para su aprovechamiento productivo o su tránsito especulativo. La IED es el cemento que

funde a las economías, contribuyendo con producción, empleo, tecnología y divisas, y la erosión de la soberanía nacional. Los servicios financieros han propiciado simultáneamente generación de riqueza y concentración del ingreso, siendo el conducto del endeudamiento externo y el sector privilegiado de las políticas de ajuste neoliberal mexicanas.

La tendencia contemporánea de la IED consiste en preferir mercados en crecimiento, estabilidad política y trabajo especializado, más que las ganancias y los costos en el corto plazo. Sin embargo, en procesos de producción compartida, el capital y la tecnología también requieren de mano de obra abundante, vinculando al mundo industrializado con el subdesarrollado..

Las industrias automotriz y la IME ilustran la integración productiva en América del Norte, a través de la IED. EU es el principal proveedor de IED, Canadá la exporta e importa y México es un importador neto en expansión. La liberalización al acceso de IED en México data de sus últimos gobiernos neoliberales. La privatización y las garantías a la propiedad intelectual atraen ET a la economía mexicana bajo las reglas del TLCAN.

En el marco del TLCAN, se liberan los flujos de inversión de la región, con las excepciones de las industrias culturales de Canadá, el sector marítimo de EU y los preservados por la Constitución mexicana como el petróleo, las telecomunicaciones y los ferrocarriles. Se acuerda además el otorgamiento de TN y de NMF, y se suprimen los vínculos entre la IED y su desempeño sujeto a contenido nacional, exportaciones o sustitución de importaciones.

El impacto principal de la IED, bajo el TLCAN en México, consiste en que favorece un dualismo industrial, con un sector moderno de empresas exportadoras ligadas a ET y otro tradicional de empresas vinculadas al mercado interno, ineficientes y en peligro de extinción. Por otra parte, se estimula la dislocación geoeconómica, desintegrando regionalmente al país y sometiendo porciones importantes de la actividad económica a los intereses de centros de decisión ajenos a los intereses soberanos de la nación.

La desregulación, su diversificación y el impacto de la tecnología en la computación y la información han hecho de los servicios financieros una rama estratégica del capitalismo global. Su peso económico es prominente, pues comprende a la principal rama del gran sector de los servicios.

Los sistemas financieros en América del Norte muestran las asimetrías del mundo industrializado del norte y del subdesarrollo mexicano. Otra diferencia radica en la tendencia de los vecinos de EU hacia sistemas de banca universal, que parecen contagiarlo, frente a su anquilosado régimen de banca segmentada y especializada. El fragmentado sistema financiero de EU se mantiene pulverizado pues se prohíbe la expansión o fusión de entidades bancarias entre los estados del país. Pese a su auge

proteccionismo, la banca de EU enfrenta el desafío de entidades financieras no bancarias, que ofreciendo servicios similares amenazan a su mercado. El sistema financiero canadiense es dual; a nivel federal se coordina la banca nacional, regulándose en las provincias las entidades no bancarias. Y por su parte, el sistema financiero mexicano ha evolucionado violentamente transitando de la "represión financiera" a una liberalización relativa, aprovechada por un oligopolio muy protegido.

En el capítulo financiero del TLCAN, Canadá afinó la protección de su acceso al mercado de EU. EU consiguió su ingreso al sector financiero mexicano, en pleno auge privatizador; y México canjeó su aperturismo por concesiones en otras áreas del Tratado, pero bajo la presión interna de conservar el interés nacional, ante una privatización extranjerizante. Se preservaron las estrategias nacionales ante la regulación, conservando Canadá y México su enfoque de banca universal y EU su enfoque fragmentario. Sin embargo, México consiguió calendarios particulares para adecuar su transición que, pese a su extensión, someten a la empresa mexicana a la severa presión del capital extranjero. El valor estratégico y prioritario del financiamiento a la actividad económica de México quedó expuesto a intereses oligopólicos, mexicanos en primera instancia y de EU en un futuro próximo, pese a los plazos preferenciales.

Entre los sectores que el TLCAN no comprendió específicamente destaca la IME, que expresa un modelo subordinado de producción compartida que aprovecha la mano de obra barata, a través de ET de EU que tienen al mercado de ese país como principal motor y destino. La IME disfruta de trato fiscal preferencial en EU. En México, se admite a la IED en un 100%. La electrónica, la automotriz, la de maquinaria eléctrica y la textil son las principales ramas en que opera, destacando las ciudades fronterizas como sus principales plazas.

Desde los años ochenta, la IME se bifurca, entre la tradicional, intensiva en mano de obra, sobre todo femenina, de salarios bajos, ubicada en los ramos de la confección y de semiconductores, y la de segunda generación, de tecnología más compleja incluso robotizada, menos dependiente de mano de obra, que tiende a ser masculina, localizada en las industrias electrónica y automotriz. De la primera a la segunda generaciones, además de masculinizarse, la IME avanzada se desamericaniza, atrayendo capitales asiáticos. Mientras que la tradicional es un enclave creador de empleo y generador de divisas, la de vanguardia puede arrastrar al resto de la economía al transferir tecnología e integrarse al resto de la industria nacional. Sin embargo, la vieja versión prevalece, siendo notable como la segunda fuente de divisas después del petróleo, y riesgosa si se disemina su esquema productivo hacia el conjunto de la industria mexicana.

La IME, en un mercado liberalizado a través del TLCAN, desaparece de jure como concepto, pero se preserva de facto como enclave de producción de ET, contribuyendo a la desindustrialización y desintegración regional, sobre todo de la región fronteriza norte, al no responder productivamente a las necesidades de la economía

nacional sino a las del capital foráneo, que podría convertir a México en una gigantesca maquiladora, fiel a estrategias corporativas.

El trabajo mexicano, en el ámbito del TLCAN, se somete a la tendencia de la desregulación de su actividad en México y al predominio de una visión unilateral del manejo de su flujo migratorio en EU. La desregulación se expresa en la flexibilización del abatimiento salarial sin demérito de la productividad del trabajador. El tratamiento unilateral exhibe una actitud de desdén de EU, al negarse a enfrentar bilateralmente con México al flujo humano desplazado por la inercia de las fuerzas socioeconómicas que integran a la región.

Los países del TLCAN enfrentan tensión y fricción al intercambiar sus factores, mientras que los ricos exportan capital vía IED, México exporta empleo vía salarios bajos y migración que busca evitarlos. La fuerte dependencia mexicana del comercio y la inversión de EU hace que el empleo que generan afecte a ambos países. A Canadá le preocupa el empleo en la IME, vía IED de EU, en el ramo automotriz. Las exportaciones de la IME están en el corazón del debate tripartita de la cuestión laboral en el TLCAN. En la medida en que el modelo maquilador se propague se temerán pérdidas laborales de baja productividad en los países del norte.

La brecha tecnológica en torno al Río Bravo hará que el empleo mexicano siga siendo inferior en productividad, quedando condenado al ensamble en la división norteamericana del trabajo. Cuando México negoció el TLCAN solapó sus salarios bajos, fruto de la desregulación del mercado laboral.

La crisis del corporativismo sindical, la contracción económica del Estado y la irrupción de ET han sido factores que han preservado salarios bajos, el deterioro del entorno laboral, la pérdida del control político del movimiento obrero y el dualismo en el mercado de trabajo. Obreros "flexibles" de industrias modernas como la IME, cuya productividad no es simétrica con sus salarios, conviven con obreros, cuyas relaciones laborales son rígidas, en industrias tradicionales, marginadas de la manufactura flexible de exportación.

Para evitar la baja paga muchos mexicanos emigran a EU, aún sin documentos. Su tránsito es cuestión prioritaria de la agenda bilateral de ese país con México. El motor del flujo humano es la diferencia salarial entre los dos países. Sin embargo, además del empleo y de las relaciones comerciales y de inversión binacionales, hay factores sociales como, vínculos de familia y amistad, y políticos, como las condiciones oficiales para el traslado, que se agregan a las razones meramente económicas.

A pesar de la severidad del combate a los migrantes indocumentados en EU, su magnitud se expande y modifica, geográficamente involucra a nuevos estados mexicanos emisores y laboralmente se altera su perfil ocupacional, incluyendo a grupos de nivel profesional. La represión antiinmigrante es estricta pero inconsistente; se inspira

en razones económicas, de seguridad nacional y hasta de derechos humanos, pero la aplicación de sus medidas resulta unilateral y policiaca, proponiéndose sobre todo el control de su flujo.

La migración genera nexos sobre relaciones asimétricas de poder, propias del mercado internacional de mano de obra. La clandestinidad de sus movimientos garantiza su control, su explotación y su baja remuneración. Las barreras para su combate, en EU, persiguen el control del flujo indocumentado, incluyendo programas de amnistía y sanciones a empleadores y la administración de la inmigración legal.

La migración se incluyó marginalmente en el TLCAN en su Capítulo XVI sobre Entrada Temporal de Personas de Negocios; el sector de trabajadores que migran con profusión no se menciona. Se espera que el libre comercio y la IED generen los empleos que arraiguen a la mano de obra. Sin embargo, es discutible que esto ocurra uniformemente, ya que la IED busca trabajo barato, lo que contrarresta su pretendido impacto antimigrante.

Cuando EU recrudece su política antimigratoria, México responde sin política sobre la cuestión, como si consintiese su función como alivio del desempleo, generador de divisas y debilitador de la oposición, al servir de válvula de escape de capital humano adverso al régimen. A pesar de la diferencia de respuestas, la disparidad económica impondrá la atención bilateral de este comercio, al tratarse del factor que debería moverse con la misma libertad que el capital, aunque reconociéndose sus diferencias.

El narcotráfico es el tema más áspero de la relación de México con EU y de su proceso de integración, por la riqueza que involucra y las estructuras de poder en que penetra, amenazando a la seguridad nacional. Sus transacciones son las de más alta densidad de valor monetario, incluyendo a las mercancías sujetas al mayor proteccionismo, al amparo de la ilegalidad y el crimen, trascendiendo a lo político, económico y social.

La creciente participación de México, como proveedor de droga a EU, monopsonista de su mercado y principal consumidor mundial, es cada vez más conflictiva. La desigualdad en la acción y presión para su combate es fuente de tensión, pues mientras que EU ataca su producción y distribución externas, su lucha es mucho menos consistente y dura contra la producción, distribución y consumo domésticos. Los distribuidores finales, en EU, retienen la mayor plusvalía, sin que su acoso guarde proporción con su persecución externa, que eleva sus ganancias y suaviza el rechazo a sus operaciones.

Para combatir (o proteger) al mercado de narcóticos, en 1973 se crea en EU la DEA para investigar sus operaciones, aún en el ámbito externo. En 1986 se dispone que el presidente de EU "certifique" si los países productores de droga "cooperan plenamente" en su combate, so pena de no recibir ayuda financiera ni comercio

irrestricto. Ante estos instrumentos, la política antinarcótica mexicana ha sido de subordinación. El frustrante acoso al narcotráfico en México afecta al TLCAN pues la "certificación", aunque es ajena a su normatividad puede sobreponérsele.

El combate a las drogas ha sido ominoso para la seguridad nacional de México; su acoso desvía recursos y hace más lucrativa su actividad. Los recursos que genera, inferiores a los que se quedan en EU, se filtran al exterior en un monto importante. La solución radica en liberalizar el mercado o en mejorar su combate, actuando más sobre la demanda, redimensionando una cuestión de salud pública que ha sido manejada como de seguridad nacional.

La dinámica de la globalización no ha sido armónica ni simultánea, ha habido exclusión y falta de sincronía; resabios de rezago y marginación son fruto de las asimetrías propias del capitalismo de competencia imperfecta de oligopolios que actúan en un mercado libre que inhibe al Estado y su soberanía, imponiendo dependencia y subordinación, a nivel planetario, de naciones-estado cada vez más frágiles, sometidas a las estrategias de expansión de ET.

Los sectores favorecidos por la globalización son los expuestos a la influencia externa; el proceso abarcante que supone el nuevo rostro del capitalismo no incluye por igual a todas las ramas productivas. La inclusión sectorial es desigual y la exclusión inevitable para los sectores productivos tradicionales.

Uno de los frutos más amargos de todo este proceso es el dualismo económico, caracterizado por un segmento productivo moderno y de tecnología avanzada, vinculado al comercio exterior y a la IED, que en México está representado por las industrias automotriz, maquiladora, petrolera, petroquímica y ET exportadoras, y otro tradicional, de tecnología rezagada que incluye a las actividades del agro, así como las industrias medianas, pequeñas y microscópicas. La bifurcación que esta dinámica implica propicia la desintegración nacional, producto de la concentración del poder y la riqueza entre el sector moderno minoritario y el tradicional mayoritario. La perspectiva de que el primero transforme al segundo resulta inviable sin un entorno de cambios estructurales, en los ámbitos de la educación, la organización agraria y la administración pública, que por supuesto incorporen a la cultura y a la democracia como precondition.

Al insertar su economía al mercado global, México se adhiere al de EU, cuya presencia es abrumadora, siendo un reto formidable aminorarla, mediante la diversificación que se ve eclipsada por ese país. Al formalizar su adhesión, México espera ahuyentar las tentaciones proteccionistas de su principal socio y un libre comercio administrado, asegurar el abasto financiero de IED que aproveche su mano de obra, y comprometer su disposición a privilegiar al mercado regional continental, sobre las apremiantes carencias y debilidades de su propio mercado doméstico, cancelando el camino de retorno hacia la protección del mismo y hacia posibles aprensiones nacionalistas.

El nuevo entorno en que se inserta la economía mexicana tiene por eje a la IED, cuya promoción motivó a EU al TLCAN y modeló la política económica de desregulación, privatización y reducción permanente del salario que permitieran su atracción. El capital transnacional de las ET impone un patrón dominante de comercio intraindustrial que obliga a México a adecuarse a exigencias corporativas, que favorecen la permanente dependencia tecnológica, la perpetuación del dualismo regional y sectorial y la desintegración nacional.

La inclusión de un capítulo social con previsiones de financiamiento compensatorio hubiera prevenido o paliado el dualismo y la marginación que genera. Sin embargo, deliberadamente se ignoraron las asimetrías internacionales, perpetuándose la exclusión social y el autoritarismo domésticos y la subordinación económica y el vasallaje político al exterior. Las impurezas oligopólicas de un mercado más libre estimulan a las interferencias oligárquicas, impidiendo un régimen más democrático, traduciéndose, para perjuicio de México, en la concentración de la riqueza y en la usurpación del poder.

En el ámbito de sus relaciones con el exterior, México compromete su condición de país independiente y soberano, en la medida en que el mercado, y específicamente el externo, lo condicionan políticamente, en el estrecho marco de una América del Norte que sirve de refugio geopolítico a la todavía máxima potencia del planeta. Los riesgos de que la adhesión de México a las urgencias de preservar el poder de EU impliquen su propia desintegración están presentes, demandando cambios urgentes, que no se ven a la vista, con un equipo que ha revertido la tradicional política exterior de prudente distancia ante un poder que avasalla.

BIBLIOGRAFÍA

A

Aguayo Quezada, Sergio y Bagley, Bruce Michael (comp) 1990 "En Busca de la Seguridad Perdida Aproximaciones a la Seguridad Nacional Mexicana". Ed. Siglo XXI México, D.F. México.

Aguilar Gómez, Javier de J. 1994 "La Productividad Agrícola en los Países de Norteamérica" en Morales Aragón, Eliezer y Dávila Pérez, Consuelo (coord.) Op. Cit.

Aguilar Zinser, Adolfo 1989 "México y EU hacia el año 2000 Integración Silenciosa o Alianza Concertada en González Casanova, Pablo. (comp.) Op. Cit.

Aguilar Zinser, Adolfo 1992 "El Tratado de Libre Comercio Dimensión Política" en Driscoll de Alvarado, Bárbara y Gambrell, Mónica C. (edit.) Op. Cit.

Aho, Michael y Levinson, Marc 1987 "A Canadian Opportunity" Foreign Policy No. 68 Spring. 1987.

Aho, Michael y Ostry, Sylvia 1990 "Bloques de Comercio: Política Pragmática o Problemática" Perspectivas Económicas 1990/1.

Alba, Francisco 1993 "El Tratado de Libre Comercio y la Emigración Mexicana a EU" Comercio Exterior Vol. 43 No. 8 Agosto 1993.

Alvarez Béjar, Alejandro y Borrego, John (comp.) 1990 "La Inserción de México a la Cuenca del Pacífico". Ed. FE-UNAM.

Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto (1992) "Crisis Capitalista e Inversiones Extranjeras Directas (las Norteamericanas en México)". Tesis de Doctorado FCPS-UNAM.

Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto (1995) "Relaciones Político Económicas y Escenarios Futuros Entre los Bloques Económicos Regionales" en Calva, José Luis (coord.) 1995 Op. Cit.

Armendáriz, Patricia y Mijangos, Margarita 1995 "Retos de la Liberalización en el Tratado de Libre Comercio: El Caso de los Servicios Bancarios" en Girón, Alicia; Ortiz, Edgar y Correa, Eugenia (coord.). Op. Cit.

Arroyo Picard, Alberto 1993-A "Monopolios y Empresas Estatales en el TLC" en Arroyo Picard, Alberto; Calderón Salazar, Jorge et al. Op. Cit.

Arroyo Picard, Alberto 1993-B "Capítulo VI Energéticos" en Arroyo Picard, Alberto; Calderón Salazar, Jorge et. al. Op. Cit.

Arroyo Picard, Alberto 1993-C "Inversiones" en Arroyo Picard, Alberto; Calderón Salazar, Jorge et. al. Op. Cit.

Arroyo Picard, Alberto; Calderón Salazar, Jorge et. al 1993 "Tratado de Libre Comercio de América del Norte Análisis, Crítica y Propuesta" Ed. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio.

Avila Connelly, Claudia 1994 "Canadá: Un Mercado para las Exportaciones Mexicanas" Comercio Exterior Vol. 44 No. 2 Febrero 1994.

Avila Díaz, Antonio 1994 "Canadá, el Otro Socio" Comercio Exterior Vol. 44 No. 2 Febrero 1994.

B

Baer, Hebert L y Mote, Larry R. 1991 "The United States Financial System" en Kaufman, George G. (edit) Op. Cit.

Bagley, Bruce Michael 1988 "Colombia and the War on Drugs" Foreign Affairs Fall 1988.

Balassa, Bela 1976 "The Theory of Economic Integration" Ed. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Ill, USA.

Balassa, Bela 1983 "La Política de Comercio Exterior de México" Comercio Exterior Vol. 33 No. 3 Marzo de 1983.

Banco de México 1988 Informe Anual.

Banco de México 1992 La economía Mexicana en 1991.

Banco de México 1995 Informe Anual.

Barkin, David 1990 "Un Desarrollo Distorsionado: La Integración de México a la Economía Mundial" Ed. Siglo XXI, México, D.F., México.

Barnet, Richard J. y Müller, Ronald E. 1974 "Global Reach The Power of the Multinational Corporations" Ed. Simon and Schuster, New York, N.Y., USA.

Barry, Erick y Siwicki, Elizabeth 1994 "El TLC: El Sector de Bienes Textiles y Prendas de Vestir" en Globerman, Steven y Walker, Michael (comp.) Op. Cit.

- Barth, James R. y Jahera, John S. 1994 "La Actividad Bancaria Estadounidense en Transición" en Gutiérrez Pérez, Antonio y Garrido Noguera, Celso (coord.) Op. Cit.
- Benajem, Ma. Antonieta 1991 "La Cuenca del Pacífico, Estados Unidos y la Economía Mundial" Ed. CISEUA-UNAM.
- Bergsten, Fred C. 1984 "The US Trade Deficit and the Dollar" Statement Before the Subcommittee on International Finance and Monetary Policy, Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs June 6, 1984, Washington, D.C. USA.
- Bergsten, Fred C. 1990 "The World Economy After the Cold War" Foreign Affairs Vol. 69 No. 3 Fall 1990.
- Bhagwati, Jagdish 1989 "Proteccionismo en Ascenso" Perspectivas Económicas 1989/2.
- Bizberg, Ilán 1993 "Los Efectos de la Apertura Comercial Sobre el Mercado Laboral y las Relaciones Industriales en México" en Vega Cánovas (coord.) Op. Cit.
- Blanco Mendoza, Herminio 1991 "Naturaleza y Alcance de un Tratado de Libre Comercio" en Serra Puche, Jaime (coord.) Op. Cit.
- Blanco Mendoza, Herminio 1994 "Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo" Ed. FCE México, DF, México.
- Borrego, John 1990 "La Economía Global: Contexto del Futuro" Investigación Económica No. 191, Enero-Marzo 1990.
- Bosworth, Barry P. y Lawrence, Robert Z. 1989 "Los Estados Unidos en la Economía Mundial" Perspectivas Económicas No. 68 1989/3.
- Bosworth, Stephen W. 1992 "The United States and Asia" Foreign Affairs Vol. 72 No. 1 Spring 1992.
- Botella C., Ovidio; García C., Enrique y Giral C., José 1992 "Textiles: Perspectiva Mexicana" en Weintraub, Sidney; Rubio, Luis F. y Jones, Alan D. (edit.) Op. Cit.
- Bravo Aguilera, Luis 1985 "México: Requisitos de una Estrategia de Crecimiento Hacia Afuera" Comercio Exterior Vol. 35 No. 12 Diciembre 1985.
- Brzezinski, Zbigniew 1992 "The Cold War and Its Aftermath" Foreign Affairs Vol. 71 No. 4 Winter 1992.
- Bueno, Gerardo M. 1987 "El Tratado de Libre Comercio Entre Estados Unidos y Canadá" Comercio Exterior Vol. 37 No. 11 Noviembre 1987.
- Bueno, Gerardo M. 1989 "Significado para México de las Negociaciones Multilaterales en la Región de Norteamérica" en Bueno, Gerardo M. (comp.) Op. Cit.

Bueno, Gerardo M. y Meyer, Lorenzo (com.) 1989 "México Estados Unidos 1987" Ed. El Colegio de México.

Bush, George 1990 "Iniciativa para las Américas" Revista Mexicana de Política Exterior No. 29 Invierno 1990.

Bustamante, Jorge A. 1990 "Migración Indocumentada y Seguridad Nacional" en Aguayo Quezada, Sergio y Bagley, Bruce Michael Op. Cit.

Bustamante, Jorge A. y Martínez F., Gerónimo 1979 "Undocumented Immigration From Mexico; Beyond Borders But Within Systems" Journal of International Affairs Vol. 33 No. 4 Fall-Winter 1979.

C

Cabello, Alejandra 1996-A "Liberalization and Deregulation of the Mexican Stock Market" en Ghosh, Dilip K. y Ortiz, Edgar (edits.) Op. Cit.

Cabello, Alejandra 1996-B "La Intermediación Financiera y la Administración Pública del Desarrollo" Ponencia para la Reunión Anual de la Bussines Association of Latin American Studies, 27 a 30 de marzo, Monterrey, NL, México.

Calderón, Jorge 1991 "Inside México" Ideas Toronto Canadian Broadcasting Corporation 1991 (cita de Kopinak, Kathryn 1994).

Calva, José Luis 1991 "La Agricultura Mexicana Frente al Cadalso del Libre Comercio con EU y Canadá" en Rey Romay, Benito (coord.) Op. Cit.

Calva, José Luis 1995 "El Modelo Neoliberal Mexicano" Ed. Juan Pablos Editor. México, D.F., México.

Calva, José Luis (coord.) 1995 "Globalización y Bloques Económicos Realidades y Mitos" Ed. Universidad Autónoma de Puebla, Universidad de Guadalajara y Juan Pablos Editor, México, D.F., México.

Cárdenas, Cuauhtémoc 1991 "Iniciativa Continental de Desarrollo y Comercio" Discurso pronunciado en Nueva York el 18 de febrero de 1991, publicado por el Partido de la Revolución Democrática.

Castañeda, Jorge G. 1996 "La Encrucijada Migratoria" Enfoque Nos. 107 y 108 de 21 y 26 de Enero de 1996 Reforma.

Castillo, Heberto y Naranjo, Rogelio 1984 "Cuándo el Petróleo se Acaba" Ed. Océano México, DF., México.

Castorena Davis, Victor M. (coord.) 1989 "México y la Cuenca del Pacífico" Ed. Colegio Nacional de Economistas, Gobierno del Estado de Baja California, Sur.

Castro Martínez, Pedro F. 1989 "El Acuerdo de Libre Comercio entre EU y Canadá" Comercio Exterior Vol. 39 No. 4 Abril 1989.

Castro Martínez, Pedro 1990 "El CAME: Economía y Política" Comercio Exterior Vol. 40 No. 5 Mayo 1990.

Castro Martínez, Pedro 1993 "América del Norte Comercio e Inversión México Canadá un Asunto Trilateral" Comercio Exterior Vol. 43 No. 5 Mayo 1993.

Cecaña Gámez, José Luis 1990 "Mercado Común en América del Norte" Problemas del Desarrollo Vol. XXI No. 83 Octubre-Diciembre 1990.

CEE Ver Centro de Estudios Estratégicos.

Centro de Estudios Estratégicos del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey 1994 "Entendiendo el TLC" Ed. ITESM-FCE.

CEPAL Ver Comisión Económica Para América Latina.

Chacholiades, Miltiades 1992 "Economía Internacional" Ed. Mc. Graw Hill, Santa Fé de Bogotá, Colombia.

Chanona Burguete, Alejandro 1994 "Inter (dependencia) Vs. Integración: Consideraciones Teóricas Sobre la Integración Formal Entre México y EU" en Morales Aragón, Eleazer y Dávila Pérez, Consuelo Op. Cit.

Chant, John y Easton, Stephen 1994 "Relaciones Financieras Canadienses con el Resto del Mundo" en Gutiérrez Pérez, Antonio y Garrido Noguera, Celso. Op. Cit.

Cline, William R. 1990 "The Future of World Trade in Textil and Apparel" Institute for International Economics, Washington, D.C., USA.

Cohen, Stephen D. 1989 "La Ley Comercial de los EUA: Una Iniciativa que Abre Mercados" Perspectivas Económicas 1989/2.

Comisión Económica Para América Latina 1991 "La Iniciativa para las Américas: Un Examen Inicial" Comercio Exterior Vol. 41 No. 2 Febrero 1991.

Comité Nacional de Inteligencia Sobre el Consumo de Narcóticos de EU NNICC. 1987 "The Supply of Illicit Drugs to the USA from Foreign Countries and Domestic Source: 1985-1986" (with near term projections) Washington, DC. June 1987.

Conchello, José Angel 1992 "El TLC Un Callejón Sin Salida" Ed.. Grijalbo, México, DF.

Corona Vázquez, Rodolfo y Ruiz Chiapeto, Crescencio 1980 "Migrantes Internacionales Con y Sin Antecedentes de Migración Interna, Algunas Características Socioeconómicas" Serie ENEFNU, Subserie de Análisis 2, México Centro Nacional de Información y Estadística del Trabajo, Secretaría del Trabajo, 1980.

Correa, Eugenia 1994 "Regulación y Desregulación Bancarias Tendencias Hacia una Nueva Regulación en los Noventas" en Gutiérrez Pérez, Antonio y Garrido Noguera, Celso Op. Cit.

Correa, Eugenia 1995 "Servicios Financieros y Banca en el Contexto del TLC" en Girón, Alicia; Ortiz, Edgar y Correa, Eugenia Op. Cit.

Coughlin, Cletus C.; Chrystal, K. Alec y Wood, Geoffrey 1988 "Política Comercial Proteccionista: Un Estudio" Perspectivas Económicas 1988/3.

Crown, Ron y Heady, Earl 1972 "Policy Integration in Canadian Agriculture" Iowa State University Press.

Cuadra, Héctor 1989 "México en la Conferencia de Cooperación Económica de la Cuenca del Pacífico" en Castorena Davis, Victor M. (coord.) Op. Cit.

Cue Mancera, Agustín 1994 "Antecedentes y Evolución del Acuerdo Multifibras" en Turner Barragán, Ernesto H.; Vargas Uribe, Guillermo y Sánchez Daza, Alfredo Op. Cit.

Curzon, Gerard y Curzon Price, Victoria 1980 "The Multi-Tier GATT System" Ed. In Hieronymi, New York, N.Y., USA.

Cusminsky, Rosa (coord) 1992 "Mito y Realidad de la Declinación de Estados Unidos" Ed. CISEUA-UNAM.

Cypher, James M. 1990 "State and Capital in Mexico Development Policy Since 1940" Ed. Westernview Press Boulder, Co. USA.

Cypher, James M. 1992 "Manufactura Global de Bajos Salarios y la Economía de EU" en Cusminsky, Rosa (coord.) Op. Cit.

D

De Mateo, Fernando y Camer, Francoise 1990 "Los Servicios y la Reestructuración Industrial de México" en Gitli, Eduardo (coord.) Op. Cit.

De Olloqui, José Juan 1994 "La Diplomacia Total" Ed. FCE, México, DF, México.

Decreto de la Industria Maquiladora.

Del Villar, Samuel I. 1989 "El Mercado Ilegal de Narcóticos en Mexico y EU: el Fracaso de una Política y una Alternativa" en Roett, Riordan Op. Cit.

Dell, Sidney 1965 "Bloques de Comercio y Mercados Comunes" Ed. FCE., México, DF., México.

Destler, I.M. 1986 "American Trade Policy System Under Stress" Ed. Institute of International Economics Washington, D.C. USA.

Dillon, John 1994 "The Petroleum Sector Under Continental Integration" en Grinspun, Ricardo y Cameron, Maxwell A. Op. Cit.

Doran, Charles 1992 "La Política de un Nuevo Orden Comercial en América del Norte" en Vega Cánovas, Gustavo Op. Cit.

Driscoll de Alvarado, Bárbara 1992 "El Tratado de Libre Comercio y la Migración Mexicana a los Estados Unidos: La Visión Unilateral Estadounidense" en Driscoll de Alvarado, Bárbara y Gambrell, Mónica C. (edit.) Op. Cit.

Driscoll de Alvarado, Bárbara y Gambrell, Mónica C. (edit.) 1992 "El Tratado de Libre Comercio: Entre el Viejo y el Nuevo Orden". Ed. CISEUA-UNAM.

Drucker, Peter 1987 "La Cambiada Economía Mundial" Investigación Económica No. 180 Abril-Junio-1987.

Duquette, Michel 1990 "El Acuerdo de Libre Comercio Canadá EU" Foro Internacional vol. XXXI No. 2 Octubre-Diciembre 1990.

Durán, Esperanza; Marchese, Seferino y Vossenaar, René 1992 "Aranceles Elevados en los Grandes Mercados: Desventaja para los Países en Desarrollo" Comercio Exterior Vol. 42 No. 6 Junio 1992.

Dussel Peters, Enrique y Kim, Kwan S. 1992 "De la Liberación Comercial a la Integración Económica: el Caso de México" Investigación Económica Vol. LI No. 200 Abril-Junio 1992.

E

Eckes, Alfred E. 1992 "Trading American Interests" Foreign Affairs Vol. 71 No. 4.

Economic Report of the President February 1991.

Eden, Lorraine y Molot, Maureen Appel 1994 "Continentalizing the North American Auto Industry" en Grinspun, Ricardo y Cameron, Maxwell A. Op. Cit.

El Colegio de México, Fundación Friedrich Ebert. El Colegio de la Frontera Norte 1992 "Ajuste Estructural, Mercados Laborales y TLC" Ed. El Colegio de México.

El Economista 21 de enero de 1993 "Sumamente débil la competitividad de México ante EU y Canadá" Por Hiram Ordóñez Morales.

El Financiero 22 de febrero de 1991 "Petróleo en el TLC" por Aguilar Zinser, Adolfo.

El Financiero 23 de enero de 1993 Informe Especial.

El Financiero 13 de marzo de 1993 Informe Especial "Ruta Legislativa Vía Lenta para el TLC".

El Financiero 18 de marzo de 1993. Suplemento Especial "Canadá un Socio Desconocido".

El Financiero 29 de marzo de 1993 Informe Especial "Obstáculo del TLC, Factor en la Sucesión".

El Financiero 27 de abril de 1993.

El Financiero 19 de junio de 1993 Informe Especial "Narcopoder, la Cabeza de la Hidra".

El Financiero 28 de agosto de 1993 Informe Especial "Acuerdos Paralelos los Dientes del TLC".

El Financiero 10 de noviembre de 1993 p. 18 "Gore y Perot intercambian golpes".

El Financiero 13 de noviembre de 1993 Informe Especial "Canadá la Ola Anticonservadora".

El Financiero 11 de diciembre de 1993 Informe Especial "México y los Bloques, Alineamiento".

El Financiero 31 de enero de 1994. Nueva Ley de Inversiones Extranjeras.

El Financiero 15 de Enero de 1996.

El Financiero 7 de febrero de 1996 "Aumenta la Producción de Marihuana en E.U" por Dolia Estévez.

El Financiero 14 de febrero de 1996 "Narcos Mexicanos controlan el Mercado de la Superdroga Sintética: DEA" por Dolia Estévez.

El Financiero 15 de febrero de 1996 "Narcotráfico México Líder Mundial" por Miguel Badillo.

El Financiero 15 de febrero de 1996 "Revisión al TLC Proponen Dos de Tres Presidenciables de EU" P.52.

El Financiero 16 de marzo de 1996 "Plan Global Antinarco de México y E.U" P.28.

Encinas, Alejandro; De la Fuente, Juan y Mackinlay, Horacio 1992 "La Disputa por los Mercados TLC y Sector Agropecuario" Ed. LV Legislatura H. Cámara de Diputados y Diana.

Epstein, Gerald; Graham, Julie y Nembhard, Jessica (edit.) 1993 "Creating a New World Economy Faces of Change and Plans for Action". Ed. Temple University Press Philadelphia, Pa., USA.

Excélsior 24 de mayo de 1991 "Texto del TLC Israel EU"

Ezcurrea, Ana María 1992 "Clinton ¿Una Nueva Política Exterior?" Ed. El Juglar México, DF-. México.

F

Farnsworth, Clyde 1987 "Pact with Canada Splits US Industry" The New York Times October 6, 1987.

Farnsworth, Clyde 1988 "Reagan and Mulroney Sign Pact to Cut US-Canada Trade Curbs" The New York Times January 3, 1988.

Farnsworth, Clyde 1991 "Recession Narrows Trade Gap" The New York Times February 16, 1991.

Feldstein, Martin (edit.) 1988 "The United States in the World Economy" Ed. The University of Chicago Chicago, Ill., USA.

Fernández Pérez, Manuel 1993 "Regulaciones en Materia Automotiz" en Kessel, Georgina (comp) Op. Cit.

Fieleke, Norman S. 1989 "Europa en 1992" Perspectivas Económicas 1989/4.

Freedman, Lawrence 1992 "Order and Disorder in the New World" Foreign Affairs Vol. 71 No. 1.

Fritsch, Winston 1989 "The New Minilateralism and Developing Countries" en Schott, Jeffrey et. al. 1989-A Op. Cit.

Fritscher Mundt, Magda 1992 "Expansión y Crisis de los Mercados Agrícolas: El Dilema Norteamericano" en Encinas, Alejandro; De la Fuente, Juan y Mackinlay, Horacio Op. Cit.

Gabinete de Comercio Exterior 1986 "El Proceso de Adhesión de México al GATT" Ed. Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Galicia Escotto, Antonio 1991 "El Acuerdo de Libre Comercio Entre EU y Canadá: Antecedentes y Experiencias Recientes" Análisis Económico Vol. IX No. 17 Mayo-Agosto 1991.

Grambill, Mónica C. 1992 "El Impacto del Tratado de Libre Comercio Sobre la Industria Maquiladora" en Driscoll de Alvarado, Bárbara y Grambill, Mónica (edit.) Op. Cit.

Gambrill, Mónica C. 1995 "La Política Salarial de las Maquiladoras: Mejoras Posibles Bajo el TLC" Comercio Exterior Vol. 44. No. 7 Julio 1995.

García Moreno, Víctor y Hernández Ochoa, César Emiliano 1992 "Hacia un Acuerdo de Libre Comercio México-EU. Implicaciones Legales" en Witker, Jorge (coord.) Op. Cit.

García Urrutia, Manuel 1993 "Medidas Relativas a Normalización en el TLC" en Arroyo Picard, Alberto; Calderón Salazar, Jorge et. al. Op. Cit.

García y Griego, Manuel 1993 "La Emigración Mexicana y el Tratado de Libre Comercio en América del Norte: Dos Argumentos" en Vega Cánovas, Gustavo (coord.) Op. Cit.

García y Griego, Manuel y Vega Cánovas, Gustavo (comps.) 1985 "México Estados Unidos 1984" Ed. El Colegio de México.

Garrido Noguera, Celso y Peñaloza Webb, Tomás 1993 "México, el GATT y la Ronda Uruguay" Reporte de Investigación No. 155 serie II Noviembre 1993 UAM-Azcapotzalco., México.

Garten, Jeffrey E. 1992 "The 100-day Economic Agenda" Foreign Affairs Vol. 71 No. 5 Winter 1992/93.

Gereffi, Gary 1991 "Mexico's Maquiladoras Industries and North American Integration" en Randall, Stephen J. (edit.) Op. Cit.

Ghosh, Dilip K. y Ortiz, Edgar (eds.) 1996 "Global Structure of Financial Markets" Ed. Routledge London, U.K.

Gibson, Dennis 1992 "La Experiencia de los Socios: Canadá" en Encinas, Alejandro; De la Fuente, Juan y Mackinlay, Horacio Op. Cit.

Gilpin, Robert 1987 "The Political Economy of International Relations" Ed. Princeton University Press Princeton, N.J., USA.

- Girón, Alicia et al. 1992 "México: Integración y Globalización ¿Antecedentes de un Modelo de Desarrollo?" Ed. IIE-UNAM, México.
- Girón, Alicia 1995 "La Banca Comercial en Canadá, EU y México" en Girón, Alicia; Ortiz, Edgar y Correa, Eugenia (comp.) Op. Cit.
- Girón, Alicia; Ortiz, Edgar y Correa, Eugenia (comp.) 1995 "Integración Financiera y TLC Retos y Perspectivas" Ed. IIE-UNAM Siglo XXI, México, D.F., México.
- Gitli, Eduardo (coord.) 1990 "Estudios Sobre el Sector Externo Mexicano" Ed. UAM-Azcapotzalco, México.
- Gitli, Eduardo y Gómez Chinas, Carlos 1985 "La Política Comercial de México y el Entendimiento con Estados Unidos" Análisis Económico Vol. IV N°6 Enero-Junio 1985.
- Glickman, Norman y Woodward, Douglas, 1989 "The New Competitors" Ed. New York Basic Books New York, N.Y. USA.
- Globerman, Steven y Walker, Michael (Comp.) 1994 "El TLC Un Enfoque Trinacional" Ed. FCE, México, D.F. México.
- Golob, Stephanie R. 1993 "¿Un Nuevo Orden Internacional? La Decisión de México Respecto al Libre Comercio" Estados Unidos Informe Trimestral Vol. III N°1 Primavera 1993.
- Gómez Chinas, Carlos 1990 "Política Comercial Teoría y Práctica" Cuadernos Docentes N°47 Ed. UAM-Azcapotzalco.
- González Aréchiga, Bernardo y Ramírez, José Carlos 1990 "Perspectivas Estructurales de la Industria Maquiladora" en González Aréchiga, Bernardo y Ramírez, José Carlos (comp.) Op. Cit.
- González Aréchiga, Bernardo y Ramírez, José Carlos 1990 "Subcontratación y Empresas Transnacionales: Apertura y Reestructuración en la Maquiladora" Ed. El Colegio de la Frontera Norte y Fundación Friedrich Ebert, México, D.F., México.
- González Casanova, Pablo et al. 1989 "México Hacia el 2000 Desafíos y Opciones" Ed. Nueva Sociedad UNITAR/PROFAL FNUAP Caracas, Venezuela.
- González Souza, Luis 1991 "México Ante la Integración de Norteamérica: Entre la Democracia y el Vasallaje" en Rey Romay, Benito (comp.) Op. Cit.
- Gouvernement du Canada 1987 "Accord de Libre-Echange Entre le Canada et les Etats-Unis Une Evaluation Economique" Ministère des Finances Ottawa, Canada Decembre 1987.

Gouvernement du Canada 1988 "Accord de Libre-Echange Entre le Canada et les Etats-Unis Le Commerce: La Clé l'avenir" Ministère des Affaires Exterieurs Ottawa, Canada Decembre 1988.

Gouvernement du Canada 1989 "Canada Export: Bulletin Accord de Libre Echange" Ministère des Affaires Exterieurs Vol. 7 N°10 Mai 1989.

Graham, Julie 1993 "Multinational Corporations and the Internationalization of Production: An Industry Perspective" en Epstein, Gerald; Graham, Julie y Nembhard, Jessica (edit.) Op. Cit.

Grant, Michael 1991 "Canada's Business Link With Mexico's Maquiladora Industry" Conference Board of Canada June 1991 Ottawa, Ont. Canada.

Grinspun, Ricardo y Cameron, Maxwell A. 1994 "The Political Economy of North American Free Trade" Ed. St. Martin's Press, New York, N.Y., USA.

Gómez, Guillermo 1991 "La Coordinación de Organismos Empresariales de Comercio Exterior en el Acuerdo de Libre Comercio" Comercio Internacional BANAMEX Octubre 1991.

Guerra Borges, Alfredo 1988 "Aspectos Comerciales de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe" El Caribe Contemporáneo No. 10 Agosto 1988 CELA-FCPS-UNAM.

Guerra Borges, Alfredo 1991 "La Integración de América Latina y el Caribe" Ed. IIE-UNAM. México.

Guillén, Arturo 1990 "La Fase Deflacionaria de la Crisis Estructural" ponencia ante la Academia Mexicana de Economía Política 18 de octubre de 1990, México, DF., México.

Gutiérrez Haces, María Teresa 1990 "Libre Comercio Trilateral: Un Proyecto para América del Norte" Problemas del Desarrollo No. 83 Vol. XXI Octubre-Diciembre 1990.

Gutiérrez Haces, María Teresa 1991 "Experiencias y Coincidencias de una Vecindad Bajo el Libre Cambio Canadá, México y EU" en Rey Romay, Benito (comp.) Op. Cit.

Gutiérrez Haces, María Teresa 1992 "Del GATT al Tratado de Libre Comercio: Algunas Consideraciones Sobre el Acuerdo Trilateral Canadá-EU-México" en Driscoll de Alvarado, Bárbara y Gambрилл, Mónica C. (edit) Op. Cit.

Gutiérrez Lara, Anibal y Herrera, Manuel 1991 "Los Caminos de la Negociación Comercial" en Reporte Económico de El Nacional 29 de agosto de 1991 México, DF., México.

Gutiérrez Pérez, Antonio 1992 "EU y la Hegemonía Financiera ¿Recomposición o Declinación?" en Cusminski, Rosa (coord.) Op. Cit.

Gutiérrez Pérez, Antonio y Garrido Noguera, Celso (coord.) 1994 "Transiciones Financieras y el TLC" Ed. Ariel Economía México, DF., México.

Gutiérrez Pérez, Antonio y Perrotini, Ignacio 1994 "Banca Central, Liberalización Financiera y Ajuste Monetarista en México" en Gutiérrez Pérez, Antonio y Garrido Noguera, Celso (coord.) Op. Cit.

H

Halle, Ghislain 1988 "L'Industrie Québécoise de Meuble a l'Heure du Libre-Echange" confédération des Syndicates Nationaux Montréal, Que. Canada.

Hamilton, Lee H. 1992 "A Democrat Look at Foreign Policy" Foreign Affairs Vol. 71 No. 3 Summer, 1992.

Harris, Richard 1985 "Summary of Canadian Trade Policy" en Whaller, John y Hill, Roderick et al. Op. Cit.

Hart, Michael 1991 "Elementos de un Acuerdo de Libre Comercio en América del Norte" en Vega Cánovas, Gustavo (coord.) Op. Cit.

Helleiner, Gerald K. 1991 "Consideraciones Sobre un Area de Libre Comercio entre EU y México Lecciones de la Experiencia de la Integración Económica entre Socios Desiguales" en Vega Cánovas, Gustavo (coord) Op. Cit.

Hernández Cervantes, Héctor 1982 "La Política de Comercio Exterior de México" en IMCE-ADACI Op. Cit.

Hinojosa Ojeda, Raúl y Robinson, Sherman 1991 "Alternative Scenarios of US-Mexico Integration a Computable Central Equilibrium Approach" Working Papers 609 Department of Agriculture and Resource Economics University of California April 1991.

Hinojosa Ojeda, Raúl y Robinson, Sherman 1992 "Labor Issues in a North American Free Trade Area" en Lustig, Nora; Bosworth, Barry P. y Lawrence, Robert Z. (edits.) Op. Cit.

Huchim, Eduardo 1992 "TLC Hacia un País Distinto" Ed. Nueva Imagen México, DF., México.

Huerta González, Arturo 1992 "Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano" Ed. Diana México, D.F., México.

Hufbauer, Gary Clyde y Schott, Jeffrey J. 1992 "North American Free Trade Issues and Recommendations" Institute for International Economics Washington, DC, USA.

I

IBAFIN-CIDAC Rubio F., Luis (presentador) 1988 "México Ante la Cuenca del Pacífico" Ed. Diana.

IERF 1990 "Industrial Effects of a Free Trade Agreement Between Mexico and the USA" Department of Labor Washington, DC, USA september 1990.

IMCE-ADACI 1982 "El Comercio Exterior de México" Tomo I. Ed. Siglo XXI.

IMF 1988 "Direction of Trade".

INEGI 1990 "Estadísticas Históricas de México".

J

Jardón, Juan J. (coord) 1995 "Planeación Estratégica y Empresa Pública, Reestructuraciones Internacionales, Estrategias y Políticas Nacionales" Ed. Plaza y Valdés México, DF., México.

Johnson, Jon R. 1994 "El TLC y El Comercio de Bienes Automotrices" en Globerman, Steven y Walker, Michael (comp.) Op. Cit.

K

Kaufman, George G. (edit.) 1991 "Banking Structures in Mayor Countries" Ed.. Kluwer Academic Publishers.

Kennedy, Paul 1987 "The Rise and Fall of the Great Powers" Ed. Random House, New York, N.Y., USA.

Kessel, Georgina (comp.) 1993 "Lo Negociado del TLC" Ed. ITAM, Mc Graw Hill México, DF., México.

Kessel, Georgina y Chong-Sup. Kim 1993 "El Sector Petroquímico en el Tratado Trilateral de Libre Comercio" en Kessel, Georgina (comp.) Op. Cit.

Kindleberger, Charles P. y Lindert, Peter H. 1978 "International Economics" Ed. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Ill., USA.

Kleinman, Charles A. y Putala, Christopher E. 1987 "State and Local Drug Law Enforcement: Issues and Practices" John F. Kennedy School of Government Harvard University March, 1987.

Kopinak, Kathryn 1994 "The Maquiladorization of the Mexican Economy" en Grinspun, Ricardo y Cameron, Maxwell A. (comp.) Op. Cit.

Kupchan, Charles A. 1992 "El Debate de la Declinación en Retrospectiva" en Cusminsky, Rosa (coord.) Op. Cit.

Kuri Gaytán, Armando 1992 "La Globalización Hacia un Nuevo Tipo de Hegemonía" Comercio Exterior, No. 42 No. 12 Diciembre 1992.

L

La Jornada 19 de agosto de 1993 "México entre los Diez Países con más IED".

La Jornada 19 de junio de 1995 "DEA: Mueven al Año 7 mil mdd, los Carteles Mexicanos de la Droga".

Lagunilla Iñárritu, Alfredo 1960 "Historia Económica General" Ed. Galaxia México, DF., México.

Lande, Stephen L. 1992 "Textiles, Perspectiva Estadounidense" en Weintraub, Sidney; Rubio, Luis F. y Jones, Alan D. (coord.) Op. Cit.

Lechuga, Jesús y Chávez, Fernando (coord.) 1989 "Estancamiento Económico y Crisis Social en México 1983-1988" Ed. UAM-Azcapotzalco, México.

Levine, Elaine 1992 "El Tratado de Libre Comercio y los Bloques Económicos" en Girón, Alicia Op. Cit.

Leyton-Brown., David 1992 "La Negociación de Libre Comercio con EU: Lecciones del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos" en Vega Cánovas, Gustavo (coord) Op. Cit.

Lipsey, Robert E. 1988 "Changing Patterns of International Investment in and by the United States" en Feldstein, Martin (edit) Op. Cit.

Lipsey, R.G. y Smith, M.G. 1985 "Canada's Trade Options in a Turbulent World" Institut C.D. Howe Montréal, Que., Canadá.

López de Silanes, Florencio 1992 "Automóviles: Perspectiva Mexicana" en Weintraub, Sidney; Rubio, Luis F. y Jones, Alan D. (edit) Op. Cit.

Ludlow, Peter W. 1990 "El Futuro del Sistema Comercial Internacional" Perspectivas Económicas 1990/1.

Lusting, Nora; Bosworth, Barry P. y Lawrence, Robert Z. (edit) 1992 "North American Free Trade: Assessing the Impact" Ed. The Brookings Institution Washington, DC., USA.

M

Mabel Laredo, Iris 1991 "Definición y Redefinición de los Objetivos del Proceso de Integración Latinoamericana en las Tres Últimas Décadas (1960-1990)" Integración Latinoamericana Año 16 No. 171-172 Septiembre-Octubre 1991 Buenos Aires, Argentina.

Mac. Ewan, Arthur 1992-1 "Deuda y Desorden Inestabilidad Económica Internacional y Ocaso del Imperio Estadounidense" Ed. Siglo XXI.

Mac Ewan, Arthur 1992-2 "Porqué el Emperador No Puede Adquirir Ropaje Nuevo Cambio Internacional y Desorden Fiscal en los EU" en Cusminsky, Rosa (edit.) Op. Cit.

Machlup, Fritz 1977 "A History of Thought of Economic Integration" Ed. The Macmillan Press London, U.K.

Macías Candone, Ma. Teresa (comp) 1989 "La Nueva Era del Petróleo Problemas y Perspectivas" Ed. ENEP-Acatlán UNAM.

Malpica de Lamadrid, Luis 1988 "¿Qué es el GATT?" Ed. Grijalbo México, DF., México.

Manchón, Federico 1992 "Comercio Agrícola Mundial Decreciente con Tensiones Macroeconómicas Crecientes" en Encinas, Alejandro; De la Fuente, Juan y Mackinlay, Horacio (coord.) Op. Cit.

Manchón, Federico 1994 "Cambios Regulatorios en los Sistemas Monetarios y Financieros Desafíos para la Regionalización en América del Norte" en Gutiérrez Pérez, Antonio y Garrido Noguera, Celso (comp.) Op. Cit.

Mancilla López, Juan Manuel 1994 "El Tratado de Libre Comercio y el Sector Automotriz" en Morales Aragón, Eliezer y Dávila Pérez, Consuelo (coord.) Op. Cit.

Manrique, Irma (comp.) 1996 "Perspectivas Financieras en México" Ed. IIE-ENEP Aragón-UNAM.

Manzo, José Luis 1995 "Política Petrolera y Neoliberalismo en México" en Jardón, Juan J. (coord.) Op. Cit.

Martin, Richard 1991 "Canadian Labour and North American Integration" en Randall, Stephen J. (edit.) Op. Cit.

Martínez Cortés, José Ignacio 1996 "Lineamientos Estratégicos para una Nueva Política Industrial Global que Fortalezca la Competitividad Internacional de México en el Siglo XXI" Tesis de Maestría FCPS-UNAM.

Martínez, Gabriel 1994 "Inversión en el Tratado de Libre Comercio" en Kessel, Georgina (coord.) Op.Cit

Massey, Douglas S. y García España, Felipe 1987 "The Social Process of International Migration" Science vol. 237 No. 14 August 1987.

Mayer, Frederick W. 1993 "El Congreso y las Negociaciones para el Libre Comercio en América del Norte: Lecciones de la Vía Rápida" en Vega Cánovas, Gustavo, (comp.) Op. Cit.

Méndez Villarreal, Sofía 1992 "El Tratado de Libre Comercio y la Globalización" en Girón, Alicia et al. Op. Cit.

Mercado Celis, Alejandro 1992 "IED y el Tratado de Libre Comercio Una Perspectiva Geográfica" en Driscoll de Alvarado, Bárbara y Gambrell, Mónica C. (edit.) Op. Cit.

Mercado de Valores No. 15 Agosto de 1992 "El Proceso de Negociación Comercial Fast Track y su Importancia para México".

Meyer, Lorenzo (comp.) "México Estados Unidos 1982" Ed. El Colegio de México.

Micheli, Jordi 1994 "Nueva Manufactura, Globalización y Producción de Automóviles en México" Ed. FE-UNAM.

Micheli, Jordi y Jiménez, Rafael 1984 "Comportamiento de los Subsidios a las Exportaciones Manufactureras en México 1977-1983" Economía de América Latina No.11.

Mieres, Francisco 1989 "Petróleo y Geopolítica El Imperio Mundial del Petróleo" en Macías Cardone, Ma. Teresa (comp.) Op. Cit.

Millán B., Julio A. 1992 "La Cuenca del Pacífico" Ed. NAFIN-FCE. México, D.F., México.

Morales Aragón, Eliezer 1994 "La Globalización en México ¿Mito o Realidad?" en Morales Aragón, Eliezer y Dávila Pérez, Consuelo (coord.) Op. Cit.

Morales Aragón, Eliezer y Dávila Pérez, Consuelo (coord.) 1994 "La Nueva Relación de México con América del Norte" Ed. CRI-FCPS-FE-UNAM, México.

Morici, Paul 1991 "Trade Talks With Mexico: A Time for Realism" National Planning Association Washington, DC., USA.

N

Nau, Henry T. 1990 "The Myth of America's Decline Leading the World Economy into the 1990s" Ed. Oxford University Press New York, NY, USA.

New York Times, October 20, 1986.

North-South Institute, 1990 "Canadian Participation in USA-Mexico-Canada Free Trade Discussions: Preliminary Agricultural Perspectives" North-South Institute Ottawa, Ont. Canada.

Noyola, Pedro 1991 "El Surgimiento de Espacios Económicos Multinacionales y las Relaciones de México con Europa, la Cuenca del Pacífico y América Latina y el Caribe" en Serra Puche, Jaime (coord.) Op. Cit.

Nye, Joseph S. 1988 "The New Dimensions of Power" Foreign Affairs Fall 1988.

Nye, Joseph S. 1990 "Bound to Lead: The Changing Nature of American Power" Ed. Aspen Institute Quarterly Basic Books The Aspen Institute, Inc. New York, NY, USA.

Nye, Joseph S. 1992 "What New World Order" Foreign Affairs Vol. 71 No. 2.

O

OECD Economic Survey Canada 1990.

OECD Economic Outlook Mexico 1991/1992.

Ojeda Gómez, Mario 1991 "El Cambiante Contexto Internacional a Finales del Segundo Milenio" en Serra Puche, Jaime (coord) Op. Cit.

Olea Hernández, Héctor 1992 "El Sector Agropecuario en la Ronda Uruguay" en Encinas, Alejandro; De la Fuente, Juan y Makinlay, Horacio (comps.) Op. Cit.

Ornstein, Norman J. "Foreign Policy and the 1992 Election" Foreign Affairs Vol. 71 No. 3. Summer 1992.

Ortiz, Edgar 1993 "América del Norte, TLC e Inversión Extranjera en México" Comercio Exterior Vol. 43 No. 10 Octubre 1993.

Ortiz, Edgar 1995 "Mercados de Capital y el Desarrollo e Integración Financiera de México" en Girón, Alicia; Ortiz, Edgar y Correa, Eugenia (coord.) Op. Cit.

Ortiz, Edgar 1996 "La Inversión Extranjera de Portafolios en los Mercados de Dinero y Capital de México y su Impacto en la Crisis Mexicana" en Manrique, Irma (comp.) Op. Cit.

Ortiz, Edgar y Errunza R., Vihang 1995 "Los Mercados de Capital Emergentes y la Globalización Financiera: Retos Para las Finanzas Modernas" en Girón, Alicia; Ortiz, Edgar y Correa, Eugenia (coord.) Op. Cit.

Ortiz, Edgar y Lewis, Alfred 1996 "Contestable Markets and the Mexican Banking Sector in the Context of NAFTA" en Ghosh, Dilip K. y Ortiz, Edgar (eds.) Op. Cit.

Ortiz Wadgyamar, Arturo 1990 "Introducción al Comercio Exterior de México" Ed. Nuestro Tiempo México, DF., México.

Oswald, Rodolph A. 1989 "No Existe el Libre Comercio Puro" Perspectivas Económicas 1989/2.

P

Patiño Manffer, Ruperto 1992 "Aspectos Jurídicos del Acuerdo de Libre Comercio" en Witker, Jorge (coord.) Op. Cit.

PEMEX "Memoria de Labores" 1991.

Peñaloza Méndez, Andrés 1993 "Definiciones Generales del TLC" en Arroyo Picard, Alberto; Calderón Salazar, Jorge et al. Op. Cit.

Peñaloza Webb, Tomás 1990 "Promesas y Realidades de la Integración Económica Latinoamericana" Comercio Exterior Vol. 40 No. 7 Julio 1990.

Peñaloza Webb, Tomás 1991 "México Ante la Liberalización de los Servicios Financieros" en Vega Cánovas, Gustavo (coord.). Op. Cit.

Pérez del Castillo, Carlos 1991 "La Iniciativa para las Américas en el Contexto de las Relaciones de América Latina y el Caribe con EU" Trabajo y Democracia No. 4. Año 1. Nov/Dic. 1991.

Pipitone, Ugo 1989 "América Latina y EU: La Economía del Desencuentro Continental" Ed. CIDE México.

Pipitone, Ugo 1994 "América del Norte: Una Región Económica en Formación" en Morales Aragón, Eleazar y Dávila Pérez, Consuelo (comp.) Op. Cit.

Preég, Ernest H. 1989 "El Crecimiento de los Bloques Comerciales Regionales" Perspectivas Económicas 1989/4.

Puyana, Alicia 1982 "La Idea del Mercado Común de América del Norte" en Meyer, Lorenzo (comp.) Op. Cit.

R

Randall, Stephen J. (edit) 1991 "North America Without Borders?" University of Calgary press Calgary, Al., Canadá.

Reforma 23 de agosto de 1994 Pag. 23-A "Firmarán México y Bolivia TLC".

Reforma 10 de enero de 1995.

Reforma 13 de enero de 1996.

Reforma 14 de marzo de 1996 Pag. 1 "Ponen en Lista Negra a Empresas del País" y Pag. 44 "No se Requiere el Trabajo de los Mexicanos".

Reuter, Peter y Kleiman, Mark 1986 "Risks and Prices: An Economic Analysis of Drug Enforcement" en Crimes and Justice July 1986.

Rey Romay, Benito (comp.) "La Integración Comercial de México a EU y Canadá" Ed. IIE-UNAM-Siglo XXI

Reynolds, Clark W. 1979 "Labor Market Projections for the United States and Mexico and Their Relevance to Current Migration Controversies" Food Research Institute Studies 17 N°2 Stanford University 1979.

Reynolds, Clark W. 1991 "Interdependencia de América del Norte: El Nuevo Modelo para México en los Noventa" en Roett, Riordan et al. Op. Cit.

Roett, Riordan (comp.) 1989 "México y Estados Unidos el Manejo de la Relación" Ed. Siglo XXI Mexico, DF., Mexico.

Roett, Riordan et al. 1991 "Relaciones Exteriores de México en la Década de los Noventa" Ed. Siglo XXI México, D.F., México.

Rosas González, María Cristina 1993 "El TLC entre México, EU y Canadá: Semejanzas y Diferencias con el ALC entre Canadá y EU" Relaciones Internacionales Enero-Marzo 1993 No. 57.

Rosas González, María Cristina 1995 "Crisis del Multilateralismo Clásico: Política Comercial Externa Estadounidense y Zonas de Libre Comercio" Ed. IIE-FCPS-UNAM.

Rosen, Howard F. 1989 "The US-Israel Free Trade Area Agreement: How Well is it Working and What We Learned?" en Schott, Jeffrey J. et al. Op. Cit.

Ross, Robert J.S. y Trachte, Kent C. 1990 "Global Capitalism, The New Leviatan" Ed. State University of New York Press New York, NY, USA

Rubio, Luis F. 1992 "¿Cómo Va a Afectar a México el Tratado de Libre Comercio?" Ed. FCE, Mexico, DF, Mexico.

Rubio, Luis F. et al. 1989 "El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana" Ed. IBAFIN-CIDAC-Diana México, DF, México.

Rugman, Alan M. y Gestrin, Michael 1994 "Las Cláusulas de Inversión del TLC" en Gliberman, Steven y Walker, Michael (coord) Op. Cit.

Ruiz Durán, Clemente 1990 "El Comercio en la Cuenca del Pacífico" Comercio Exterior Vol. 40 No. 6 Junio de 1990.

Ruiz Nápoles, Pablo 1989 "Política Comercial y Apertura Comercial" en Lechuga, Jesús y Chávez, Fernando (coord) Op. Cit.

S

Samora, Julián 1971 "Los Mojados: The Wetback Story" Ed. University of Notre Dame Press.

Saxe Fernández, John 1992 "Aspectos Estratégicos Militares Inmersos en el Proyecto de Integración de América del Norte" en Rey Romay, Benito (coord) Op. Cit.

Schettino, Macario 1994 "Tratado de Libre Comercio ¿Qué Es y Cómo Nos Afecta?" Ed. Grupo Editorial Iberoamericano México, DF, México.

Schoepfle, Gregory K. 1992 "Problemas Laborales en Tomo a un TLC entre Estados Unidos y México: Un Punto de Vista del Norte" en El Colegio de México, Fundación Friedrich Ebert, El Colegio de la Frontera Norte (coord.) Op. Cit.

Schott, Jeffrey J. 1988 "United States-Canada An Evaluation of the Agreement" Ed. Institute for International Economics Washington, DC, USA.

Schott, Jeffrey J. 1989-A "More Free Trade Areas?" en Schott, Jeffrey et al. Op. Cit.

Schott, Jeffrey J. 1989-B "Libre Comercio EUA-Canadá: Repercusiones en el GATT" Perspectivas Económicas No. 66 - 1989/1.

Schott, Jeffrey J. et al. 1989 "Free Trade Areas and US Trade Policy" Ed. Institute for International Economics Washington, DC, USA

SECOFI 1989 Decreto de la Industria Maquiladora.

SECOFI 1992 La Industria Maquiladora y el TLC (Octubre 1992).

SECOFI 1994 - 1 México y América Latina Acuerdos y Negociaciones de Libre Comercio. (agosto 1994).

SECOFI 1994 - 2 México y la Cuenca del Pacífico (agosto 1994).

Secretaría del GATT 1994 "Acta Final de la Ronda Uruguay" (Resumen) Forum de Comercio Internacional 1/1994.

SELA 1992 "La Iniciativa para las Américas: Evolución y Perspectivas" Comercio Exterior Vol. 42 No. 3 Marzo 1992.

SELA 1994 "La Unión Europea y América Latina Hacia una Redefinición de las Relaciones Birregionales" XX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano 30 de mayo a 3 de junio de 1994 SP/CL/XX.O/DI No. 13 México, DF. México.

Senado de la República 1994 "Dictamen del Senado Sobre la Adhesión de México a la OCDE" México, DF, 9 de Mayo de 1994.

Serra Puche, Jaime 1992 "Principios para Negociar el Tratado de Libre Comercio en América del Norte" Comercio Exterior Vol. 42 No. 7 Julio, 1992.

Serra Puche, Jaime (coord.) 1991 "Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte" Ed. Miguel Angel Porrúa México, DF, México.

Shaffer, E. 1983 "Canada's Oil and the American Empire" Ed. Edmonton Hutig Toronto, Ont. Canada.

Smith, Michael B. 1989 "El Papel del Bilateralismo en la Liberalización del Comercio" Perspectivas Económicas 1989/4 Washington, DC, USA.

Smith, Murray G. 1991 "México, Canadá y Estados Unidos: Búsqueda de Intereses Multilaterales Comunes y Exploración de Opciones en la Región de América del Norte" en Vega Cánovas, Gustavo (comp.) Op. Cit.

Spero, Joan Edelman. 1973 "The Politics of International Economic Relations" Ed. St. Martin Press New York, NY, USA.

Sullivan, William 1992 "La Política de Estados Unidos Hacia un Nuevo Orden Internacional" en Cusminsky, Rosa (coord.) Op. Cit.

T

Tamames, Ramón 1991 "Estructura Económica Internacional" Ed. Alianza México, DF., México.

Tarnoff, Peter 1990 "America's New Special Relationships" Foreign Relations Vol. 69 No. 3-1990.

Toro, María Celia 1990 "México y EU: El Narcotráfico como Amenaza a la Seguridad Nacional" en Aguayo Quezada, Sergio y Bagley, Bruce Michael (comp.) Op. Cit.

Torres, Blanca y Falk, Pamela S. 1989 (coord) "La Adhesión de México al GATT" Ed. El Colegio de México.

Torres Chimal, María Elena y Solís Anzo, Miguel Angel 1989 "Nueva Ley de Comercio de EU Efectos en las Relaciones con México" Comercio Exterior Vol. 39 No. 6 Junio 1989.

Trejo, Saúl 1992 "La Entrada de México al GATT y la Necesidad de Modificar sus Instrumentos de Política Económica" en Torres, Blanca y Falk, Pamela S. (coord.) Op. Cit.

Treverton, Gregory F. 1989 "Los Narcóticos en la Relación de México y EU" en Roett, Rlordan (comp.) Op. Cit.

Turner Barragán, Ernesto H.; Vargas Uribe, Guillermo y Sánchez Daza, Alfredo (comps.) 1994 "México en los Noventa Globalización y Reestructuración Productiva". Ed. UAM-Azcapotzalco y Universidad de Michoacán de San Nicolás de Hidalgo, México, DF, México.

U

Ugarte, Juan Manuel 1988 "Racionalización de la Protección: Crónica Sexenal y Algunas Preocupaciones en el Futuro Inmediato" El Cotidiano No. 23 Mayo-Junio 1988.

Uriás Brambila, Homero "La Ofensiva Comercial de la Diplomacia Mexicana" Comercio Exterior Vol. 43 No. 12 Diciembre de 1993.

USDA. US Foreign Agricultural Trade 1991.

USDC US Foreign Trade Highlights 1990.

USDC US Industrial Outlook 1991.

USDL "Worker Rights in Export Processing Zones: México" Bureau of International Labor Affairs August 1990.

USITC "The Likely Impact on the US of a Free Trade Agreement With Mexico" USITC Publication 2353 February 1991.

V

Van Meerhaeghe, M.A.G. 1971 "International Economic Institutions" Ed. Longman, London, UK.

Vargas, Suárez, Rosío 1995 "El Papel de México en la Seguridad Energética de EU de los Sesenta a los Noventa" en Jardón, Juan J. (comp.) Op. Cit.

Vega Cánovas, Gustavo 1985 "Comercio y Política en Estados Unidos: LibreCambismo Versus Proteccionismo desde la Segunda Guerra Mundial" en García y Griego, Manuel y Vega Cánovas, Gustavo (comp.) Op. Cit.

Vega Cánovas, Gustavo 1988 "El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EU: Implicaciones para México y los países en Desarrollo" Comercio Exterior Vol. 28 No. 3. Marzo 1988.

Vega Cánovas, Gustavo 1991 "Las Relaciones Comerciales entre México y EU. Evolución Reciente y Perspectivas para el Futuro" en Vega Cánovas, Gustavo (comp.) Op. Cit.

Vega Cánovas, Gustavo (comp.) 1991 "México Ante el Libre Comercio en América del Norte" Ed. El Colegio de México y Universidad Tecnológica de México México, DF. México.

Vega Cánovas, Gustavo 1992 "México, EU y Canadá: La Agenda y las Modalidades de un Acuerdo de Libre Comercio Trilateral" en Vega Cánovas Gustavo (comp.) Op. Cit.

Vega Cánovas, Gustavo (comp.) 1992 "México Estados Unidos 1990" Ed. El Colegio de México.

Vega Cánovas, Gustavo (comp.) 1993 "Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte" Ed. El Colegio de México.

Verma, Savita y Schwill, Robin 1994 "Regulación en Mercados Financieros Integrados: Una Perspectiva Canadiense" en Gutiérrez Pérez, Antonio y Garrido Noguera, Celso (comp.) Op. Cit.

Vernon, Raymond 1966 "International Trade and International Investment in the Product Cycle" Quarterly Journal of Economics LXXX May 6, 1966.

Vernon, Raymond y Spar, Deborah 1989 "Beyond Globalism" Ed. Free Press New York, NY, USA.

Viner, Jacob 1950 "The Customs Union Issue" Ed. Carnegie Endowment for International Peace New York, NY, USA.

W

Weintraub, Sidney 1988 "El Impacto sobre México del Acuerdo de Libre Comercio entre los EU y Canadá" Comercio Internacional Banamex Junio 1988.

Weintraub, Sidney 1989-A "México Frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá EU" Ed. IBAFIN-CIDAC-Diana México, DF, México.

Weintraub, Sidney 1989-B "Dinámica de la Política Comercial en América del Norte" en Bueno, Gerardo M. y Meyer, Lorenzo (coord) Op. Cit.

Weintraub, Sidney; Rubio, Luis F. y Jones, Alan D. (comps.) 1992 "Integración Industrial México Estados Unidos" Ed. CIDAC-Diana México, DF, México.

Whaller, John y Hill, Roderick et al. 1985. "Canada-United States Free Trade" University of Toronto, Toronto, Ont., Canada.

Wharton Quarterly Winter 1988.

Whitman, Marina 1977 "Sustaining the International Economic System: Issues for U.S. Policy" Essays in International Finance No. 121 International Finance Section, Department of Economics Princeton University, Princeton, NJ, USA.

Witker, Jorge (coord) 1992 "Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio" Ed. IJ., UNAM. México.

Womack, James P. 1991 "Integración del Sector Automotriz en América del Norte Lógica y Consecuencias" en Vega Cánovas, Gustavo (comp.) Op. Cit.

Wonnacott, Paul y Lutz, Mark 1989 "Is There a Case for Free Trade Areas?" en Schott, Jeffrey J. et al. Op. Cit.

Wonnacott, Ronald 1991-A "Canadá ante las Negociaciones Sobre el Libre comercio entre México y Estados Unidos" en Vega Cánovas, Gustavo (comp.) Op. Cit.

Wonnacott, Ronald 1991-B "El Acuerdo Automotriz entre Canadá y Estados Unidos ¿Precedente para un Acuerdo más Amplio que incluya a México?" en Vega Cánovas, Gustavo (comp.) Op. Cit.

Y

Yanagihara, Toru 1990 "El Triángulo del Pacífico: EU, Japón y los Países Asiáticos menos Desarrollados" en Alvarez Béjar, Alejandro y Borrego, John (coord.) Op. Cit.

Z

Zabludovsky, Jaime 1991 "El Proceso de Negociación del Tratado de Libre Comercio" en Serra Puche, Jaime (coord) Op. Cit.

Zamora Báltiz, Julio 1991 "El Porqué y Para Qué del Tratado de Libre Comercio" Ed. CICH-CLASA-UNAM México.

Zoellick, Robert 1990 "The New Europe in a New Age: Insular, Itinerant or International Perspectives for an Alliance of Values" Dispatch vol. 1. No. 24. September 1990.