

3
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

TRATADO DE LIBRE COMERCIO
MEXICO-ESTADOS UNIDOS
INCIDENCIA EN EL SECTOR AGRICOLA:
CASO DEL JITOMATE

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A N :
ANA MARIA CALDERON CALDERON
GUILLERMO ALBERTO TAPIA GONZALEZ

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Tratado de Libre Comercio
México - Estados Unidos.
Incidencia en el Sector Agrícola:
Caso del Jitonate.

Índice.

Introducción.	1
1. Características de la integración económica.	6
2. Algunos aspectos generales en torno a la integración económica México-Estados Unidos.	13
2.1. Integración Silenciosa.	23
2.2. Canadá: "Aliado" o "Rival".	30
2.3. América Latina.	43
2.4. Industria.	48
2.5. Comercio.	52
2.6. Inversión.	55
2.7. Energéticos.	60
2.8. Trabajadores Migratorios.	68

3. México y la integración: límites y posibilidades de las agroexportaciones mexicanas.	
3.1. Situación actual del sector agrícola y el futuro de sus agroexportaciones.	73
3.2. Repercusiones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el sector agrícola.	85
4. El Tratado de Libre Comercio y su incidencia en el caso del jitomate.	
4.1. Importancia del jitomate en la economía nacional.	91
4.2. Problemas para su importación en Estados Unidos.	96
4.3. Beneficios del Tratado de Libre Comercio para el jitomate.	102
5. Reflexiones finales; perspectivas	106
6. Anexo Estadístico.	125
7. Bibliografía.	
7.1. Libros.	137
7.2. Documentos.	139

Introducción.

El mundo actual vive un proceso acelerado de cambio y transformación que fomenta una mayor interdependencia a nivel mundial.

La nueva coyuntura abrió posibilidades a los países que tengan la capacidad para adaptarse oportunamente e insertarse de manera eficiente al comercio mundial, por ello una participación activa constituye el gran reto de nuestra nación.

En los últimos tiempos hemos visto que no sólo los países industrializados recurren a la formación de bloques comerciales, sino que los países menos desarrollados desmontan barreras de protección y liberan el comercio para no quedar aislados de las nuevas corrientes de intercambio.

Las nuevas condiciones económicas en el país y a nivel internacional, exigen al sector privado y al estatal que sus tareas de producción manufacturera, comercial y prestación de servicios se proyecten cada vez más en mayor grado al mercado mundial para estar en condiciones de recuperar sus niveles de crecimiento. Es por esto, que México necesita aprovechar y estimular, todas aquellas alternativas que garanticen: a) se mejore nuestra competitividad in-

Ante este planteamiento nos preguntamos: ¿Estamos preparados para este tipo de tratados?, ¿El Tratado no nos subordinaría más a la economía norteamericana?, ¿Tenemos capacidad de negociación?, ¿Nos traerá beneficios?; en fin, una serie de cuestionamientos que ante la falta de información procurada por el gobierno no serían tan fáciles de constatar; pero sin embargo, existen y son seriamente alarmantes.

Hemos planteado un objetivo general, el cual tratará de explicarnos las consecuencias que puede acarrear para la economía mexicana un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos; por consiguiente, trataremos de analizar todas las posturas y opiniones al respecto para posteriormente y después de lo obtenido, poder con bases indicar los contratiempos o beneficios que este tratado nos traería. Particularmente una vez abordados todos los temas que interesan dentro de la configuración de un Tratado de Libre Comercio, entraremos al estudio específico del sector agrícola en México, dicho punto es de interés para nosotros ya que ante los sectores afectados, éste podría ser uno de los que más problemas tendría.

Sabemos que el sector agrícola en sí es muy extenso y que aunque quisiéramos no podríamos abarcarlo totalmente; por lo tanto, hemos decidido con el fin de no dejar en lo general el estudio hacerlo descansar en un caso específico; el jitomate, ya que tiene ciertas características acorde a nuestras necesidades, además de ser de gran importan-

por completo.

El capítulo 3 tiene como objetivo particular: el estudio del sector agrícola, en principio describiremos la situación actual en la que se encuentra tanto en producción como en exportación. Una vez analizado esto, dilucidaremos las consecuencias que para el sector implicaría un Tratado de Libre Comercio.

El capítulo 4 será la conclusión del estudio, ya que abordaremos directamente el caso del jitomate; con esto podremos esclarecer la conveniencia que para el producto es pecíficamente acarrearía un posible Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Nuestras reflexiones finales se basarán en perspectivas que dicho Tratado causaría a la economía mexicana, éstas pretender ser lo más objetivas y racionales que se puedan; tratando con esto, de no caer en confusión alguna. Así pues, daríamos por terminado el estudio, aunque el tema bien podría servir para iniciar un sin fin de ellos.

1. Características de la integración económica.

Partiendo de lo general a lo particular y para poder entender perfectamente qué es y en qué consiste un Tratado de Libre Comercio, primero tenemos que comprender qué es una "integración económica"; ya que un Tratado de Libre Comercio es una fase componente de la misma. De este modo, podemos definir la integración económica "como un proceso y como una situación de las actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales." (1)

De lo anterior podemos entender que la integración económica es un proceso a través del cual dos o más países

(1) Balassa, Bela. Teoría de la integración económica.

Ed. UTEMA, México, 1964. pp. 1.

tados acuerdan una serie de medidas encaminadas a lograr una interrelación cada vez mayor de sus economías con vistas al logro de mejoras de carácter económico (concretadas en última instancia en el objeto de más elevados niveles de vida) y extraeconómicos (objeto de índole político). Además la integración económica en su modalidad más avanzada se caracteriza porque persigue la eliminación total de las barreras comerciales entre los países integrados, la libre circulación de personas y bienes y la adopción de una política económica común, formando los países un mercado unificado.

La integración económica puede adoptar varias formas que representan los diversos grados de integración perseguidos. Se pueden sintetizar estas modalidades en las siguientes: sistemas de preferencias aduaneras, área o zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica total. Todas estas fases en su conjunto formarían lo que ya definimos como una integración económica. A continuación se explicará cada una de ellas, para saber qué son y en qué consisten:

"El sistema de preferencias aduaneras es una forma de "integración" muy peculiar, basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se concedan entre sí una serie de ventajas

aduaneras, no extensibles a terceros."

(2)

"Las áreas o zonas de libre comercio pueden considerarse como un término medio entre las preferencias y la unión aduanera. (...) Una zona de libre comercio es una área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas ~~aduaneras~~ y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio."(3)

"Las uniones aduaneras son la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales previamente separadas. Una unión aduanera supone, en primer lugar, la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constitu

(2) Tamames, Ramón. Estructura económica internacional.

Ed. Alianza. México, 1984. 8a. ed. pp. 175.

(3) *Ibidem* pp. 177.

yen la unión. Este primer aspecto -en el que coinciden con las zonas de libre comercio- es lo que en el lenguaje económico coloquial se conoce con la expresión "desarme arancelario y comercial". Pero la unión aduanera significa, además, la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países. Este último elemento -que también se denomina Tarifa Exterior Común o, simplemente, TEC- es lo que diferencia claramente a las uniones aduaneras de las zonas de libre comercio, donde frente al exterior subsisten los distintos aranceles nacionales de los Estados miembros."(4)

"Una forma superior de integración económica se logra con el mercado común, que no se limita a suprimir las restricciones al comercio, sino también las que dificultan el movimiento de factores."(5)

"Una unión económica, cosa distinta de un mercado común, combina la supresión

(4) *Ibidem* pp. 170.

(5) Balassa, Bela. *Op cit.* pp. 2.

de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, con objeto de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas."(6)

Finalmente, "la integración económica total presupone la unificación de las políticas monetarias, fiscal, social y anticíclicas, además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados Miembros."(7)

Posteriormente, al revisar otros autores, nos encontramos con modelos semejantes expuestos anteriormente, por lo que sería importante retomar algunos de ellos; así tenemos que el Prof. Edward English (8) propone el siguiente modelo de integración económica:

(6) *Ibidem* pp. 2.

(7) *Ibidem* pp. 2.

(8) El modelo de integración económica propuesto por el Prof. Edward English, fue revisado durante la clase impartida por el Dr. John Saxe-Fernández, en la cátedra de Política Exterior de las Grandes Potencias en 1990.

- 1) Ausencia de integración económica.
- 2) Tratado convencional de integración: estadio que se logra por medio de acuerdos muy generales (tratados convencionales).
- 3) Asociación de Acuerdo o Tratado de Libre Comercio: representa un caso en que dos o más miembros se des hacen de todas las barreras formales comerciales. Este tipo de asociación excluye cualquier instancia supranacional, requiriendo solamente de servicios mínimos.
- 4) Uniones aduaneras o aduanales: las barreras arancelarias son comunes, logrando así que se integren las aduanas, dando lugar a una coordinación de la administración aduanera. Al hacer ésto, se requiere que exista una amplia gama de consultas y acuerdos. si ésto requiere o no de instituciones supranacionales no está claro.
- 5) Mercado Común: en este estadio si se establecen instancias supranacionales. Definir al mercado común es menos claro que definir los anteriores estadios, ya que un Mercomún, requiere no sólo de un flujo de bienes entre los miembros, sino también requiere li bre movimiento de capital y fuerza de trabajo.
- 6) Unión Económica (antesala de la unión política): Es ta expresión se reserva a los estadios más altos de integración, implica una armonización de las políti cas nacionales públicas. La unión económica, claro está, es el fin último después de haber recorrido

uno por uno los anteriores estadios. En esta fase existe una unificación de las políticas macroeconómicas, esto con el fin de lograr una armonización de esfuerzos, armonización de políticas fiscales y monetarias y la aceptación de una relación fija de los tipos de cambio.

Hay quienes creen que estamos negociando el establecimiento de un mercado común, similar al europeo, en donde de poco a poco se ha logrado un desarrollo similar en las economías de los países contratantes. La vinculación que ello supone se caracteriza por una cesión de la soberanía económica de cada parte, así que cada país pierde capacidad para llevar adelante negociaciones bilaterales individualizadas.

En nuestro caso, debe aclararse que sólo se está negociando un documento que facilite el intercambio comercial y de servicios entre los países, en el cual éstos convienen tan sólo en eliminar barreras al comercio entre ellos y conservar cada uno su soberanía económica, por lo cual quedan en libertad de fijar su política al respecto con otras naciones.

1. Algunos aspectos generales de la integración económica México - Estados Unidos.

Después de haber expuesto anteriormente, qué es y en qué consiste una integración económica y, por ende, un Tratado de Libre Comercio; describiremos de manera muy sintética, las fases o estadios en los cuales se encuentran las relaciones económicas México-Estados Unidos.

La historia de las relaciones entre México y Estados Unidos registra un sinnúmero de intentos por arribar a una vecindad basada en el respeto y la colaboración. En ciertas ocasiones, cuando el diálogo constructivo ha caracterizado a las negociaciones, ambas economías han tenido amplios beneficios, tanto en términos económicos como políticos. La más de las veces, empero, la diversidad de intereses y las distintas concepciones diplomáticas han ahondado las diferencias y puesto de relieve el enfrentamiento como signo distintivo de la desigual relación. En esas oportunidades el desacuerdo ha dado lugar a la aplicación de acciones unilaterales y arbitrarias, casi siempre por la parte más poderosa, cuyo efecto último ha sido la acentuación de los diferendos y el deterioro diplomático.

Las relaciones con la nación del norte han ocupado siempre un lugar de primera importancia en la política exterior mexicana. En cambio, para el vecino septentrional la frontera sur pocas veces ha ocupado un lugar de relieve en su escala de prioridades diplomáticas. Cuando ello ha ocurrido, no siempre ha sido con el deseo expreso de instaurar una relación de respeto y comprensión, sino que en diversas ocasiones coincidentemente se han presentado acontecimientos globales que, al cuestionar los intereses hegemónicos o la seguridad interna de la potencia, ha inducido a Washington a robustecer sus lazos geopolíticos con sus vecinos más próximos y con sus aliados naturales. Sin embargo, los medios para lograr ese acercamiento no siempre han plegado a las normas fundamentales de la convivencia internacional.

En este marco, las relaciones mexicano-norteamericanas han tenido altas y bajas; ejemplos varios de éstos los tenemos comenzando con la política expansionista estadounidense que despojó a México de más de la mitad de su territorio y su intrusión en los asuntos internos de éste; pasando por la etapa revolucionaria en la cual el reconocimiento de gobierno por parte de Estados Unidos a los gobernantes mexicanos era de suma importancia y el conflicto petrolero por la no retroactividad de la Constitución de 1917 nos muestra las fricciones de dicha relación. Después esta relación toma un matiz conciliador, de cooperación y ayuda; tal fue el caso al inicio de la Segunda Guerra Mundial que con-

tribuyó a lograr un acuerdo entre las compañías petroleras y Estados Unidos. Pero para el fin de la década de los años 40 y toda la de los años 50, la relación entre ambos países transitó por un camino lleno de altibajos. Desde acciones unilaterales estadounidenses que llegaron a marcar la desigual relación; ejemplo, el caso de la zona del Chamizal, que después de años que la Corte Internacional de Justicia fallara a favor de México, Estados Unidos devolvió dicha zona.

Así una de las cuestiones que acentuaron las diferentes concepciones de las respectivas políticas exteriores en el decenio de los setenta fue la postura de México ante el conflicto cubano. Ya para fines de los ochenta y principios de los noventa, esta relación ha llegado a un momento de acuerdo, de distensión entre ambas naciones. La apertura comercial de México y la entrada de éste al A.C.A.A.C. en 1986, trajo muchas satisfacciones al gobierno estadounidense y, para complementar lo anterior, en 1987 se suscribe el Acuerdo Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relaciones de Comercio e Inversión, que es un pequeño adelanto del Tratado de Libre Comercio que se está proponiendo entre México y Estados Unidos.

El 11 de junio de 1990, los gobiernos de ambos países emitieron un comunicado conjunto en el que manifestaron que el libre comercio entre ambos países impulsará el desarrollo económico y la apertura de nuevos mercados. An-

Los gobiernos acordaron llevar a cabo un Tratado de Libre Comercio entre los dos países, debiendo tratar los siguientes puntos:

- Eliminación gradual y completa de los aranceles.
- Supresión o la mayor reducción posible de barreras no arancelarias.
- Establecimientos de mecanismos que otorguen una protección eficaz a la propiedad intelectual.
- Implantación de un procedimiento justo y expedito para la solución de controversias.
- Fijación de medios para fomentar y expandir el flujo de bienes, servicios, inversión entre los dos países.

Los presidentes Salinas y Bush dieron instrucciones a sus respectivos secretarios de comercio para que lleven a cabo las consultas informales y los trabajos necesarios para que se inicien las negociaciones según los procedimientos de cada país.

Ante tal iniciativa, como era lógico de esperar, han surgido una serie de declaraciones que claramente nos indican las diversas posturas adquiridas al respecto. Por lo que antes de entrar de lleno al estudio de dicho tratado es conveniente citar brevemente algunas de ellas.

México:

"El presidente mexicano calificó de in-

fundidos los temores de que este acuerdo podría ocasionar un incremento del flujo de trabajadores migratorios mexicanos hacia este país, lo cual es uno de los motivos de oposición al convenio de algunos sectores de la sociedad estadounidense.

En mi opinión esto no es correcto, dijo Salinas de Gortari al referirse a esos temores. En México buscamos exportar bienes y no mano de obra, estoy convencido de que el mayor acceso de nuestros productos a Estados Unidos y una mayor inversión en México generarán mejores oportunidades de trabajo en el país y un flujo más reducido y ordenado de trabajadores, de acuerdo con lo que efectivamente necesita el mercado americano y simultáneamente mayor protección a los derechos humanos y laborales de tales trabajadores migratorios. La respuesta no está en levantar nuevos muros sino en derribar los que aún existen."(9)

(9) Rivera, Miguel Angel; "Acuerdo para elaborar un tratado de libre comercio". en La Jornada, México, martes 12 de junio de 1990, pp. 1 y 13.

"El Senado de la República pugnará porque el acuerdo comercial con los Estados Unidos sea recíproco, sin barreras arancelarias y no arancelarias, así como que contemple la creación de un tribunal neutral que resuelva las diferencias que surjan entre los dos países. Lo anterior lo señaló el Presidente de la Comisión de Comercio del Senado de la República, Mario Niebla Álvarez, quien rechazó que el tratado comercial con Estados Unidos se esté llevando a cabo al vapor y atrape a la industria nacional sin la capacidad de respuesta. Niebla Álvarez mencionó que por parte de la industria mexicana existe una gran capacidad en diferentes áreas por lo que calificó de falsas las versiones de que la industria mexicana no podrá competir con los productos estadounidenses."(10)

(10) Senado de la República; Foro de Consulta La Relación de México con el Mundo, Ed. del Senado de la República, México, Memoria, Tomo II, p. 287.

entre México y Estados Unidos superan todo problema doméstico que pueda presentarse en el proceso.

La afirmación de Bush enfrentó la ola de críticas de diversos sectores ante la posible firma de dicho acuerdo con México, cuyos pasos preliminares fueron adelantados esta semana durante la visita del Presidente mexicano, Carlos Salinas de Gortari a Washington."(13)

"La AFL-CIO, la más grande federación de sindicatos estadounidenses urgió hoy al Congreso de este país a rechazar cualquier negociación que lleve a un acuerdo de libre comercio con México. Según la declaración del Consejo Ejecutivo de la AFL-CIO, decenas de miles de trabajadores estadounidenses han visto desaparecer sus oportunidades de empleo cuando empresas norteamericanas se han desplazado hacia México, aprovechando la ventaja de la pobreza de los trabajadores mexicanos y la ausencia de cual-

(13) Ips; "Los beneficios superan los problemas de un acuerdo de libre comercio con México: Bush", en La Jornada, México, jueves 14 de junio de 1990, pp. 1 y 17.

quier regulación efectiva sobre las operaciones de estas compañías. "Un acuerdo así distorcionaría además la política migratoria de Estados Unidos, debido a que el gobierno mexicano, aparentemente, está insistiendo en que el acuerdo contenga también cláusulas que garanticen a un gran número de trabajadores mexicanos la oportunidad de trabajar aquí."(14)

"Los principales líderes de opinión empresariales y del sector público estadounidense apoyan abrumadoramente la conclusión de un Tratado de Libre Comercio con México, que haría surgir en América del Norte al Mercado más rico, más eficiente y más grande del mundo, relevan las conclusiones del primer estudio de actitudes hacia México."(15)

(14) Lira, Carmen; "Fajante rechaza de la AFL-CIO de E.U. a un posible acuerdo de libre comercio con México", en La Jornada, México, lunes 11 de junio de 1990, pp. 1 y 10.

(15) Nava, José Manuel; "Crearían el Mercado más rico y grande del mundo", en Excelsior, México, jueves 7 de junio de 1990, pp. 1 y 10.

Independientemente de las anteriores opiniones, para que el Tratado coadyuve efectivamente al apuntalamiento de nuestra competitividad, será necesario que incorpore, por lo menos, las siguientes características:

- 1.- El tratado deberá abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido por nuestra Constitución.
 - 2.- Deberá ser compatible con el AGAAC conforme a las disposiciones del acuerdo de aranceles y comercio, que en su artículo XXIV establece que un Tratado de Libre Comercio entre dos países es compatible con la disciplina del AGAAC si cumple con las disposiciones del sistema multilateral, además de que el Tratado deberá cumplir con cuatro requisitos: que sea comprensivo, esto es, que cubra una parte sustancial de los intercambios entre los países participantes; que se instrumente en período 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 Tratado.
 - 3.- Se deberán eliminar los aranceles entre partes signatarias, con la gradualidad que asegure un período de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad en algún sector.
- Al respecto, recordemos que la mayor parte del acomodo de la planta productiva nacional a un en tor-

no de competencia internacional ya se ha dado. De hecho, la desgravación anual promedio que se anticipa con motivo del Tratado será sustancialmente inferior a la equivalente de los últimos ocho años período en el cual la industria nacional ha mantenido su presencia en el mercado interno, a la vez que se ha lanzado a la conquista de nuevos mercados en el exterior.

- 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 clan destinas y subrepticias que limiten el acceso a los mercados internacionales.
- 5.- Deberán negociarse reglas de origen, a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desvirtuen el propósito del Tratado, no mediante disposiciones específicas, se establecerán las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser be neficiarios de las preferencias negociadas.
- 6.- El Tratado deberá contener reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de com petencia, y
- 7.- Deberá incluirse un capítulo específico sobre reso lución de controversias, con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores an-

te medidas unilaterales.

Un Tratado que contenga estos elementos garantizará a nuestro país acceso pleno al mercado de Estados Unidos y contribuirá a arraigar la competitividad permanente de la economía mexicana.

Es de suma importancia no dejar de lado el proceso legislativo estadounidense relativo a un Tratado de Libre Comercio con México.

De acuerdo con la Constitución de Estados Unidos, es el poder Legislativo el que tiene jurisdicción en materia de aranceles, justificado en ello, el Congreso participa muy de cerca en el diseño y ejecución de la política comercial. Para que Estados Unidos pueda participar en negociaciones comerciales, el Congreso debe otorgar autoridad al Ejecutivo para conducir las.

A cambio de otorgar esa autoridad, el Congreso se reserva no sólo el derecho de aprobar o rechazar el documento final producto de las negociaciones, sino que además impone condiciones para asegurarse que durante el proceso será consultado y que sus puntos de vista serán tomados en cuenta.

El Ejecutivo, por su parte, ha logrado que el Congreso autorice un sistema de aprobación conocido como "vía

rápida", cuyo objetivo es evitar que el resultado de cualquier negociación comercial se vea atascado en el proceso legislativo normal. Es decir, una vez terminada la negociación y habiendo cumplido con los requisitos para el uso de esta autoridad de vía rápida, el Congreso tendrá hasta 90 días legislativos (cada día legislativo es aquel en el que ambas Cámaras del Congreso están en sesiones) para aprobar o rechazar en paquete el texto de la negociación. No se permiten enmiendas, ni adiciones, ni subtracciones al texto final.

La única posibilidad práctica de aprobar un Tratado de Libre Comercio con México sería de negociarlo bajo esta autoridad de vía rápida.

De acuerdo con la ley actual americana, la autoridad para que el Ejecutivo pueda utilizar la vía rápida expirará el primero de junio de 1991. Esta autoridad podría ser extendida hasta el primero de junio de 1993 siempre que el Presidente lo solicite antes del primero de marzo de 1991, tal y como ya lo hizo.

Sin embargo, una condición crítica para que el Ejecutivo pueda utilizar el proceso de vía rápida es que se otorgue un período de 60 días legislativos para que el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes y el Comité de Finanzas del Senado determinen que no se oponen a iniciar las negociaciones comerciales, estrictamente

hablando no es necesario lograr una votación a favor, bastaría que su recomendación fuera de no oposición. Durante estos 60 días legislativos, estos Comités realizan audiencias y consultas con los distintos grupos de interés que puedan ser afectados o beneficiados por el resultado de la negociación. Una votación en contra de llevar a cabo las negociaciones con México eliminaría o cuando menos pospondría por algún tiempo las posibilidades de realizarlo.

Un factor discrecional que el Ejecutivo debe manejar en su favor es la fecha en que se presenta la notificación a los dos Comités ya que ésta desata las demás acciones de manera automática. Idealmente, este aviso debe ser hecho cuando el Ejecutivo estima que basado en las acciones de cabildeo de las partes las fuerzas a favor son más fuertes que las de en contra y que, por tanto, cuenta con los votos suficientes para continuar adelante con el proceso.

Los espacios de tiempo existen a lo largo de estos procesos permiten que los grupos de interés hagan valer sus puntos de vista ante el Congreso -por medio del cabildeo- buscando inclinar la decisión hacia la posición de su beneficio. Los mexicanos no debemos subestimar la fuerza de

Nota: El jueves 23 de mayo de 1991, por 329 votos a 85 los Diputados del Congreso de Estados Unidos aprueban la Vía Rápida, y autorizan la negociación del T.L.C.

los opositores. Algunos sindicatos e industrias, e incluso algunas entidades no americanas como las representativas de los países miembros de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, han comenzado ya campañas muy bien financiadas de oposición al Tratado.

2.1. Integración Silenciosa.

Al iniciar el estudio del Tratado de Libre Comercio es necesario hablar de la integración silenciosa; ésta no es más que un arduo intercambio de productos entre países pero sin una reglamentación jurídica. En México, lo hemos experimentado, ya que como es sabido en cualquier esquina nos encontramos con productos norteamericanos trasladados a México sin pagar ningún arancel. Esto lógicamente afecta a la economía mexicana, ya que entre otras cosas no recibimos beneficios económicos.

En México se ha desarrollado un proceso de integración silenciosa de la economía nacional a la estadounidense, acelerado con la incorporación al AGAAC, la eliminación de aranceles y los decretos que favorecen a las inversiones extranjeras.

La firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos nos beneficiaría en este aspecto, ya que se reglamentaría la integración silenciosa que ha registrado la economía de nuestro país a la del vecino del norte. La integración de las economías mexicana y estadounidense es ya un hecho, aunque se ha realizado de manera desordenada el TLC regularizaría esta situación.

Ambas economías han participado en una integración silenciosa, vigente desde hace muchos años, intercambiando mano de obra o productos; pero las dificultades en el control de las drogas y las posturas políticas en Centroamérica han impedido concretar y profundizar negociaciones del tipo de este Tratado.

Por su parte la American Chamber of Commerce of México considera que "un Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos sería una etapa adicional en la integración silenciosa de nuestro país."(16)

(16) American Chamber of Commerce; "El ALC, parte de la integración silenciosa de México a E.U.", en La Jornada, México, miércoles 5 de septiembre de 1990, n. 2.

2.2. Canadá: "Aliado" o "Rival".

Canadá sostiene ya un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos; esta experiencia es de suma importancia, ya que a través de ella los negociadores mexicanos podrían tratar de no incurrir en los mismos errores que los canadienses, para así intentar obtener los mejores beneficios ante la eventual firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

La discusión oficial del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos comenzó en 1986 y concluyó en 1988, con la firma oficial del acuerdo, que entró en vigor el primero de enero de 1989.

Es un documento complejo, ya que es un conjunto de 154 artículos, acomodados en ocho partes, a su vez subdivididos en capítulos. Además hay decenas de minuciosas especificaciones arancelarias y no arancelarias que forman parte de un total de 21 capítulos.

Las pláticas bilaterales se realizaron con el apoyo de equipos técnicos, que significaron la contratación de decenas de empleados en ambos casos.

se refiere a los objetivos y el ámbito; aquí se establece el propósito de formar una zona de libre comercio y la definición de términos generales como empresa, sistema armonizado (de códigos y descripción de bienes), Estado, territorio y otros.

La segunda parte contiene del capítulo 3 al 12 y en ellos se refiere al comercio de bienes; establece reglas sobre el origen de las mercancías y precisa el calendario para eliminar tarifas y medidas restrictivas aplicadas en la frontera, en un lapso que va del primero de enero de 1989 al mismo día de 1998.

En los capítulos de la segunda parte se especifican las normas que regirán al comercio de productos agrícolas, vinos y bebidas alcohólicas, energía y partes de automóvil. Detalla provisiones para acciones comerciales de emergencia, excepciones en el intercambio mercantil y definiciones técnicas de las mercancías. Aquí, sin embargo, el sector agrícola no entró en el programa general de desgravación del ALC, sino bajo un programa específico; no obstante, existen presiones por una reforma más amplia de las políticas agrícolas basadas en las negociaciones multilaterales del AGAAC, de tal manera que se logre una mayor liberalización en el sector.

El capítulo nueve, que se refiere al comercio de energía, incluye los controversiales artículos sobre conser

vación energética, punto que constituye el blanco de la oposición de izquierda y el Congreso Canadiense de Trabajo (CCT). "Canadá exporta más de 10,000 millones de dólares anuales en productos energéticos, tales como electricidad, petróleo, gas y uranio; la mayor parte de sus ventas se realiza con Estados Unidos, país al que Canadá dirige 80% de sus exportaciones."(17) (Ver cuadro No. 1)

El artículo 903 puntualiza que las restricciones en la exportación de energéticos no deben diseñarse para interrumpir canales normales de abastecimiento al otro país.

Pero además de lo anterior, el renglón más débil y polémico del ALC entre Canadá y Estados Unidos es el del petróleo. En esta materia la mayor parte de las opiniones coinciden en que Canadá quedó en desventaja. A partir de la firma del convenio Estados Unidos tiene acceso indiscriminado a los hidrocarburos canadienses y al revés. Pero lo más controvertido es que en caso de escasez, no podrá disminuirse la exportación y ésta deberá recibir un trato proporcional a la reducción del suministro interno. Con ello Canadá

(17) Espinosa, Guillermo G.; "Persiste la polémica en Canadá sobre el TLC tras 21 meses de vigencia", en Excelsior, México, lunes 15 de octubre de 1990, pp. 26 y 52.

adquirió en los hechos el compromiso de abastecer de petróleo a Estados Unidos, aún si los canadienses enfrentan problemas de insuficiencia de abasto interno.

La parte cuatro establece bases para abrir el mercado de servicios, mientras que la cinco se refiere a la liberalización de los servicios financieros. En realidad, existe muy poca evidencia del impacto del ALC sobre los servicios, aunque no cabe duda que los principales factores que podrán afectarlos serán el principio de trato nacional y la facilidad de entrada temporal con fines de negocios.

Con el ALC aumentará la oferta disponible para el comercio, por lo que la actividad comercial experimentará, en ambos países, un crecimiento lento y una competencia creciente. En cuanto a los servicios financieros, es importante tener en consideración que aunque se verán beneficiadas por el principio de trato nacional, indudablemente, las instituciones financieras de Estados Unidos instaladas en Canadá están menos reguladas que las instituciones canadienses que operan en Estados Unidos.

En el capítulo 15, en la cuarta parte, las dos naciones se comprometen a facilitar el libre tránsito de ciudadanos, con motivo de negociaciones, supervisión de plantas, administración, trabajos técnicos, etc.

El capítulo 16, que también es censurado por socialistas y sindicatos, detalla los procedimientos en mate-

ria de inversiones; ya que en materia de inversión foránea se flexibilizaron las reglas, con algunas restricciones para sectores sensibles como el de la cultura. El gobierno canadiense se reservó la facultad de evaluar la compra de compañías canadienses ya existentes por parte de inversionistas de Estados Unidos. No hubo negociación sobre inversión extranjera en petróleo y uranio. Hasta la fecha, como de alguna manera podía preverse, son más las firmas canadienses adquiridas por estadounidenses que a la inversa, aunque los canadienses mantienen inversiones considerables en Estados Unidos. El propósito de este capítulo es general, establece un marco para que empresarios de ambos países no reciban tratos diferentes o discriminatorios.

En el capítulo 19, de la quinta parte, se escribieron las cláusulas para la solución de diferendos comerciales, acceso seguro de mercancías y contrapesos fiscales a las importaciones entre otros aspectos. Es decir, que se establecieron procedimientos de arbitraje obligatorio en la solución de controversias y se definieron procedimientos de apelación. Los resultados de estos nuevos mecanismos también son polémicos, ya que mientras algunos especialistas consideran que se trata del elemento más importante del acuerdo y que un buen número de aspectos comerciales conflictivos se han sometido a esos mecanismos, otros piensan que a pesar de ellos Canadá no ha logrado la seguridad en el acceso al mercado vecino.

Las partes siete y ocho contienen especificaciones diversas, entre las que incluyen temas como los derechos de propiedad intelectual, la industria cultural, la seguridad nacional y otros.

Por último, uno de los aspectos que hay que tomar en cuenta para evaluar el alcance del acuerdo es que éste no elimina las barreras no arancelarias. Ello implica que cada país continúa aplicando frente al otro su legislación sobre prácticas desleales de comercio, derechos compensatorios y subsidios, lo que en los hechos puede dificultar para Canadá el acceso seguro y predecible al mercado estadounidense. Además, al igual que otros acuerdos similares, éste no es incompatible con las reglas del AGAAC y ambos países mantienen su independencia arancelaria frente a las importaciones del resto del mundo.

Como podemos ver, aún no se observa de manera clara el impacto de dicho acuerdo, indudablemente es aún prematuro determinarlo, pues su instrumentación plena se dará dentro de 10 años.

Retomando el tema de nuestro estudio, un Tratado entre México y Estados Unidos representará un potencial considerable para las empresas canadienses, aunque, según los expertos, diluirá también algunos de los beneficios obtenidos por el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. Los fabricantes de piezas de automóviles, la indus-

El presidente de los Estados Unidos, George Bush, anunció el 5 de febrero de 1991, su decisión de iniciar negociaciones bilaterales que conduzcan a un Tratado de Libre Comercio en Norteamérica, lo que crearía la zona de libre comercio más grande del mundo.

A partir de las consultas que han llevado a cabo las autoridades responsables del comercio internacional de los tres países, los mandatarios concluyeron que un Tratado de Libre Comercio fomentará un crecimiento económico sostenido, a través de mayores flujos de comercio e inversión, dentro de un mercado de más de 360 millones de personas y un producto regional de 6 billones de dólares. De esta manera, el tratado contribuiría a que los tres países enfrenten exitosamente los retos derivados del proceso de globalización económica que está teniendo lugar en todo el mundo.

Por lo tanto, los tres líderes han acordado que sus autoridades responsables de comercio exterior deberán llevar a cabo, tan pronto como sea posible y de acuerdo a los procedimientos internos de cada país, negociaciones trilaterales orientadas a lograr un Tratado comprensivo de Libre Comercio. El objetivo deberá ser la eliminación progresiva de los obstáculos al flujo de bienes, servicios e inversión, la provisión de protección a los derechos de propiedad intelectual y el establecimiento de un mecanismo justo y expedito para la resolución de controversias.

Canadá dejará que sus dos socios negocien un tratado bilateral, al que se incorporaría más tarde. En este sentido no habría una fecha preestablecida para iniciar nuevamente negociaciones, ya que ésta derivaría de las propias condiciones económicas imperantes en un momento dado.

Por su parte, Scott Sinclair, dirigente de la coalición canadiense contra el TLC, precisó su opinión en el ámbito de un posible Tratado Trilateral. "México, dijo, se equivoca si cree que Canadá será su aliado en las negociaciones con Estados Unidos, no serán dos ratones contra el elefante. Canadá cuestionará cualquier propuesta contraria al acuerdo actual que mantiene con Estados Unidos. Ahí hay imposiciones comerciales que bloquean las exportaciones canadienses, no obstante que Canadá firmó el acuerdo en un esfuerzo por reducir los obstáculos a sus exportaciones. Por ello, Canadá no querrá más desventajas y se sentará en la mesa de negociaciones del lado de Estados Unidos, insistió Sinclair. Pero si los rumbos cambian, y México rechaza el tratado bilateral con Washington, tiene mucho campo por explorar con Canadá, insistió." (19)

La embajadora Hills dijo que Canadá ha "dejado muy en claro" que no quiere dejar nada que haya alcanzado

(19) Camarripa, Roberto; "Por el TLC Canadá se ha alineado en actos belicistas estadounidenses", en La Jornada, México, viernes 5 de octubre de 1990, p. 22.

en el acuerdo que tiene con Estados Unidos, lo que significa que permanecerá todo lo ya firmado en lo referente a petróleo y energéticos. Podemos partir de esa base para entablar pláticas comerciales, digamos, más globales o para "crear una mejor herramienta que nos permita tratar el asunto", afirmó.

En las negociaciones "todo es posible y algunas cosas pueden quedar en forma bilateral y otras trilateral, entre ellas el petróleo", agregó. Dijo que las negociaciones trilaterales no implican que el Acuerdo Bilateral Estados Unidos-Canadá tenga que ser anulado.

A Estados Unidos nunca le ha gustado la idea de una relación estrecha entre Canadá y México, y por ello se han prestado muy solícitos, a servir de mediadores en diplomacia, comercio, y en general, relaciones hemisféricas.

Hará falta muchísimo más que buenas intenciones para lograr siquiera comunicación real, objetiva, que beneficie a fondo a estos dos vecinos y socios silenciosos de Estados Unidos. Una estrategia a corto, mediano y largo plazo por parte del gobierno mexicano, que debería empezar por entender la importancia a futuro de las relaciones de nuestro país con se otro tan joven, tan dinámico y democrático. Su devenir apunta lejos. Podemos compartir con él mucho más sin los buenos servicios de intermediación que hasta hoy sólo han producido distancia y extrañamiento, peligro de ais-

lamiento que debilita a México. Si hay que negociar un TLC con Canadá, que sea libre, directamente, sin padrinos.

2.3. América Latina.

La integración económica latinoamericana fue pensada desde sus inicios como un proceso que se desarrollaría gradualmente, avanzando hacia la desgravación arancelaria como una etapa de la constitución de un mercado regional. A esta etapa seguirían el mercado común, la unión aduanera y finalmente la unión económica. Todo esto se sustentaría en la identidad histórica, cultural y política que comparten estos países. Esta evolución constante hacia la integración tuvo, sin embargo, avances lentos y retrocesos mayores. Incluso en los acuerdos de tipo subregional no lograron consolidarse las relaciones productivas, comerciales y financieras que condujeran al acercamiento y la completación de estas economías

Así, la A.L.A.L.C. primero y la A.L.A.D.I. después, el Pacto Andino y el Mercado Común Centroamericano no maduraron como proyectos integradores o de liberalización comercial. Esto hizo mucho más evidente la crisis asociada con la deuda externa durante la década de 1980, lo que indica que aún los resultados positivos obtenidos anteriormente se dieron en el marco de una gran vulnerabilidad. Esta es una circunstancia que todos saben y aceptan. Recientemente las instituciones y los gobiernos latinoamericanos han enfatizado la necesidad de restablecer la cooperación regional

para ampliar los mercados, dar mayor flexibilidad a la política económica y fortalecer la capacidad de negociación en el marco de la economía.

Surge ahora la Iniciativa para la empresa de las Américas presentada por el presidente Bush, y que afirma las tendencias que sigue la conformación de la economía mundial para el fin de siglo. Las respuestas estratégicas de los distintos países ante las actuales transformaciones económicas y políticas adoptan la forma visible de la regionalización. Esto surge entre otros factores, de la ausencia de reglas, instituciones fuertes y acuerdos políticos explícitos y estables para las relaciones económicas. La iniciativa incluye la intensificación del comercio intraamericano, la liberalización de las inversiones, con la constitución de un fondo que sería administrado por el B.I.D. para apoyar las reformas correspondientes, y una nueva estrategia para enfrentar el problema de la carga de la deuda (aunque sólo considera la deuda con el gobierno estadounidense) Uno de los objetivos explícitos es el de crear un sistema de libre comercio que una a las Américas.

Por eso es tan importante la negociación que se proponen realizar México y Estados Unidos. Esta negociación marcará las pautas para las nuevas relaciones comerciales Norte-Sur en el próximo siglo. Los problemas y dificultades que enfrenten ambos países en los próximos meses, serán una experiencia de incalculable valor para el desenvolvimiento futuro de nuevas zonas de libre comercio como parte de la política comercial estadounidense.

El Sr. Bush asegura que Estados Unidos no dará la espalda al continente como resultado de los cambios en Europa. Pero, tal vez es que no pueda hacerlo, ante la necesidad de recomponer las condiciones de la competitividad, del control de los mercados y las áreas de influencia en términos geopolíticos. En todo caso, la iniciativa de Bush se contrapone ahora con los esfuerzos, los años, la tinta y hasta la retórica en favor de la integración latinoamericana. Es una manifestación de la tendencia a la continentalización del poder económico estadounidense y coloca al gobierno de Washington como principal motor de la creación del primer continente totalmente libre de la historia.

"Varios dirigentes sudamericanos ahora están negociando sus opciones en un momento en que la participación de la región en el comercio mundial se ha visto reducida a 1.9%, pero más de la mitad del promedio de hace 30 años, dijeron analistas y expertos en temas comerciales."(20) La alternativa de esos países es volverse más atractivos para los intereses extranjeros formando sus propias zonas de libre comercio pero se considera que es improbable que esto ocurra por lo menos en un futuro próximo.

(20) Reuter; "Presiona a Sudamérica la apertura comercial mexicana", en La Jornada, México, lunes 13 de junio de 1990, p. 16.

"Sally Shelton Colby, una conocida consultora empresarial estadounidense que viaja con frecuencia a América Latina, dijo que cree que Chile y posiblemente Argentina podrían en breve plazo buscar alcanzar sus propios acuerdos de libre comercio con Washington."(21) Estados Unidos ya otorgó términos preferenciales de intercambio a las naciones del Caribe (a través de la iniciativa de la Cuenca del Caribe), y a los países andinos.

La decisión mexicana parece haber causado cierto resentimiento en algunas naciones sudamericanas que piensan que este país le está volviendo la espalda a América Latina, aunque se reconoce que está actuando en procura de la satisfacción de sus intereses. El Tratado de Libre Comercio de México con Estados Unidos es visto por distintos países latinoamericanos como primer caso tomado por el gobierno de Bush para buscar la tan ansiada integración económica americana.

El Tratado de Libre Comercio puso como prioritarios en el interés del gobierno mexicano, los enlaces económicos con América del Norte, y pasaron a un nivel menos importante los que pudieron realizarse con Latinoamérica. Según la Subsecretaría de Asuntos Financieros de Hacienda, se explora tener acuerdos comerciales con Chile, Colombia y

(21) *Ibidem* pp. 10.

los países de Centroamérica, como una nueva estrategia de desarrollo y para profundizar el cambio estructural de la economía. Mientras hacia el norte se presiona para que el tratado se firme de inmediato y por la "vía rápida", al sur sólo se investiga.

Este error puede costar caro. México hace alianzas con países de un desarrollo mucho mayor y en condiciones de debilidad. Si, esa estrategia le ofrecerá la oportunidad de que aumenten empleo e inversiones, pero sólo porque ofrecemos fuerza de trabajo barata.

Olvidar a Latinoamérica equivale a deshacerse de aliados naturales que representan un apoyo decisivo en las contiendas políticas y en pos de los mercados. La economía mexicana puede complementarse con las del sur; en cambio, ante Estados Unidos y Canadá, hay el peligro de perder sobranía.

Sin embargo y a pesar de todo, fuentes cercanas a la cancillería mexicana declararon que México está fuertemente ligado a Latinoamérica y esta relación prioritaria no se modificará con el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos; reiteraron que una relación con una o varias naciones no es discriminatoria ni cancela las que México puede tener con otros países o grupos de naciones.

2.4. Industria.

Indudablemente que con un Tratado de Libre Comercio desaparecerían pequeña y mediana industria, esto en la medida que sean incapaces de adaptarse a los niveles de productividad y eficiencia que un mundo independiente impone cada día.

La iniciativa privada debe realizar el análisis del impacto que un TLC podría tener en los diversos sectores económicos.

Si se aceleran calendarios y tiempos, pudiera no analizarse en forma objetiva la posición de todo el sector privado en términos generales.

La apertura comercial ha impuesto un gran sacrificio a la empresa privada, en términos de tener que incrementar sus niveles de productividad y eficiencia, de poder ser competitivas dentro del país contra productos importados y fuera del país contra otras empresas de diversos orígenes.

El proceso para el establecimiento del TLC debe de tener un proceso gradual que permita que la economía de las diversas empresas vaya adaptándose a las perspectivas de una eliminación de barreras arancelarias.

"La Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica (Canafarma) advirtió contra la posible desaparición de casi 19% de establecimientos que producen insumos y equipo para el sector salud si en el Tratado de Libre Comercio no se toman las previsiones adecuadas para evitar que las transnacionales compitan con dumping en el mercado doméstico."(22)

En el proceso de las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos habrá sectores que tendrán que desgravarse inmediatamente, entre ellos se ubicaría los menos sensibles a la competencia internacional.

Algunas empresas podrían verse afectadas, ya que por años estuvieron subordinadas o protegidas por el Estado; por ejemplo, las empresas productoras de bienes de consumo básico, tendrán que revisar sus fórmulas administrativas, a fin de evitar que la competencia con el vecino país del norte ponga en riesgo la fuente de trabajo.

De ahí que debe haber una revisión casuística y a nivel de rama industrial porque aún no tenemos establecido nuestro patrón de desarrollo, por lo que se hace necesario

(22) "Participación de México en un Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos de América." Reporte de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM). México, s. f.

Paralelamente, en México no hay un sistema de información estadística oportuna que permita contar con datos precisos sobre los mercados y la situación de cada rama industrial

2.5. Comercio.

México obtiene de Estados Unidos el 68% de sus compras al exterior, y le vende el 69% de las importaciones totales. Sin embargo, existen diferentes visiones del comercio externo para cada uno de los dos países, de acuerdo con el interés de cada uno. Mientras que para México, Estados Unidos es el principal socio comercial; para el vecino país México ocupa el tercer sitio como abastecedor y demandante de sus bienes. (Ver cuadros Nos. 3, 4 y 5)

Las exportaciones e importaciones han crecido de manera desmesurada. En 1989 el monto por ventas llegó a los 9 mil 941.6 millones de dólares. El año pasado se elevó a 15 mil 786.6 millones. El crecimiento de las importaciones es más sobresaliente en los últimos dos años como efecto de la apertura comercial. En 1987 se compraron productos de Estados Unidos por 7 mil 875.5 millones de dólares, pero en 1989 el monto ascendió a 15 mil 816.6 millones, monto equivalente a más del doble de las realizadas apenas hace dos años.

Por ese motivo, se perdió el saldo favorable entre exportaciones e importaciones entre los dos países. El déficit llegó a 30.2 millones de dólares en 1989 mientras

que el superávit en 1987 fue de 5 mil 446.7 millones de dólares.(23)

México mantiene relaciones con países de diferentes bloques económicos, pero sin duda alguna, es Estados Unidos con el que guarda una relación trascendental, ya que con él ha concentrado desde hace mucho tiempo su comercio exterior. Al respecto funcionarios estadounidenses han insistido en la configuración de un mercado común, el cual supone la desaparición de fronteras, la unificación monetaria y la libre movilización de los factores de producción. Esto implica serias dificultades para su conformación, si tomamos en cuenta que el crecimiento y desarrollo de los dos países es desigual y, por ende, los procesos de industrialización entre México y Estados Unidos no son comparables. En estas condiciones desiguales, la participación de nuestro país en el libre comercio implicaría ceder soberanía económica ante el poderío del vecino país del norte, por ello es imperativo que la participación de México, sea precautoria en el sentido de que no implique la pérdida de soberanía y que no se participe en condiciones totalmente desventajosas.

(23) Los datos estadísticos fueron tomados del análisis macroeconómico de Canacintra del mes de agosto de 1990.

Por otra parte, México y Estados Unidos mantendrían plenamente independiente su política comercial frente a terceros países, aún suscribiendo un Tratado de Libre Comercio.

La conveniencia de concertar un libre comercio con otros países de América Latina puede ser en estos momentos una vía más idónea para la recuperación económica mexicana.

El TLC con Estados Unidos es una propuesta del gobierno mexicano a la administración de Bush para enfrentar la falta de reciprocidad de sus relaciones comerciales con nuestro país.

ne por ello precisar la naturaleza de semejante acción, sus manifestaciones y eventuales alcances.

A todo esto le agregamos que hay una fuerte presión por parte del sector inversionista estadounidense para que el Congreso y el gobierno de Estados Unidos tomen las medidas pertinentes frente a las instancias respectivas en México a fin de que se garantice, a los nuevos inversionistas, que el futuro no habrá en ese país confiscaciones de sus empresas.

Crece además el rumor de que una de las garantías que los inversionistas norteamericanos están demandando del gobierno de Salinas de Gortari, es la "apertura" de la empresa estatal Petróleos Mexicanos al capital extranjero. Eso sería un gesto de la administración mexicana que realmente convencería y atraería la inversión del exterior.

Carla Hills, acaso la persona de mayor confianza del Presidente Bush en materia de comercio, afirma que el gobierno y la iniciativa privada de Estados Unidos seguirán incrementando sus inversiones aquí, en virtud de las mayores oportunidades para ello que se gestan debido a la política de apertura del régimen de Salinas de Gortari. Estados Unidos cree -agregó- en los mercados abiertos y en la reducción del proteccionismo y los subsidios. razón por la cual espera lo mismo de los demás países.

No hay duda de que tanto al gobierno como a los capitalistas estadounidenses les puede resultar atractivo invertir en países en los cuales existen pocas restricciones y leyes regulatorias al respecto, por lo que no parece discutible la primera parte del discurso de esa famosa dama.

Pero la segunda sorpresa, por decir lo menos. ¿De modo que Estados Unidos cree en los mercados abiertos, está contra el proteccionismo y espera reciprocidad de sus socios comerciales? Pues los datos disponibles y la experiencia enseñan que ese país es el campeón del proteccionismo y su afinidad con los mercados abiertos sólo se manifiesta si la apertura se da en los ajenos. Más bien ocurre lo contrario. México ha cumplido -quizá de manera excesiva y poco razonable- con su compromiso de apertura comercial.

Y ha sido el vecino del norte el que constantemente acude a medidas proteccionistas en contra de las exportaciones mexicanas. Con el agravante de que no lo hace siempre de manera recta, sino valiéndose de subterfugios legales, ecológicos, sanitarios, etc.

Una queja constante en los pequeños industriales estadounidenses es la competencia que les significa los bajos costos de la mano de obra mexicana; pues consideran que esa situación no la podrán enfrentar. Saúl Trejo, asesor del secretario de Hacienda y Crédito Público se refirió a los bajos salarios mexicanos como uno de los atractivos para que inviertan aquí capitalistas extranjeros. "El menor

costo de la mano de obra es ya una exigencia mundial, y forma parte de la internacionalización productiva." (24)

Para prever un eficaz Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, es necesario ver el ramo de transportes "El presidente de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), Ernesto Warholtz, dijo que deberá modernizarse el sistema de transporte marítimo, ferroviario, aéreo y carretero y tendrá que considerarse la posibilidad de la participación extranjera, técnica y financiera, en esos renglones. De no hacerlo así, afirmó, habría el riesgo de que el Tratado de Libre Comercio perdiera eficacia al ser firmado probablemente en 1992." (25)

Sergio Reyes Luján, al hablar ante el Congreso de Estados Unidos en el foro de consulta sobre el Tratado de Libre Comercio efectuado en Washington, D.C.; "recalcó que México no aceptará inversiones que hayan sido rechazadas por ser nocivas al ambiente y subrayó que el presidente Car

(24) "El Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio." Informe de la Subsecretaría de Planeación de la SARH. México, D.F., marzo de 1991

(25) "Participación de México en un Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos de América." Reporte de la ANIERM. México, D.F., s.f.

los Salinas de Gortari ha sido especialmente claro al afirmar que cuando la sociedad mexicana trabaja en sus necesidades de desarrollo establece una nueva relación en su entorno natural, en la promoción de las metas y objetivos económicos, y también se busca la protección del ambiente. En otro renglón, el subsecretario de Ecología afirmó que México no se convertirá en basurero de Estados Unidos y reiteró que la Ley ambiental mexicana no permite la importación indiscriminada de sustancias y desechos peligrosos."(26)

Esperamos que por nuestro propio beneficio esta declaración sea realmente sólida y que no se quede en el aire a la hora de la negociación.

(26) Excélsior; "México no aceptará inversiones rechazadas por E.U. y Canadá por nocivas", en Excélsior, México, viernes 22 de marzo de 1991, pp. 25.

las leyes mexicanas, no podrá realizarse sino mediante concesiones otorgadas por el Ejecutivo Federal, de acuerdo con las reglas y condiciones que establezcan las leyes... Tratándose del petróleo y de los carburos de hidrógeno sólido, líquidos o gaseosos o de minerales radioactivos, no se otorgarán concesiones ni contratos, ni subsistirán los que, en su caso, se hayan otorgado y la nación llevará a cabo la explotación de esos productos, en los términos que señala la ley reglamentaria respectiva..."

"Salinas de Gortari aclaró que el eventual Tratado no influiría la posibilidad de inversión extranjera en petróleo, petroquímica básica, electricidad y ferrocarriles, áreas reservadas constitucionalmente al capital nacional." (27) Esto desmiente en gran parte el rumor de que Petróleos Mexicanos sería abierto al capital foráneo. "El presidente Salinas señaló, en entrevista para el semanario Business Week, que la Constitución no se modificará para permitir la inversión extranjera en la industria petrolera, y explicó que mediante el petróleo se espera presionar a la

(27) "Hacia un Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos." Informe de la Presidencia de la República. México, D.F., s. f.

administración Bush para acelerar los planes hacia un Tratado de Libre Comercio."(28) Hay que ser reiterativos en este punto ya que como se ha estado presentando la situación, todo pudiera cambiar de un momento a otro. En la entrevista el mandatario mexicano descartó la inversión privada en la exploración y explotación de hidrocarburos en su esfuerzo por impulsar las exportaciones de crudo mexicano, que actualmente son de 1.3 millones de barriles diarios."(29)

La administración Bush argüirá que una de las mejores maneras de que México incremente su producción petrolera es abrir las puertas a la inversión extranjera, pero "la Constitución no será cambiada". Esto habría que verlo con cuidado, ya que la Constitución ha sufrido varios cambios muy significativos que todos conocemos. A su vez, el titular de Petróleos Mexicanos, Francisco Rojas, señaló que "el crudo de México produce no se negociará en Tratado de Libre Comercio que eventualmente se firmará con Estados Unidos y que no se sobreexplotarán los yacimientos para incrementar las ventas externas."(30)

(28) Notimex y Ansa; "No habrá participación extranjera en la industria del petróleo: CSG", en La Jornada, México, miércoles 5 de septiembre de 1990, p. 3.

(29) *Ibidem*, p. 3.

(30) La Jornada; "El petróleo ante el ALC", en La Jornada, México, jueves 13 de septiembre de 1990, p. 2.

Resulta de relevancia, en los momentos actuales, las declaraciones del secretario de Comercio de Estados Unidos, Robert Rossbacher, sobre la crisis del Golfo Pérsico y su incidencia en las relaciones de México con su país. En efecto las palabras del funcionario en el sentido de que la tensa situación en la Península Arábiga otorgan a la firma de un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y México un carácter de prioridad para Washington, denotan un cambio sustancial en la actitud con el Ejecutivo estadounidense había venido abordando la cuestión. Pues es claro, en cambio que la Casa Blanca esta explorando desde ya suministros alternativos de crudo y los que México puede aportar resultarian por demás agilizados y facilitados en el marco del Tratado Comercial. En todo caso el súbito entusiasmo del secretario de Comercio estadounidense no viene sólo, si no que se presenta acompañado por comentarios de prensa que podrían configurar -y mal haríamos en ignorarlo- un nuevo conjunto de presiones políticas norteamericanas, esta vez para buscar el alineamiento de las políticas económicas de México en la dirección de las necesidades estratégico-energéticas de Estados Unidos y, muy concretamente, para lograr que nuestro país aumente su producción petrolera a los niveles requeridos por las necesidades de aquel país.

Algo tiene el petróleo en la memoria de los mexicanos que a pesar de reiteradas declaraciones del Presidente de la República, y del secretario de Comercio, entre la opinión pública sigue la duda sobre el manejo que se le da-

rá a la hora de negociar el Tratado de Libre Comercio.

Desde su II Informe de Gobierno el presidente Salinas fue categórico al afirmar: "Quiero ratificar que la nación mantendrá la propiedad y el dominio pleno sobre los hidrocarburos, y que el Estado seguirá ejerciendo íntegramente las facultades que le otorga el artículo 27 de la Constitución para desarrollar, de manera exclusiva, las áreas estratégicas."(31) Cinco meses más tarde y a pesar de reiteradas declaraciones de los secretarios de Comercio, Energía y Relaciones Exteriores el pasado 13 de marzo, aniversario de la expropiación petrolera, el Presidente ha tenido que volver a señalar en forma enfática: "la soberanía sobre el petróleo no se negocia."

Las afirmaciones anteriores no deberían dejar duda entre todos los mexicanos sobre el compromiso presidencial; sin embargo, las constantes declaraciones de funcionarios norteamericanos en relación con el petróleo hacen evidente la presión que está ejerciendo Estados Unidos para garantizar un compromiso de mayor producción y exportación por parte de nuestro país.

(31) II Informe de Gobierno del Presidente de la República, C. Lic. Carlos Salinas de Gortari, México, 1º de noviembre de 1990.

Carla Hills jefa del equipo negociador estadounidense, vuelve por sus fueros al declarar el pasado miércoles 20 de marzo de 1991 que el Tratado de Libre Comercio "abrirá la puerta para llevarnos a un convenio de colaboración que involucre al crudo mexicano" y agrega "es indudable, con el tiempo (México) va a relajar sus leyes, porque necesitan nuestro capital y nuestra tecnología."

Puede afirmarse que si bien la propiedad sobre el petróleo mexicano esta por ahora fuera de discusión, una de las prioridades del gobierno norteamericano en la relación con México sigue siendo el asegurar un mayor suministro de petróleo y que si bien han aceptado la limitación constitucional para intervenir directamente en nuestra industria petrolera, su objetivo es que nuestro país juegue un papel de mayor importancia en el mercado petrolero mundial.

Sin duda en los próximos meses, durante la negociación del Tratado, la presión del gobierno norteamericano sobre nuestro petróleo será cada día mayor, por lo que es urgente una definición interna en cuanto a la estrategia de desarrollo de largo plazo de nuestra industria, así como la fijación de la plataforma de producción y exportación.

Es necesario actualizar el programa nacional de desarrollo energético, con el objetivo de definir el volumen de producción que necesitaremos para nuestro consumo, así como los volúmenes de exportación convenientes para ase

gurar los recursos financieros adicionales que requerimos para nuestro desarrollo económico, sin afectar nuestra seguridad energética en el largo plazo.

Definir la plataforma petrolera así como los volúmenes máximos que estamos dispuestos a exportar en función de los intereses nacionales, es el único medio para terminar de una vez por todas con las presiones externas y con las dudas internas sobre nuestra soberanía en materia petrolera.

2.8. Trabajadores Migratorios.

El Tratado de Libre Comercio se ha dividido por completo del problema de los indocumentados y el flujo de migración, y una vez más nuestro país está dejando pasar una oportunidad para negociar este factor. Al igual que todos los países, México debe procurar utilizar los recursos con que cuenta para obtener ventajas comparativas dentro de la economía mundial.

Así, un factor de la producción con que cuenta el país y que por varias razones no ha podido utilizar de manera económica es su mano de obra, la cual en combinación con los otros factores de la producción debe tomarse en cuenta en todos los procesos de integración que se establezcan entre México y Estados Unidos, específicamente en el contexto de las relaciones bilaterales. Esto es porque los flujos de mano de obra mexicana hacia Estados Unidos han tomado una naturaleza tal que complica la relación bilateral e introduce elementos de tensión. Por ello, este asunto no puede ser desligado de unas negociaciones bilaterales en materia de comercio e inversión.

Por su parte, la mayoría de los "legisladores" dijeron que apoyarían la propuesta mexicana sobre comercio; sin embargo, la preocupación por proteger a los trabajado-

res estadounidenses provocó que 205 de los congresistas norteamericanos se pronunciarán a favor de relajar las restricciones de ingreso a los mexicanos a su país."(32) Además habrá que enfrentar posiciones políticas de poder, por ejemplo: en Estados Unidos hay 435 miembros del Congreso, cada uno de ellos con una industria en su distrito que proteger. Por lo tanto, tendrán que ser muy cuidadosos en sus posiciones ya que va de por medio su propia carrera política.

Trabajadores, agricultores, empresarios, políticos y grupos preocupados por la inmigración estarían opuestos al acuerdo por el temor a un mayor crecimiento de la migración mexicana hacia Estados Unidos, debido a que ven este flujo de trabajadores mexicanos la ocupación de empleos y salarios que deberían corresponder a los estadounidenses.

El Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, advirtió al Congreso estadounidense que con un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, México persigue exportar productos no a sus ciudadanos y afirmó que la solución del problema migratorio se encuentra en el fortalecimiento de la economía mexicana. (...) Salinas también les dejó una clara impresión el sentido de que la liberalización del flujo de trabajadores migratorios mexicanos hacia Estados

(32) El Financiero; "Prevén iniciar negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio con la visita de Salinas a E.U.", en El Financiero, México, jueves 7 de junio de 1990 p. 20.

Unidos no es una motivación central para el gobierno de México en la negociación del Tratado de Libre Comercio.

La libre movilidad de mano de obra mexicana a Estados Unidos es una condición irrenunciable que el gobierno de Salinas deberá exigir a su contraparte a la hora de la firma del Tratado de Libre Comercio entre ambas naciones.

La organización sindical más importante de Estados Unidos, AFL-CIO, instó al Congreso a rechazar las negociaciones que pudieran llevar a la firma del TLC con México por considerar, que ello traería consecuencias negativas para la economía norteamericana, el cierre de empresas, el traslado de inversión y la fuga de empleos a otros países. Según la nota informativa que publica Excelsior en su primera plana, edición del 29 de junio de 1990, firmada por J. Manuel Nava, corresponsal en Washington, el compañero Jack Sheinkman, secretario general del Sindicato de Textiles, señaló que, "los trabajadores estadounidenses están hartos de ser las víctimas de los problemas de otros países...", "... pedir -dijo- que miles de estadounidenses pierdan sus empleos en un vano esfuerzo por solucionar la deuda mexicana, es cruel", toda vez que esa deuda es atribuible, según él, "... a unos cuantos políticos corruptos y avaros hombres de negocios que exportaron la mitad de los 100 mil millones de la deuda mexicana a sus cuentas bancarias privadas fuera del país."

miento laboral estadounidense, que teme que la apertura de la frontera resulte en una inundación de mano de obra barata.

social, vinculando eficientemente la agricultura campesina con la empresarial y tendiendo a sustituir su actual carácter bimodal por uno más equilibrado, económica y socialmente.

En el plano interno, las principales limitantes de las agroexportaciones mexicanas se ubican tanto a nivel productiva como en el institucional y social. Como es sabido, una parte mayoritaria de las exportaciones agrícolas del país son de autosubsistencia, dedicadas a cultivos tradicionales y sin posibilidades reales de generación de excedentes comerciales. Por otra parte, la agricultura comercial orientada hacia los mercados externos se encuentra poco diversificada productiva y geográficamente. Adicionalmente existen graves carencias en infraestructura de transporte, comercialización y almacenamiento que limitan seriamente nuestras ventas externas, al repercutirse en costos más elevados y menores márgenes de beneficio.

Por otro lado, la falta de investigaciones en tecnología y comercialización agrícola ha representado un vacío importante para potenciar las posibilidades productivas y exportadoras del sector. En aquellos cultivos de exportación en donde los productores del sector social deberían jugar un papel protagónico no sólo en la producción sino también en los beneficios derivados de sus ventas externas, existen sistemas de comercialización obsoletos que favorecen el intermediarismo excesivo y el llamado coyotaje.

Se resiente asimismo, en el reagión del financiamiento a las agroexportaciones, la ausencia de una política coherente, particularmente las del sector social. A nivel institucional, existen igualmente graves deficiencias en los sistemas de inspección y control fitosanitario y zoonitario, que veda de hecho el acceso de nuestras agroexportaciones a los mercados externos.

Finalmente diríamos que en el plano interno ha jugado un papel importante sobre la viabilidad de nuestras agroexportaciones la política de apertura comercial, adoptada desde el sexenio pasado y profundizada en el actual, así como la encaminada a una drástica reducción de subsidios a la producción y exportación agrícola nacional. La política de estabilidad y ajuste basada en el llamado "realismo económico" y en el axioma de la "austeridad" ha llevado a privilegiar los objetos macroeconómicos por encima de los específicamente sectoriales lo que, en el caso de la agricultura, ha significado una dramática disminución de los apoyos oficiales directos e indirectos a la producción y exportación agrícola nacional. De hecho, la subordinación de la política sectorial a la macroeconómica ha tendido a profundizar las diferenciaciones económicas y sociales en el campo mexicano, acentuando las existentes entre la agricultura campesina y la industrial.

En el plano internacional, la expansión de nuestras agroexportaciones se encuentra limitada por numerosos

avances en el comercio de productos agrícolas. Algunos estudios consideran que el costo de la protección agrícola para los países industrializados es de 72,000 millones de dólares anuales y el costo bruto para los consumidores, en términos de impuestos y altos precios, puede ser tres veces superior. Para los subdesarrollados, la eliminación de la protección significa un posible aumento de sus exportaciones de 30,000 millones. (34)

Estados Unidos y las naciones exportadoras de bienes agrícolas proponen liberar el comercio mediante la conversión en tarifas de cuotas y otros controles directos, para después eliminar aquéllas en un lapso no mayor de diez años. Piden la supresión de subsidios, sobre todo a la exportación. La CCE se opone porque ello cancela su política agrícola común, sustentada precisamente en restricciones no arancelarias a la importación de terceros y en grandes subsidios, especialmente a las exportaciones. La liberalización agrava los problemas de sus 10 millones de campesinos y pierde autonomía alimentaria. La sugerencia que formulan se basa en una reducción gradual de subsidios y tarifas, 30% en diez años y retroactiva a 1996; es decir, tomando en cuenta las reducciones del 15% ya realizadas. Los subdesa-

(34) Los datos estadísticos fueron tomados de: Examen de la Situación Económica de México, Vol. LXI Núm. 781 México, D.F., diciembre de 1996.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

- 79 -

en el norte mismo.

Al ser Estados Unidos exportador neto de productos agrícolas y México importador, se pretende negociar el Tratado de Libre Comercio. Somos el segundo abastecedor de tales bienes al país del norte, después de Canadá, y el tercer mercado al que aquel dirige sus importaciones, precedido por Japón y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. Durante el primer semestre de 1990, este comercio bilateral monta 2,215 millones de dólares, 13% del total. Sin embargo, la relación se ve limitada por medidas proteccionistas de ambos países; destacan los aranceles y las barreras no arancelarias (limitaciones cuantitativas, permisos previos de importación y restricciones sanitarias). (Ver cuadros Nos. 8 y 9). Para evaluar los resultados de la integración del área de libre comercio, donde se pretende la su presión gradual de todos los obstáculos, conviene identificar los que existen en la actualidad. (35)

Si bien la estructura arancelaria mexicana se relaja (pasa de 100% en 1983 a 20% en 1987), el comercio de productos agrícolas se grava con intensidad. Muchos artículos estadounidenses enfrentan la tarifa más elevada de Méxi

(35) Los datos estadísticos fueron tomados de: Examen de la Situación Económica de México, Vol. LXVII Núm. 782 México, D.F., enero de 1991.

co, principalmente grnno y oleaginosas. Los aranceles aplicados por Estados Unidos respecto a los nuestros, resultan inferiores. Empero, aplica cuotas elevadas a frutas y hortalizas e impuestos que limitan el acceso a su mercado en periodos de alta producci3n. Para el mel3n es de 20% del primero de agosto al 15 de septiembre y de 35% el resto del a3o. Pepino, del primero de diciembre al 31 de febrero del siguiente a3o 4.9 centavos por kilogramo y del primero de mayo al 30 de noviembre se eleva a 6.6.(36)

Hablando de barreras no arancelarias, en M3xico, el obst3culo m3s fuerte es el requerimiento de permisos previos de importaci3n, que afecta a sesenta productos agrcolas estadounidenses que importamos. La asignaci3n de los mismos se basa en cuotas fijadas por el gobierno de manera discrecional e individual y hoy se establecen de acuerdo con las necesidades de cada producto. Las restricciones sanitarias son semejantes en ambos pa3ses, pero su aplicaci3n es m3s flexible del lado mexicano. Existen otros factores que afectan el intercambio bilateral, como la inadecuada infraestructura y los retrasos ocasionados por tr3mites administrativos.

Entre las barreras de EUA sobresalen las siguientes

(36) Ibidem.

A nivel de las posibilidades reales para expandir nuestras agroexportaciones, la política comercial agrícola del país debería considerar aspectos tales como: la explotación adecuada de nuestras potencialidades exportadoras en frutos tropicales. En este contexto se inscribe la propuesta mexicana ante la Ronda Uruguay del AGAAC de la liberalización total del comercio de frutas tropicales, el cual exige un tratamiento especial en virtud de la importancia del mismo para la disponibilidad de divisas y el crecimiento de los países en vías de desarrollo.

Así, es necesario mejorar las condiciones de la exportación de diversos productos a nuestro mercado natural el de Estados Unidos, y de explorar seriamente las grandes posibilidades que ofrece el mercado canadiense, amén del europeo y del japonés. En el caso canadiense, es de vital importancia lograr la certificación por parte de este país de nuestro sistema de inspección y control fito-zoosanitario, para evitar la triangulación de nuestras exportaciones por Estados Unidos. Este punto ya ha sido incluido en el Acuerdo Marco de Comercio y Cooperación Agropecuarias entre México y Canadá. En el caso estadounidense, las negociaciones en torno al futuro Tratado de Libre Comercio con esta nación habrá de incorporar explícitamente disposiciones tendientes a un mejor acceso de nuestras agroexportaciones en general.

Como corolario, podemos decir que las agroexportaci

va con fuertes riesgos para los productores nacionales, a quienes se les deberá apoyar con asesoría técnica, infraestructura, créditos y todas las herramientas necesarias para competir en condiciones justas con sus homólogos estadounidenses." (37)

(37) "El Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio". Informe de la Subsecretaría de Planeación. SARH. México, D.F., marzo de 1990.

3.2. Repercusiones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el Sector Agrícola.

Como hemos visto ya, la situación actual del sector agrícola es muy difícil por toda una serie de factores anteriormente expuestos. Por lo tanto, así tenemos que la agricultura es uno de los temas que han obstaculizado el desarrollo exitoso de las negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) y, creemos que podría convertirse en uno de los más difíciles en las discusiones entre ambos países ante la firma de un Tratado de Libre Comercio.

Los principales problemas que impiden a los empresarios agrícolas competir en igualdad de circunstancias con los vecinos del Norte son:

1.- Los niveles de productividad que tiene México distan de igualar a los de Estados Unidos, principalmente en granos y oleaginosas.

2.- Los costos de producción en el país, a excepción del subsector de hortalizas y algunas frutas, son también más altos por unidad que los de los futuros socios comerciales.

3.- Los niveles de subsidios que reciben los productores en Estados Unidos son con mucho difíciles de superar o al menos igualar.

4.- Los niveles de productividad del trabajo son también altos en comparación con los que priva en el campo mexicano.

5.- La tecnología y la investigación agrícola nos llevan muchos años de ventaja y en muchos casos no son aplicables a las unidades de producción mexicanas por los límites en la propiedad y el usufructo de la tierra.

6.- La infraestructura de almacenamiento y de transporte que ya existen en los países del Norte, permite aprovechar economías de escala que todavía no se alcanzan en México. Los ferrocarriles, los puertos y aeropuertos distan mucho de ser eficientes en el manejo de carga o estar preparados para el comercio internacional libre.

En 1969 el intercambio de productos agrícolas entre México y Estados Unidos sumó 5 mil millones de dólares, según cifras de la presidencia estadounidense; de éstos, 2 770 millones fueron compras realizadas por México, sobre todo maíz y frijol de soya. México es el principal proveedor de frutas y vegetales frescos a Estados Unidos, que representan más de 90% de las exportaciones agrícolas mexicanas, y es importante suministrador de café y otros productos. (Ver cuadros Nos. 10 y 11)

En la producción de granos se encuentra el punto más vulnerable. Cerca de dos millones y medio de campesinos cultivan maíz, los cuales son apoyados con precios de garantía, créditos blandos, medidas proteccionistas y subsidios;

Jorge Calderón, investigador y catedrático de la Universidad de Chapingo y de la Facultad de Economía de la UNAM señaló que "actualmente México importa uno de cada tres kilogramos del consumo por habitante y sostuvo que con la política actual de desinversión, las perspectivas para los próximos años se presentan más críticas." (38) Esto nos da una idea de lo mal que estamos en esta rama, ni la firma de un Tratado de Libre Comercio remediaría la situación, pues primero tenemos que modernizar y reactivar a dicho sector para poder ser, primero que nada, autosuficientes y luego para poder ser exportadores. En segundo lugar, ya obteniendo dicha autosuficiencia ponernos a negociar sobre este tema.

Un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos debe conceptuarse como una forma de asegurar a los exportadores mexicanos la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias injustificadas. Debemos poner énfasis especial en los obstáculos técnicos de carácter sanitario o fitosanitario, que con mucha frecuencia se emplean como barreras a nuestras exportaciones y como protección de los productores norteamericanos, sobre todo cuando se trata de frutas y hortalizas ya que actualmente se aplican a los productos mexicanos tasas arancelarias exclusivas que no tie-

(38) Camacho Guzmán, Oscar; "Más dependencia alimentaria con el tratado comercial", en La Jornada, "México, mañana" de 15 de septiembre de 1990, p. 8.

nen relación con las tasas cobradas en México.

"En México producimos 3.5 millones de toneladas de hortalizas al año de las cuales 7 millones de toneladas se destinan al mercado nacional y solamente 1.5 millones de toneladas se dirigen al mercado de exportación, principalmente a Norteamérica que recibe el 85% del total de nuestras exportaciones."(39)

El Tratado de Libre Comercio, por importante que sea, no basta para hacer a nuestra planta productiva más eficiente, más competitiva, más vendedora. Es decir, el Tratado no podrá lograr por sí mismo que exporten aquellos productores que nunca lo han hecho por carecer de un producto competitivo a nivel internacional. El Tratado no podrá resolver nuestras deficiencias competitivas, pues para ello se requieren de otras medidas.

Ahora bien, aunque llegemos a consolidar nuestra participación en el mercado norteamericano no debemos descuidar el mercado interno, al que tenemos que seguir atendiendo y ahora más que nunca con eficiencia y competitividad, ya que la posible presencia de productos competidores provenientes de otros mercados nos obliga a mantener una ac

(39) Consejo Nacional Agropecuario; "El Acuerdo de Libre Comercio, un arma de dos filos", en Agro-Síntesis, México, noviembre de 1990, p. 13.

titud de defensa de nuestros mercados basada en la calidad y en el precio de nuestros productos.

Este Tratado implicará una reorganización productiva con fuertes riesgos para los productores nacionales, a quienes creemos se les deberá apoyar con asesoría, infraestructura créditos y todas las herramientas necesarias para competir en condiciones justas con sus homólogos estadounidenses.

Al existir esta serie de problemas, difícilmente el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, traerá beneficios al sector agrícola, ya que dichos problemas son más profundos de lo que se cree. Levantar al sector llevaría muchos años más que lo que va a llevar la firma del Tratado de Libre Comercio.

4. El Tratado de Libre Comercio y su incidencia en el caso del jitomate.

4.1. Importancia del jitomate en la economía nacional.

El cultivo del jitomate tiene importancia no sólo como generador de divisas, sino también por la elevada demanda económica que genera; además proporciona mano de obra a una gran masa de trabajadores estacionales del campo. Gran e importante también el impulso en otras ramas de la actividad económica, como son la de transporte y empresas que se dedican a la venta de insumos que son utilizados en las distintas etapas de la producción y comercialización.

Planificar la siembra de productos hortícolas no ha sido una tarea fácil para los productores; ya que además de ser productos de carácter perecedero, están expuestos a la influencia de factores climatológicos que inciden de una manera u otra en la siembra y producción, acarreando graves problemas al productor, al afectar en algunos casos totalmente la producción disminuyendo la calidad de la fruta. A lo anterior habría que agregar los altos costos que representa en la actualidad producir una hectárea de jitomate, los que en los últimos cinco años se han disparado considerablemen-

nia, San Luis Potosí, Michoacán, Tamaulipas, Guanajuato, Hidalgo y Puebla. Existen otros Estados que participan en menor proporción.

La oferta mexicana de exportación de jitomate tiene una función complementaria; por tal motivo, nuestra concurrencia está limitada a las expectativas de mercado que ofrece cada país importador. El principal comprador de jitomate ha venido siendo Estados Unidos, ya que adquiere más del 90% de la oferta nacional de exportación.

Sinaloa ha sido por tradición el principal exportador de jitomates en invierno y primavera; mas sin embargo, en los últimos años otros Estados han comenzado a exportar cantidades importantes, tal es el caso de Baja California en verano.

Los principales Estados exportadores de jitomate en orden de importancia son: Sinaloa, que participa con el 82.5% de la oferta nacional; Baja California con 11.6%, Jalisco con 1.9%; Sonora con 1.7% y Tamaulipas con 1.0%. Otros Estados de menor importancia participaron con el 0.9% del total promedio exportado.

NOTA: *Ibidem.*

Por ser Sinaloa el principal exportador de jitomate de la República Mexicana, y por su cercanía geográfica con la aduana de Nogales, Sonora, ésta ha venido siendo el punto fronterizo por donde cruza la mayor parte del volumen de jitomate que se destina al exterior, absorbiendo poco más del 80% de la oferta nacional de exportación. Tijuana, B.C.; Cd. Reynosa, Tamps. y Mexicali, B.C., son las aduanas que le siguen en orden de importancia, sirviendo éstas como puntos de desfogue para la producción de Jalisco, Baja California, Tamaulipas y Sonora.

México exporta jitomate durante todo el año, pero el período más activo es el que se da de enero a mayo, donde se concentra el grueso de la exportación de invierno y primavera, el cual representa más del 80% de la oferta nacional. En ese período concurren los Estados de Sinaloa, Jalisco, Tamaulipas, Sonora y Michoacán.

El 82.4% de la producción nacional está destinada a abastecer el mercado nacional; el 17.6% restante es orientado a la exportación.

Estados Unidos es un fuerte importador de jitomate. En los últimos 10 años ha incrementado sus importaciones en 2.9% medio anual. México es el principal proveedor

NOTA: Ibidem.

de jitomate en la Unión Americana. Su participación en las importaciones es de casi el 100%. Otros países que abastecen este mercado están situados en la zona del Caribe y Centroamérica, destacando República Dominicana y Puerto Rico.

Las importaciones totales de jitomate que realiza Estados Unidos representan en promedio casi el 90% de su producción doméstica de invierno y primavera, mismas que podemos considerarlas como representativas de México.

NOTA: *Ibiden.*

4.2. Problemas para su importación en Estados Unidos.

Estados Unidos es miembro fundador del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) y respalda el principio de Nación Más Favorecida, o igual acceso al mercado para virtualmente todos los países. Generalmente las importaciones están sujetas solamente a derechos de importación relativamente bajos, a normas de calidad aplicables a ciertos productos hortícolas frescos, y a aquellas restricciones necesarias para proteger la salud humana, animal y vegetal. Hay un puñado de excepciones que involucran productos agrícolas cuya importación a Estados Unidos ha en contrado necesario limitar en orden de mantener los precios internos.

Así tenemos que en el caso del jitomate mexicano, a éste se le impone en Estados Unidos las siguientes barreras arancelarias de importación:

"137 60 00, si se introduce a los Estados Unidos de marzo 1º a julio 14 y/o septiembre 1º a noviembre 14, inclusive; tienen un impuesto de 2.1¢ por libra.

137 62 00, si se introduce a los Estados Unidos de julio 15 a agosto 31, inclusive

El trato preferencial dado a los países en desarrollo es una excepción a la política general de Estados Unidos de igual acceso. Esto no es un cambio reciente a la política del intercambio comercial de Estados Unidos. Primero, el AGARR ha alentado el intercambio comercial con naciones menos desarrolladas. Segundo, Estados Unidos ha mantenido desde 1974 el Sistema Generalizado de Preferencias, SGP. El SGP permite que productos específicos de países en desarrollo entren en Estados Unidos libres de derechos, hasta que alcancen cierto nivel de competitividad (medida por valor o porcentaje de mercado).

Esto no es el caso del jitomate mexicano, ya que los aranceles que se imponen quedan fuera del Sistema Generalizado de Preferencias, como anteriormente fue mencionado.

La industria de Estados Unidos tiene el derecho de solicitar ayuda contra la competencia de las importaciones si están involucradas actividades extranjeras de intercambio desleal, o si las importaciones están causando un daño substancial. El Gobierno de Estados Unidos puede establecer derechos compensatorios para compensar los subsidios sobre exportaciones extranjeras a Estados Unidos, o derechos anti-dumping si el producto extranjero está siendo vendido a menos que el valor razonable. Asimismo, la industria de Estados Unidos puede solicitar ayuda por importaciones debido a mayores cantidades de importaciones perjudiciales. Di-

con ayuda puede tomar muchas formas, desde incrementos de aranceles hasta re-entrenamiento de empleados del sector en cuestión.

La importación en Estados Unidos del jitomate está sujeta a las disposiciones de la Ley de Acuerdo de Mercado Agrícola de 1937. "La sección 8 de la Ley exige que cuando quiera que el Secretario de Agricultura emita regulaciones relativas al grado, tamaño, calidad o madurez, bajo una orden de mercadeo doméstica para un producto en particular, debe emitir la misma o una regulación similar sobre las importaciones de dicho producto."(42)

Los productos importados enumerados por la Ley como elegibles para órdenes de mercadeo a partir del 1º de noviembre de 1933, son: aguacates, pepinos, dátiles (que no sean para procesamiento), berenjenas, avellanas, toronjas, uvas de mesa, pimientos verdes, limas, mangos, aceitunas maduras en lata, cebollas, naranjas, papas irlandesas, ciruelas, nueces y por supuesto jitomates. Sólo pueden agregarse productos adicionales por medio de una decisión del Congreso. Las regulaciones de importación sólo se aplican durante períodos en que las regulaciones sobre mercadeo doméstico

(42) Ley de Acuerdo de Mercado Agrícola 1937, Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Washington, D.C. Sec. 8.

están en vigor.

El jitomate es uno de los productos que está actualmente regulado y está por tanto sujeto a las regulaciones de importación. Las regulaciones de importación son modificadas de tiempo en tiempo para conformarse con los cambios en las regulaciones de mercadeo doméstico.

La entrada del jitomate está restringida. Eso significa que se le aplican regulaciones de cuarentena a su ingreso y se establecen condiciones de entrada o prohibiciones directas sanitarias. La Cuarentena de Frutas y Hortalizas establece que el jitomate puede ser importado a Estados Unidos de cualquier país previo permiso, si se presentan pruebas satisfactorias para el Departamento de Agricultura de Estados Unidos de que dicha hortaliza no es atacada en el país de origen por insectos dañinos, o se puede autorizar su importación sin riesgo de áreas definidas o distritos bajo salvaguardas aprobadas indicadas en el permiso de importación, o que ha sido tratada, o va a ser tratada, de acuerdo con condiciones y procedimientos establecidos, bajo la supervisión de un inspector de la Cuarentena de Protección Vegetal.

Estados Unidos es productor potencial de jitomate; no obstante, importa considerables cantidades de este producto, siendo México hasta la fecha (1990) el proveedor más importante. Cabe señalar que las fechas en que importa el

jítonate en mayores cantidades es entre el 1º de marzo y el 14 de julio y/o 1º de septiembre y 14 de noviembre, la época más baja es entre el 15 de julio y el 31 de agosto.

4.3. Beneficios del Tratado de Libre Comercio para el jitomate.

Como ya se ha mencionado a lo largo de este estudio, el mercado norteamericano es un importante receptor de nuestra producción agrícola, por lo que el posible Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos representa una buena oportunidad. Con este Tratado se busca la eliminación de barreras arancelarias, cuantitativas y transparencia de barreras fitosanitarias para el sector agrícola, se trata también de asegurar el acceso de los productos del agro al mercado externo y que se le otorguen márgenes de preferencia estables y permanentes a éstos; ya que las exportaciones agrícolas enfrentan, en general, elevados aranceles. "Si bien el ponderado para nuestras ventas a Estados Unidos es de 3%, un grupo importante de productos agrícolas paga 10%, 15% y hasta 20% como el jitomate." (43)

La eliminación de todas estas trabas fortalece la capacidad en lo que somos competitivos, en este caso, el jitomate. Asimismo, si el Tratado de Libre Comercio se lleva

(43) Fuente: Departamento de Estudios Económicos de BANANEX.

dos Unidos.

Es también importante conocer muy bien el mercado norteamericano y las posibilidades de atenderlo, esto es: demanda potencial, capacidad de producir, adecuación de la tierra, variedades y demás factores. Por último tenemos que tomar en cuenta los mecanismos de distribución y comercialización. También hay que tener una idea clara de los costos de producción tanto en México como en Estados Unidos.

Tenemos que a largo plazo, existen muchas ventajas para el jitomate en un Tratado de Libre Comercio. En el corto, la instrumentación (eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a nuestras exportaciones) es un proceso complejo y difícil tanto para productores de jitomate como para comercializadores y autoridades.

A todo esto es necesario que aprendamos de la experiencia del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá, ya que los dos países son fuertes productores agrícolas. Su acuerdo contempla situaciones muy concretas; es decir, que se dará, por un lado, un proceso de liberalización gradual de 10 años a la mayoría de los productos agrícolas y, por otro, se dieron salvaguardas durante 20 años a vegetales y frutas; esto es un mecanismo que permite elevar aranceles o restablecer permisos previos, en caso de incrementos imprevistos en las importaciones.

5. Reflexiones Finales; Perspectivas.

Nuestra dependencia financiera, tecnológica y en aspectos vitales de abasto y subsistencia, es una realidad y así se admite. No saldremos de ella por la vía de las expropiaciones o del predominio del sector público en una economía rezagada y semiparalizada. Por ello, está prevista la cabal integración a la economía de mercado de Estados Unidos y a las estructuras productivas transnacionales. La meta parece ser un crecimiento acelerado y sostenido que nos permita pasar de la etapa de retroceso en el subdesarrollo, a la de una revitalizada economía satélite voluntariamente subordinada.

La decisión de México de negociar representa el abandono total del nacionalismo económico que, durante décadas, rigió la relación comercial bilateral, lo que algunos analistas en asuntos mexicanos anticiparon que llevarían más tiempo. Asimismo, se recuerda que hace sólo unos meses, en octubre de 1989, el gobierno salinista argumentó que a México no le convenía un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos debido a la disparidad de las dos economías.

Algunos analistas han explicado que el viraje en la posición mexicana en parte se debe a la falta de entusiasmo con que Japón y Europa respondieron a la invitación

de Salinas a incrementar el intercambio comercial y las inversiones en México.

La gradual y persistente desincorporación de empresas públicas, la eliminación de restricciones a las inversiones extranjeras, la creciente apertura al comercio internacional, la congelación de los salarios y el control oficial de las huelgas, los términos de la negociación de la deuda externa, la miscelánea fiscal, la reprivatización de la banca y el inminente Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, son pasos en una sola dirección. Valorar o ignpugnar cada uno de ellos por separado y fuera de su contexto globalizador, no conduce a nada.

Quienes lo han promovido (TLC) e instrumentado están convencidos de que ninguna de las piezas funcionaría inconexa de las demás, como tampoco el mecanismo en su conjunto sería operante si faltara alguna de las piezas. De ahí la fuerza con que se instrumenta cada una de las decisiones y la manifiesta voluntad de no ceder un ápice en ninguna de ellas.

En la última semana de marzo de 1990, nos enteramos por la prensa extranjera que se estaban realizando negociaciones secretas entre altos funcionarios de México y Estados Unidos sobre la posibilidad de un Tratado de Libre Comercio. Días después, el Presidente sugirió al Senado renlizar una consulta nacional sobre las relaciones comerciales

de México con el mundo. Siempre dispuesto a escuchar sugerencias inteligentes, el Senado se entusiasmó y días después le comunicó al Presidente que iban a iniciar la consulta. Después de dar algunos criterios para ésta, el Jefe del Ejecutivo aseguró que no iniciaríamos ninguna negociación específica antes, de que concluya el diálogo y el Senado presente las conclusiones. Esto prometía ser un buen ejercicio de concertación que empezó a desdibujarse cuando se anunció que en un mes revisarían las relaciones de México con todo el mundo.

En ese sentido, la consulta pudo haber sido el inicio de un saludable proceso. Lo triste fue que mientras en Monterrey se desgranaban las presentaciones, el subsecretario de Comercio Exterior Hernán Blanco, afirmaba que México si negociaría un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Casi en el mismo momento el embajador de México en Washington daba como un hecho el inicio de negociaciones. ¿Para qué entonces la consulta?

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos está a la puerta. Es uno de los movimientos principales para el plan de modernización que el gobierno de Carlos Salinas de Gortari se ha propuesto. Hoy en día se ve con bastante claridad que las economías nacionales tienen que acelerar sus procesos de integración con otras de la región a la que más naturalmente pertenecen. La consulta que al respecto concluyó en el Senado de la República, confirmó en térmi

nos generales esa tendencia generalizada, si bien se escucharon temores, objeciones y planteamientos sobre la necesidad de que en la integración comercial se cuide la soberanía.

Mientras que la economía mexicana se ha transformado en una de las más abiertas al exterior, en primer lugar a Estados Unidos, el proteccionismo norteamericano sigue siendo una cruda realidad. Mientras que aquí se aprueba un reglamento que promueve como pocos la libre circulación de capital extranjero, allende el Bravo todavía se restringen la circulación de mano de obra mexicana, inclusive con mecanismos policíacos y cada vez más militarizados. Es clara, pues, la necesidad de buscar otras alternativas. El hecho de que nuestra integración con Estados Unidos esté avanzada y sea fruto de factores históricos y profundos, no es argumento para continuarla, salvo para quienes ya se han resignado a que México permanezca como una Nación pobre y oprimida, a lo sumo con una élite modernizada. Democratizar las relaciones entre México y Estados Unidos es y será siempre una tarea de primer orden. Pero al mismo tiempo, e incluso para que esa tarea fructifique pronto, es preciso que México promueva en serio su integración con naciones afines y con la posibilidad inmediata de imprimirle un carácter igualitario, un espíritu libertario y no opresivo. Esas naciones existen y están a la mano son las naciones de América Latina.

naciones.

Un Tratado de Libre Comercio no puede ser un fin en sí mismo, sino un medio para promover beneficios mutuos en el intercambio comercial. Con realismo, no puede esperarse que el Tratado resuelva los problemas internos de ambas economías, en particular los de productividad y competitividad internacionales, aspectos sobre los cuales la economía norteamericana también ha perdido terreno en los últimos años frente al resto de las grandes potencias.

La siguiente nota nos permitirá puntualizar la situación de Estados Unidos a nivel económico:

"1) Un deterioro del poderío económico estructural subyacente, el cual no se ha podido remediar; 2) una sensible disminución de la presencia económica de Estados Unidos en el mundo; 3) el socavamiento de la hegemonía de Estados Unidos, pese a que conserva gran poder económico. Esto permite vislumbrar el fin de la suprenacía estadounidense y de la era conocida como pax americana; 4) la imposibilidad de aplicar medidas unilaterales y de imponer reglas de funcionamiento que favorezcan al país y le permitan restablecer tanto poderío económico como el liderazgo mundial; 5) final-

puesto militar; todo ello con miras precisamente a reducir su déficit comercial, ya que el gobierno sabe que de otra forma, las debilidades económicas actuales no podrán ser su peradas.

Estados Unidos desea aparentemente ayudar al crecimiento del Tercer Mundo -entre ellos México- no sólo como política de beneficiencia sino para que el consumo de productos estadounidenses pueda incrementarse en estos mercados. Por lo tanto, los objetivos del gobierno de Estados Unidos en las negociaciones con México sobre libre comercio son a nuestro juicio:

- Acceso y participación en la industria del petróleo y asegurar su suministro en condiciones preferenciales.
- Compra de empresas mexicanas y nueva inversión en México para exportar competitivamente a Estados Unidos y otros países.
- Participación amplia y mayoritaria en empresas prestadoras de servicios en México (constructoras, distribución y comercialización, aseguradoras, bancos, casas de bolsa, bienes raíces, turismo, cómputo y telecomunicaciones entre otras).
- Reubicación de empresas contaminantes en territorio mexicano.
- Control estricto de los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer un sistema operable para la solución de

controversias.

- Armonización de estándares, inspección, certificación y creación de normas con la base en el sistema regulatorio norteamericano.
- Eliminación de permisos de importación a productos agropecuarios.

Si el objetivo es que México logre una inserción duradera en la economía internacional, es prioritario elevar las exportaciones, diversificar mercados y lograr un control efectivo de las variables económicas internas. En este sentido, se debe considerar una estrategia de desarrollo que no se apoye únicamente en la ventaja de la mano de obra barata, ya que este factor no es definitivo sino más bien temporal. La tendencia actual de las innovaciones tecnológicas se inclina hacia los mecanismos que requieren un menor número de recursos humanos, por lo que el fenómeno de postmaquila puede estar no muy lejano. Es indispensable, por tanto, que México incluya dentro de su estrategia de desarrollo a mediano y largo plazo una política de renovación educativa, así como un incremento en su presupuesto para investigación y desarrollo.

En términos generales los plazos para la firma del Tratado dependerán de la madurez de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos y de la evolución de ambas economías en el futuro inmediato y mediano. El conflicto petrolero internacional, por ejemplo, estuvo afectan

do a ambos países, al parecer de manera diferente. En el caso norteamericano, no está despejada aún la amenaza de una recesión y depresiones inflacionarias fuertes causadas por el incremento de los precios del crudo. Esa misma situación puede resultar positiva para México, si se considera el incremento inmediato del precio en su petróleo de exportación. El país podría contar así, con un margen de maniobras adicionales para el manejo de la política económica. Sin embargo, ésta es una vertiente que debe matizarse. La recesión norteamericana o la desaceleración de su crecimiento tendrá eventualmente un impacto negativo justamente en términos comerciales para la economía mexicana. Por otra parte, será necesario examinar con cuidado los otros componentes de la crisis y de la capacidad mexicana para enfrentarla, incluyendo la forma en que puede manejarse la plataforma de producción y la de exportación, así como el ofrecimiento para elevar la cuota diaria destinada a Estados Unidos.

En la negociación comercial bilateral con México el que ha manifestado más énfasis, mientras que en el caso norteamericano apenas han empezado a evaluarse en su justa dimensión los alcances y consecuencias para su economía. No está claro todavía, por ejemplo, cual es el balance que se ha hecho en Estados Unidos de los sectores a favor y en contra de un Tratado como el que se pretende. El vuelco repentino que puede tomar la marcha de la economía internacional por la crisis del Golfo Pérsico es uno de los aspectos centrales que serán decisivos en lo inmediato sobre todo por

- 3.- Incremento a la eficiencia productiva del país.
- 4.- Aprovechamiento de la cercanía geográfica.
- 5.- Inserción en un bloque comercial.
- 6.- Mayor poder de negociación, como bloque a nivel mundial.
- 7.- Servir como plataforma de entrada a norte y suramérica.
- 8.- El aumento en la inversión extranjera.
- 9.- Mejoría en el nivel tecnológico general del país.
- 10.- La disminución de la llamada "fuga de cerebros".
- 11.- Mejoría en los niveles de calidad de los productos mexicanos.
- 12.- Aumento en las opciones de artículos para el consumidor.

-- En contra:

- 1.- Riesgo de perder autonomía en sectores estratégicos.
- 2.- Relación asimétrica con Estados Unidos.
- 3.- Tendencia proteccionista de Estados Unidos.
- 4.- Competencia con Canadá por el mercado estadounidense.
- 5.- Incremento de la dependencia hacia un sólo mercado.
- 6.- Riesgo de perder pequeña y mediana industrias.
- 7.- Desquebrajamiento de la endeble estructura agrícola y pecuaria.
- 8.- Mayor dependencia alimentaria.

Ante tal reto, México requiere mejorar su estructura productiva, factor que incluye:

- 1.- Incremento de la oferta exportable nacional.

argumento de la mutua competitividad México-Canadá, los analistas canadienses consideran que la diferencia potencial entre México y Estados Unidos difícilmente será superada mientras México no eleve su competitividad productiva y no mejore su estabilidad económica al interior.

Las implicaciones por sectores con un Tratado de Libre Comercio serían; antes de efectuar una liberación tarifaria, sería conveniente para el país aumentar la productividad de su planta industrial, a fin de elevar la competitividad de sus productos no sólo exportables sino también los que se intercambian en el mercado interno. De no ser así, la liberación tarifaria podría traer consecuencias irreversibles. México aún no está preparado para competir al mismo nivel con los productores estadounidenses. La eliminación total de tarifas arancelarias podría provocar un desmantelamiento de la planta industrial mexicana, sobre todo pequeña y mediana industrias, mismas que podrían ser desplazadas por la tecnología avanzada de Estados Unidos.

Con respecto a la liberación del sector servicios, le conviene a México en la medida en que el concepto incluye mano de obra y no sólo inversiones y otros. La entrada de tecnología moderna al país vía inversión extranjera puede ayudar al país a modernizar sectores tan importantes como las telecomunicaciones y la banca. Sin embargo, dado el atraso de México en investigación y desarrollo, es necesario considerar una adecuada transferencia de tecnología a

fin de que los recursos humanos mexicanos logren adaptarse a las necesidades nacionales. En este contexto, sería necesario reglamentar de manera más transparente las áreas de acceso para inversionistas extranjeros, en caso de que se llegara a firmar un convenio de ese tipo.

En el sector agrícola, es un hecho que México requiere modernizarse. Sin embargo, en las actuales circunstancias, sería necesario que en el tratado se respetaran los precios de producción y no exigir las cotizaciones que marca el mercado mundial, ya que los productores mexicanos se verían en desventaja, dado que no sostienen las mismas condiciones de producción que sus homólogos en Estados Unidos. Es claro, además, que la negociación debe darle importancia especial a la política de subsidios, a la agricultura, tomando en cuenta las negociaciones de la Ronda Uruguay por un lado, y la condición de México como país en desarrollo, por el otro.

En el punto de energía, México se vería forzado seguramente a liberalizar el comercio de energéticos. Esto implicaría un cambio en la legislación constitucional en materia de sectores exclusivos para el Estado. Al respecto, podrían presentarse opciones de inversión en maquinaria y equipo o en sectores secundarios, de tal forma que la cuestión estratégica del sector energético en México, no pierda su lógica.

Por último, una liberalización a la inversión extranjera en México obligaría al gobierno mexicano a modificar las normas constitucionales del país. Las actuales modificaciones al reglamento de inversión extranjera puede ser suficiente, en la medida en que el gobierno logre una administración eficiente y un criterio transparente en la promoción y recepción de inversión extranjera en el país.

La recesión económica y el elevadísimo déficit comercial que padece la economía norteamericana, han hecho resurgir posiciones proteccionistas que presionarán para limitar la capacidad competitiva de México en el Tratado y la vía es tratar de condicionar la firma a que México se comprometa a rigidizar sus normas ecológicas, así como a incrementar en forma acelerada sus niveles salariales y de seguridad social.

A casi doce meses de iniciadas las pláticas, la situación parece más complicada que nunca ya que si el Congreso norteamericano mantiene la insistencia de incluir los temas mencionados en la negociación, el Tratado probablemente se vendrá abajo pues la opinión pública nacional y especialmente el sector obrero, no aceptarán ninguna ingerencia en asunto de exclusiva competencia interna. El propio presidente ha señalado que las discusiones en materia laboral y medio ambiente corresponde exclusivamente a los mexicanos.

Por primera vez desde que se hizo pública la in-

costo. Obviamente hay ventajas de un menor tiempo, pero no a cualquier precio. No olvidemos que los norteamericanos también tienen tiempos límites y también quieren lograr el acuerdo.

Lo que no admite dudas, sino que parece con ostensible certeza, es la ausencia de un proyecto alternativo en caso de que las negociaciones no llegasen a feliz término. Esa falta de opciones podría situarnos al fondo de un callejón con una sola salida, reduciendo al mínimo el campo de maniobras de los estrategas del gobierno mexicano.

Un segundo riesgo es el de suponer, que estamos negociando con una contraparte de buena fe. Ningún negociador en materia comercial es una hermana de la caridad y los estadounidenses han demostrado en un sinnúmero de negociaciones comerciales con otros países que están decididos a exigir condiciones y reciprocidad por cada paso que ellos dan, y si no, se hechan para atrás en todo lo demás. La contraparte negociadora no tiene más objetivo que lograr sus propios intereses.

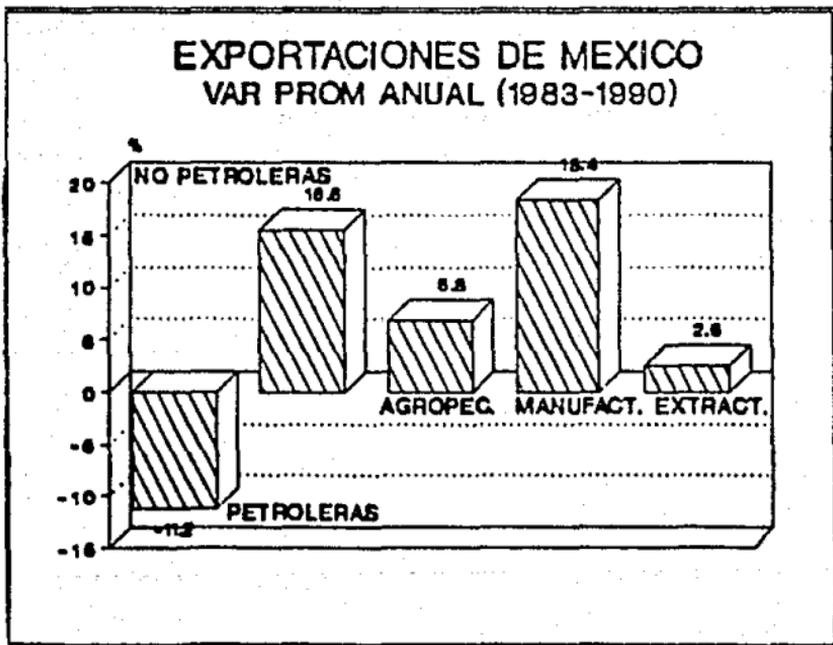
Un tercer riesgo es dañar irreparablemente la relación con Estados Unidos, se logre o no el acuerdo final. Una mala negociación, un ambiente político muy desgastante, confrontaciones públicas y así sucesivamente crearían un ambiente no conducente a un buen arreglo.

ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS

✓ MEXICO ES EL TERCER SOCIO COMERCIAL
DE ESTADOS UNIDOS

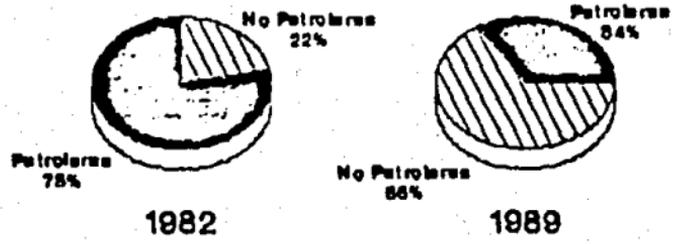
	1990 (MMD)		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
JAPON	44.6	93.6	-49.0
CANADA	78.6	88.2	-9.6
<u>MEXICO</u>	<u>25.0</u>	<u>27.2</u>	<u>-2.2</u>
COREA	13.5	19.7	-6.2
TAIWAN	11.3	24.3	-13.0
SINGAPUR	7.3	8.9	-1.6
HONG KONG	6.3	9.7	-3.4

INSTITUTO MEXICANO



Cuadro No. 3

COMPOSICION DE LAS EXP DE MEXICO (No incluye maquiladoras)



Fuente: SECOFI

RELACIONES COMERCIALES

✓ IMPORTACIONES TOTALES DE ESTADOS UNIDOS (1989)

VALOR	471 MIL MILLONES DE DOLARES
CRECIMIENTO ANUAL	0.8%
SUJETAS A IMPUESTOS AD-VALOREM	86%
SUJETAS A IMPUESTOS UNITARIOS	16%
ARANCEL AD-VALOREM PONDERADO	5%
ARANCEL UNITARIO PONDERADO	3%

✓ EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS (1989)

VALOR	27 MIL MILLONES DE DOLARES
PARTICIPACION EN IMPORTACIONES DE EU	6.7%
NUMERO DE ABASTECEDOR A EU	TERCERO
ARANCEL PONDERADO	3.8%

✓ PRINCIPALES EXPORTACIONES MEXICANAS A EU

PRODUCTO	PARTICIPACION EN EL TOTAL EXPORTADO A EU (%)	PARTICIPACION EN EL TOTAL IMPORTADO POR EU (%)
MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIALES ELÉCTRICOS	28.8	12.8
PETROLEO	14.8	8.1
MOTORES	11.4	3.7
PRODUCTOS AUTOMOTRICES	8.9	3.0
HORTALIZAS Y VERDURAS	2.8	63.2

**SITUACION ECONOMICA DE LOS PAISES
DEL ACUERDO TRI-VENAL DE LIBRE COMERCIO**

	MEXICO		E.U.A.		CANADA	
	1988	1989	1988	1989	1988	1990
PIB REAL						
VALOR (1)	168.0	172.5	3 552.7	3 627.3	651.6	673.8
ANUAL (%)	3.1	3.9	3.6	2.1	3.0	2.2
INFLACION (%)^a	19.7	29.9	4.0	6.1	5.0	6.4
EMPLEO (%)^{aa}	2.4	3.6	n.d.	n.d.	2.0	2.1
SALARIOS (2)	n.d.	0.45	n.d.	4.3	n.d.	4.0
COM. EXT. (1)						
EXPORTACIONES	22.8	26.9	365.4	368.8	141.5	148.5
IMPORTACIONES	23.4	28.5	472.8	498.7	134.5	135.2
SALDO (déficit)	(0.6)	(1.6)	(107.4)	(102.1)	7.0	6.3

FUENTE: BANCO; CENTRO DE POLITICA ECONOMICA, 1991; EMBAJADA DE CANADA; FOREIGN NEWS Y TELETYPE.
(1) MILLONES DE DOLARES; (2) DOLARES POR HORA; ^a ADELANTADA ^{aa} ANUAL; N.D., NO DISPONIBLE.

Cuadro No. 7

MEXICO: BARRERAS A SUS IMPORTACIONES AGRICOLAS

	Arancelarias (%)	No arancelarias
Frijol	10	Permiso previo de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)
Maíz	15	Autorización sanitaria de la SARH
Sorgo ¹	exento	Autorización sanitaria de la SARH; existe permiso
Trigo	10	Permiso previo, autorización sanitaria de la SARH
Semilla de nuez	20	
Semilla de almendra	15	
Grasol	exento	Autorización sanitaria de la SARH
Cártamo	exento	Idem
Amapola	10	Permiso previo, autorización sanitaria de la SARH
Ajonjolí	exento	Existe permiso previo, autorización sanitaria de la SARH

¹ Del primero de febrero al 30 de septiembre.

² Diario oficial del 31 de octubre de 1990.

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX, con datos del Departamento de Agricultura de EUA y de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

EUA: BARRERAS ARANCELARIAS A PRODUCTOS AGRICOLAS MEXICANOS

Producto	Valor en millones de dólares (Enero-junio de 1990)	Participación en el total ¹ (%)	Arancel
Momate	370.9	2.1	3.3 a 4.6 centavos por kilogramo
Café	348.4	2.0	Libre
Ganado	341.5	1.9	4.4 centavos por kilogramo
Pluviento	128.5	0.7	5.5 centavos por kilogramo
Melón	81.1	0.5	20% y 35%
Pepino	69.9	0.4	4.9 a 8.8 centavos por kilogramo
Jugo de naranja	69.8	0.4	5.3 a 9.2 centavos por litro
Cabolla	53.8	0.3	1.8 centavos por kilogramo
Celabaza	42.1	0.2	25%
Fresa	35.0	0.2	1.7 a 4.0 centavos por kilogramo
Mango	30.9	0.2	3.3 a 8.2 centavos por kilogramo
Espárrago	18.8	0.1	17.5%

¹ México participa con el 13% del total.

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX, con datos de *Harmonized Tariff Schedule of the United States (1990)*.

**PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES AGRICOLAS MEXICANAS
EN LAS IMPORTACIONES NORTEAMERICANAS, OCTUBRE-ABRIL
(Porcientos)**

	VOLUMEN		VALOR	
	1988-1989	1989-1990	1988-1989	1989-1990
Plátano	2.00	4.05	1.00	2.68
Café	11.81	22.34	13.68	23.44
Cacao	1.10	0.65	1.64	1.34
Ganado	65.55	65.38	48.31	50.74
Frutas y sus preparaciones	27.84	22.69	16.09	15.25
Fresa	84.15	82.33	78.31	80.29
Manzana ¹	28.03	31.08	22.22	26.29
Cítricos	67.06	63.97	44.82	46.18
Mango	48.47	64.66	61.45	74.81
Melón	69.67	61.00	67.12	62.85
Piña	3.80	3.77	1.20	1.34
Otras frutas	5.94	6.27	2.80	3.44
Preparaciones de frutas	6.30	6.94	5.40	6.99
Piña enlatada	1.50	2.32	1.70	2.37
Jugo de naranja	7.80	10.83	7.13	12.36
Jitomate	98.79	98.27	98.64	99.02
Espárrago	79.10	78.41	74.45	79.09
Frijol	61.35	67.96	66.40	77.27
Zanahoria	30.81	16.43	27.02	17.22
Pepino	95.48	94.34	96.41	98.06
Berenjena	99.11	99.27	99.27	99.92
Ajo	34.02	16.56	22.20	10.99
Lechuga	99.03	93.37	96.36	93.38
Cebolla	91.20	84.94	92.73	88.75
Chicharo	28.11	25.38	24.38	42.23
Pimiento	97.24	97.02	92.25	93.44
Calabaza	96.95	96.54	88.57	98.54

¹ Latinoamérica. México no se encuentra desglosado.

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX, con datos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

7. Bibliografía.

7.1. Libros.

- Andic, S. y Teitel, S.; Integración económica. Ed. FCE, México, 1977, 692 pp.
- Balassa, Bela; Teoría de la Integración Económica. CENLA-BID, Princeton, New Jersey, 1959, 220 pp.
- Cell, Sidney; Bloques de Comercio y Mercados Comunes. Ed. FCE, México, 1965, 319 pp.
- Olin, B.; Comercio Interregional e Internacional. Ed. Oikos-Tau, Barcelona, 1971, 150 pp.
- Sannwald, Rolf y Stohler, Jacques; Integración Económica. CENLA-BID, Princeton, New Jersey, 1959, 220 pp.
- Seara Vázquez, Modesto; Derecho Internacional Público. Ed. Porrúa, 11ª edición, México, 1986, 721 pp.
- Seara Vázquez, Modesto; Tratado General de la Organización Internacional. Ed. FCE, 2ª edición, México, 1982, 1103 pp.

Senado de la República; Foro de Consulta Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo. Senado de la República, México, Memoria, Tomo II, Julio de 1990.

Senado de la República; Foro de Consulta la Relación de México con el Mundo. Senado de la República, México, Memoria, Tomo III, julio de 1990.

Tamames, Ramón; Estructura Económica Internacional.
Ed. Alianza, 8ª edición, México, 1984, 454 pp.

Valdés, Raúl; Terminología Usual en las Relaciones Internacionales. "Derecho Diplomático y Consular.", SRE, México, 150 pp.

Viner, J; Comercio Internacional y Desarrollo Económico.
Ed. Tecnos, Madrid, 1966, 193 pp.

7.2. Documentos.

Code of Federal Regulation No. 7. Agriculture. The National Archives of the United States. Washington, D.C. April, 1987. U.S. Government Printing Office.

Code of Federal Regulation. No. 21. Food and Drugs. Part 1 to 99 and part 100 to 169. Revised as of April 1st, 1987. The National Archives of the United States, Washington, D.C. 1987, U.S. Government Printing Office.

Convención de Viena Sobre el Derecho de los Tratados 1969.

Harmonized Tariff Schedule of the United States (1991).
U.S. Government Office.

II Informe de Gobierno del Presidente de la República, C. Lic. Carlos Salinas de Gortari. México, 1º de noviembre de 1990.

Ley de Acuerdo de Mercadeo Agrícola 1937. Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Washington, D.C. Sec. 8.

7.3. Artículos.

7.3.1. Revistas.

Aguayo Quezada, Sergio; "El turbulento 1991", en Siempre, México, Año XXXVII, No. 1961, 23 de enero de 1991, p. 39.

Andrade Palacios, Virgilio; "Sumarse a la modernización: el reto de los trabajadores mexicanos", en Siempre, México, Año XXXVII, No. 1965, 20 de febrero de 1991, p. 96.

Baker, Stephen; "México: A new economic era.", en Business Week, New York, No. 3137, November 12, 1990, pp. 102 - 110.

Banamex; "ALC Canadá-EUA: estrategias de negocios", en Examen de la situación económica de México, México, Vol. LXVI, No. 779, octubre de 1990, pp. 497 - 500.

Banamex; "ALC Canadá-EUA: servicios financieros", en Examen de la situación económica de México, México, Vol. LXVI, No. 779, octubre 1990, pp. 501 - 506.

Barrel, Matthew; "México está mostrando el camino", en Expansión, México, Vol. XXII, No. 554, 21 de noviembre de 1990, pp. 155 - 160.

Business Week; "Free trade with Mexico? Set a safety net", en Business Week, New York, November 12th, 1990, p. 166.

Business Week; "Is Free Trade with Mexico good or bad for the U.S.?", en Business Week, New York, November 12th, 1990, p. 112 - 113.

Business Week; "Mexico: A new economic era", en Business Week, New York, November 12th, 1990, p. 102 - 110.

Cancelada, Gregory D.; "México forges free-trade ties to the south while the United States dallies", en Business Mexico. The American Chamber of Commerce of Mexico, Vol. I, No. 1, March 1991, pp. 20 y 21.

Cárdenas, Cuauhtémoc; "El gobierno subordinado a Estados Unidos", en Expansión, México, Vol. XXII, No. 553, 7 de noviembre de 1990, pp. 74 - 80.

Castillo, Heberto; "Defensa del petróleo" en Proceso, México, No. 743, 4 de marzo de 1991, pp. 32 - 34.

- Expansión; "Espacio porque hay prisa", en Expansión, México, Vol. XXII, No. 554, 21 de noviembre de 1990, p. 7.
- Fernández Vega, Carlos; "En el TCO, México de patio trasero a brazo trabajador", en Signos, México, No. XXXVII, No. 1967, 6 de marzo de 1991, p. 72.
- Gallardo Thurlow, Juan; "El libre comercio es la mejor defensa", en Expansión, México, Vol. XXII, No. 553, 7 de noviembre de 1990, pp. 55 - 62.
- Hannify, Brenda; "Un nuevo mundo", en Expansión, México, Vol. XXII, No. 553, 7 de noviembre de 1990, pp. 70 y 71.
- Heath, Jonathan; "Back to basics", en Business Mexico, The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. VII, No. 2, June 1990, pp. 8 - 11.
- Heftye, Fernando; "Amplia y clara, la apertura de México hacia el mundo", en Impacto, México, No. 2140, marzo de 1991, p. 57.
- Herstein, Robert; "U.S. government steps to approve an FTA", en Business Mexico, The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. VII, No. 4, December 1990, pp. 20 y 21.

- Sinofosa, Juan José; "Polémica por el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos", en Siempre, México, Año XXXVII, No. 1850, 7 de noviembre de 1990 pp. 19 y 20.
- Holstein, William J.; "Is free trade with Mexico good or bad for the U.S.?", en Business Week, New York, No. 3187, November 12th, 1990, pp. 112 - 113.
- Inochenbaver, Guillermo; "La modernización del agro en México", en Comercio Exterior, México, Vol. 40, No. 9, septiembre de 1990, pp. 830 - 837.
- Koehnholz, Lawrence; "The Canadians have their own free-trade problems", en Business Mexico, The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. I, No. 1, March 1991, pp. 36 y 37.
- Koehnholz, Lawrence; "The effort by Mexico, the United States and Canada to forge on historic free-trade agreement faces numerous hurdles before the creation of the world's largest market can be completed.", en Business Mexico, The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. 1, No. 1, March 1991, pp. 4 - 10.
- La Mont, Federica; "América Latina será el primer continente libre", en Siempre, México, No. 1949, 31 de octubre de 1990, p. 72.

Martínez Domínguez, Guillermo; "El Tratado de Libre Comercio, los riesgos son enormes...", en Siempre, México, Año XXXVII, No. 1908, 13 de marzo de 1991, pp. 24.

McCarthy, Donald; "A look at the free-trade bill's for future legislative path", en Business Mexico, The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. I, No. 1, March 1990, pp. 14 - 15.

Mena, Roberto; "Down to Business", en Business Mexico, The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. I, No. 1, March 1991, p. 22.

Monjarrás Moreno, Jorge; "Acuerdo de Libre Comercio, ya no hay marcha atrás", en Expansión, México, Vol. XXII, No. 553, 7 de noviembre de 1990, pp. 63 - 68.

Old, Joe; "U.S. businessmen in El Paso are adopting business strategies to deal with the coming for free trade", en Business Mexico, The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. I, No. 1, March 1990, pp. 16 - 19.

Ortega Pizarro, Fernando; "Autoriza el Senado el acuerdo de comercio con Estados Unidos, pero no con Canadá", en Proceso, México, No. 726, 1º de octubre de 1990, p. 19.

Ortega Pizarro, Fernando; "El Acuerdo de Libre Comercio acurrará su adhesión total a Estados Unidos", en Proceso, México, No. 727, 3 de octubre de 1990, pp. 17 - 19.

Proceso; "Opositores y negociadores afilan sus armas en Washington", en Proceso, México, No. 744, 4 de febrero de 1991, pp. 39 y 40.

Puig, Carlos; "Adelantos en la búsqueda del acuerdo trilateral de comercio", en Proceso, México, No. 739, 31 de diciembre de 1990, pp. 27 y 28.

Puig, Carlos; "Destino de México, con el Tratado de Libre Comercio: mano de obra barata y sede de maquiladoras", en Proceso, México, No. 745, 11 de febrero de 1991, pp. 6 y 7.

Puig, Carlos; "Sector por sector, a favor y en contra del Tratado de Libre Comercio", en Proceso, México, No. 747, 25 de febrero de 1991, pp. 22 - 25.

Puig, Carlos y Ortega Pizarro, Fernando; "Con presiones, Estados Unidos "negocia" ya el Acuerdo de Comercio; exige el petróleo", en Proceso, México, No. 729, 22 de octubre de 1990, p. 17.

- Puig, Carlos y Ortega, Fernando; "La ecología, escollo al Acuerdo de Libre Comercio", en Proceso, México, No. 741, 14 de enero de 1991, pp. 20 - 23.
- Ramírez, Carlos; "El Tratado Serra-Hills: ¿un protectorado?", en Siempre, México, Año XXXVII, No. 1967, 6 de marzo de 1991, p. 34.
- Reynolds, Clark; "Dynamic integration would benefit U.S. and Mexican economies", Business Mexico. The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. VII, No. 4, December 1990, pp. 11 - 15 continued on page 69.
- Rice, Harvey; "With the legislative path clear, Salinas still faces potent political obstacles to free trade", en Business Mexico. The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. I, No. 1, March 1991, pp. 40 - 43.
- Rich, Jan; "The environmental consequences of free trade", en Business Mexico. The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. I, No. 1, March 1991, pp. 12 - 14.
- Riner, Deborah; "Which way the peso?", en Business Mexico. The American Chamber of Commerce of México, México, Vol. VII, No. 2, June 1990, pp. 16 - 19.

- Rodríguez Castañeda, Rafael; "El Acuerdo de Comercio como el que México persigue devora ya a Canadá", en Proceso, México, No. 725, 24 de septiembre de 1990, pp. 6 - 11.
- Rodríguez Castañeda, Rafael; "El Petróleo nubla el jubiloso tránsito al Acuerdo de Libre Comercio", en Proceso, México, No. 753, 3 de diciembre de 1990, pp. 10 - 13.
- Rubio del Cueto, Ernesto; "Las obligaciones de Estados Unidos", en Expansión, México, Vol. XXII, No. 554, 21 de noviembre de 1990, pp. 144 - 147.
- Salinas de Gortari, Raúl; "El campo mexicano ante el reto de la modernización", en Comercio Exterior, México, Vol. 40, No. 9, septiembre de 1990, pp. 816 - 829.
- Sánchez, Freddy; "De allá (E.E.U.U.) para acá todo pasa, pero poco de aquí para allá", en Impacto, México, No. 2126, 13 de diciembre de 1990, pp. 16 y 17.
- Sánchez, Manuel; "Avoiding the Quick Fix"; en Business Mexico, The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. VII, No. 2, June 1990, pp. 12 - 15.

- Schusler, Ralph; "Mexican Businessmen in Nuevo Laredo say bring it on", en Business Mexico, The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. I, No. 2, March 1991, p. 19.
- Shwedel, Kenneth; "Developing new schemes for agriculture", en Business Mexico, The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. I No. 3, September 1990, pp. 12 - 15.
- Shwedel, Kenneth; "Mexican private sector begins talks with government", en Business Mexico, The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. VII, No. 4, December 1989, pp. 16 - 19.
- Siempre; "TLC: La historia se los demande...", en Siempre, México, Año XXXVII, No. 1969, 20 de marzo de 1991, pp. 3 y 9.
- Téllez Pasten, Saúl; "Diálogo entre empresarios y gobierno", en Impacto, México, No. 2126, 29 de noviembre de 1990, pp. 16 y 17.
- Tompkins, Timothy M.; "The International Trade Commission report bans free trade...", en Business Mexico, The American Chamber of Commerce of Mexico, México, Vol. I, No. 1, March 1991, pp. 38 - 40.

7.3.2. Periódicos.

Aguayo Quezada, Sergio; "Canadá-E.U.: el acuerdo de la discordia", en La Jornada, México, martes 30 de octubre de 1990, pp. 1 y 21.

Aguayo Quezada, Sergio; "Presidentes", en La Jornada, México, martes 16 de octubre de 1990, p. 5.

Aleján Alenán, Ricardo; "El ALC con E.U., negativo para Canadá", en La Jornada, México, viernes 12 de octubre de 1990, p. 38.

Alvarez, Rubén; "Aprobada rídicamente la vía rápida para el TLC", en El Nacional, México, jueves 28 de febrero de 1991, p. 23.

American Chamber of Commerce; "El ALC, parte de la integración silenciosa de México a E.U.", en La Jornada, México, miércoles 5 de septiembre de 1990, p. 22.

Anda Gutiérrez, Cuauhtémoc; "Tarea del TLC, eliminar barreras", en Excelsior, México, viernes 29 de marzo de 1991, pp. 6 y 8.

Canacho Guzmán, Oscar; "¿Más dependencia alimentaria con el tratado comercial", en La Jornada, México, sábado 15 de septiembre de 1990, p. 6.

Canacho Guzmán, Oscar; "Recomiendan diputados evaluar la apertura comercial", en La Jornada, México, viernes 5 de octubre de 1990, p. 23.

Córdova, Arnaldo; "Viabilidad del TLC", en Uno Más Uno, México, jueves 1º de marzo de 1991, pp. 1 y 9.

Cremoux, Raúl; "Nuestro destino, vivir en la dependencia", en Excélsior, México, martes 12 de marzo de 1991, p. 7.

Dávalos, R., et al; "No al TLC si se compete en forma desigual en Básicos", en Excélsior, México, lunes 25 de junio de 1990, pp. 4 y 32.

Dobken, J. Chris; "La integración económica México, E.U. y Canadá", en Excélsior, México, 18, 19, 20 y 21 de marzo de 1991, p. 4.

El Financiero; "Los beneficios estadounidenses, superiores a los de la región; la Iniciativa de las Américas, estrategia de E.U. para imponerle a AL exigentes Condiciones: SBLA", en El Financiero, México, miércoles 5 de septiembre de 1990, p. 10.

El Financiero; "Prevén iniciar negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio con la visita de Salinas a E.U.", en El Financiero, México, jueves 7 de junio de 1990, p. 20.

Elizalde, Triunfo; "En dos años ha sido positivo el ALC entre E.U. y Canadá", en La Jornada, México, miércoles 31 de octubre de 1990, p. 24.

El Nacional; "CSG: Favorable para ambos reducir tarifas antes de llegar al ALC con E.U.", en El Nacional, México, lunes 1º de octubre de 1990, p. 4.

Amínosa, Guillermo J.; "Persiste la polémica en Canadá sobre el TLC tras 21 meses de vigencia", en Excélsior, México, lunes 15 de octubre de 1990, pp. 26 y 52.

Excélsior; "Aplazan la Ronda Uruguay; Acuerdo Agrícola, Imposible", en Excélsior, México, sábado 3 de diciembre de 1990, pp. 1 y 10.

Excélsior; "Canadá presiona", en Excélsior, México, viernes 22 de marzo de 1991, p. 6.

Excélsior; "México no aceptará inversiones rechazadas por E.U. o Canadá por nocivas", en Excélsior, México, viernes 22 de marzo de 1991, p. 35.

Fernández, Paulina; "Trabajadores frente al ALC", en La Jornada, México, miércoles 10 de octubre de 1990, p. 5.

Fuentes Vivar, Roberto; "México deberá homologar salarios con E.U. y Canadá", en La Jornada, México, martes 5 de marzo de 1991, p. 15

Fujii, Gerardo; "¿Libre comercio con una economía decadente?", en La Jornada, México, sábado 20 de octubre de 1990, p. 23.

Garavito E., Rosa Albina; "¿Integración o anexión?", en La Jornada, México, viernes 19 de octubre de 1990, p. 5.

García, José de Jesús; "Obstáculos para la firma del Tratado, Libre Comercio México-E.U.", en Excelsior, México, miércoles 17 de octubre de 1990, p. 1ª sec. financiera.

García, José de Jesús; "¿Qué negocia México, E.U. y Canadá?", en Excelsior, México, miércoles 6 de marzo de 1991, p. 1ª sec. financiera.

Gershenson, Antonio; "México y E.U.: riesgos económicos", en La Jornada, México, domingo 26 de agosto de 1990, p. 6.

Gómez, Pablo; "Comercio y Desarrollo", en La Jornada, México, viernes 14 de diciembre de 1990, p. 6.

Gómez Maza, Francisco; "Inactivos, los Sindicatos mexicanos, mientras en E.U. y Canadá defienden sus derechos: UNAM", en El Financiero, México, miércoles 5 de septiembre de 1990, p. 36.

González López, Oscar; "Nuestro petróleo, asechanzas imperiales", en Excelsior, México, viernes 22 de marzo de 1991, p. 7.

Quintán Ferrer, Martín Luis; "Perspectiva, era de Libre Comercio", en Excelsior, México, martes 16 de septiembre de 1990, pp. 7 y 8.

Ips; "Los beneficios superan los problemas de un acuerdo de libre comercio con México: Bush", en La Jornada, México, jueves 14 de junio de 1990, pp. 1 y 18.

Labra L., Armando; "Lecciones, el acuerdo canadiense", en Excelsior, México, miércoles 13 de marzo de 1991, pp. 7 y 15.

La Jornada; "Cuidar el petróleo", en La Jornada, México, viernes 5 de octubre de 1990, pp. 1 y 2.

La Jornada; "ALC: no todo es vendible", en La Jornada, México, viernes 19 de octubre de 1990, p. 2.

La Jornada; "El petróleo ante el ALC", en La Jornada, México, jueves 13 de septiembre de 1990, p. 2.

La Jornada; "El petróleo, baluarte de nuestra soberanía: Carlos Salinas de Gortari", en La Jornada, México, martes 19 de marzo de 1991, pp. 1 - 7.

La Jornada; "Positivo para Canadá, el ALC con Estados Unidos: CEESP", en La Jornada, México, lunes 3 de diciembre de 1990, p. 29.

La Jornada; "Por el TLC, pierde Canadá el sector alimentario", en La Jornada, México, lunes 3 de octubre de 1990, p. 14.

Lira, Carmen; "Tajante rechazo de la AFL-CIO de E.U. a un posible acuerdo de libre comercio con México", en La Jornada, México, lunes 11 de junio de 1990, pp. 1 y 11.

Narón Manzur, Miguel; "Integración económica México- Estados Unidos", en El Financiero, México, miércoles 12 de septiembre de 1990, p. 44.

- Márquez, A., et al; "Precaución, recomiendan partidos, empresarios, y sindicatos; riesgo de más quiebras y desempleo", en El Financiero, México, martes 12 de junio de 1990, p. 1.
- Morales Ibarra, Marcel; "La Agricultura en jaque", en Excélsior, México, martes 16 de octubre de 1990, p. 2.
- Núñez Ríos, Patricia; "Prioritario para México y E.U. firmar el ALC: Donald Abelson", en El Financiero, México, miércoles 5 de septiembre de 1990, p. 11.
- Nava, José Manuel; "Crearían el mercado más rico y grande del mundo", en Excélsior, México, jueves 7 de junio de 1990, pp. 1 y 10.
- Notinex y Ansa; "No habrá participación extranjera en la industria del petróleo: CSG", en La Jornada, México, miércoles 5 de septiembre de 1990, p. 3.
- Pérez-Rul R., Rocío; "Fue clave para Canadá la firma del Tratado con E.U.", en Excélsior, México, miércoles 6 de marzo de 1991, p. 11.
- Reuter; "Presiona a Sudamérica la apertura comercial mexicana", en La Jornada, México, lunes 18 de junio de 1990, p. 16.

- Márquez, A., et al; "Precaución, recomiendan partidos, empresarios, y sindicatos; riesgo de más quiebras y desempleo", en El Financiero, México, martes 12 de junio de 1990, p. 1.
- Horales Ibarra, Marcel; "La Agricultura en jaque", en Excélsior, México, martes 16 de octubre de 1990, p. 2.
- Muñoz Ríos, Patricia; "Prioritario para México y E.U. firmar el ALC: Donald Abelson", en El Financiero, México, miércoles 5 de septiembre de 1990, p. 11.
- Nava, José Manuel; "Crearían el mercado más rico y grande del mundo", en Excélsior, México, jueves 7 de junio de 1990, pp. 1 y 10.
- Notínex y Ansa; "No habrá participación extranjera en la industria del petróleo: CSG", en La Jornada, México, miércoles 5 de septiembre de 1990, p. 3.
- Pérez-Rul R., Rocío; "Fue clave para Canadá la firma del Tratado con E.U.", en Excélsior, México, miércoles 6 de marzo de 1991, p. 11.
- Reuter; "Presiona a Sudamérica la apertura comercial mexicana", en La Jornada, México, lunes 18 de junio de 1990, p. 16.

Riva Palacio, Raymundo; "ALC: ¿qué negociaremos ahora?", en El Financiero, México, lunes 10 de septiembre de 1990, p. 18.

Rivera, Miguel Angel; "Acuerdo para elaborar un tratado de libre comercio", en La Jornada, México, martes 12 de junio de 1990, pp. 1 y 13.

Rodríguez, Ignacio; "El problema de los indocumentados no será incluido en las negociaciones para el ALC", en El Financiero, México, jueves 13 de septiembre de 1990, p. 14.

Rodríguez Trojo, Agustín; "Trilogía Comercial, futuro a la vuelta de la esquina", en Excelsior, México, martes 26 de marzo de 1991, pp. 1 y 5, sec. financiera.

Rojas, Rosa; "Falta preparación en AL para integrarse a mercados desarrollados, advierte la Cepal", en La Jornada, México, jueves 7 de marzo de 1991, pp. 1 y 20.

Rosas González, Ma. Cristina; "Acuerdo Bilateral de Libre Comercio", en Excelsior, México, 19, 20, 21, 22, 23 y 24 de enero de 1991, p. 4.

Saxe-Fernández, John; "Derroche Energético, México ante el nuevo orden", en Excélsior, México, martes 19 de marzo de 1991, pp. 7 y 8.

Saxe-Fernández, John; "Gran América del Norte, en pos de Espacio Vital", en Excélsior, México, martes 24 de julio de 1990, p. 8.

Saxe-Fernández, John; "México ante E.U., problema de seguridad", en Excélsior, México, martes 25 de septiembre de 1990, pp. 7 y 8.

Saxe-Fernández, John; "TLC: ¿Nuevo programa de anexiones?", en Excélsior, México, martes 16 de octubre de 1990, pp. 7 y 21.

Vega Vieyra, Alberto; "Apoya Canadá la creación de un acuerdo comercial trilateral junto a E.U. y México", en El Nacional, México, martes 16 de octubre de 1990, p. 31.

Witker, Jorge; "El Tratado de Libre Comercio, dudas a despejar", en El Financiero, México, miércoles 12 de septiembre de 1990, p. 18.

Zanarripa, Roberto; "Por el TLC Canadá se ha alineado en actos belicistas estadounidenses", en La Jornada, México, viernes 5 de octubre de 1990, p. 22.

Zebadúa, Emilio; "Esperando el debate", en La Jornada, México, jueves 30 de enero de 1991, p. 5.

7.4. Folletos.

Banamex; México: A new world for business. Promociones Industriales Banamex, 1st edition, México, printed in June, 1990, 44 pp.

Instituto Mexicano de Comercio Exterior; Perfil de Mercado Canadá (Importación de jitomate). INCE, México, mayo de 1988, 10 pp.

Instituto Mexicano de Comercio Exterior; Perfil de Mercado Estados Unidos (Importación de jitomate). INCE, México, julio de 1988, 10 pp.

Schott, Jeffrey J.; More Free Trade Areas? Institute for International Economics, Washington, D.C. Policy Analyses in International Economics, No. 27, May 1989, 71 pp.

Schott, Jeffrey J.; United States-Canada Free Trade: An Evaluation of the Agreement. Institute for International Economics, Washington, D.C., 1988, 33 pp.

Unión Nacional de Productores de Fertilizantes. (boletín informativo) MEXICO, Ministerial, Culiacán,

- No. 61, Año 15, julio-agosto de 1965.
- No. 74, Año 12, septiembre-octubre de 1965.
- No. 80, Año 13, septiembre-octubre de 1966.
- No. 86, Año 14, septiembre-octubre de 1967.
- No. 97, Año 14, noviembre-diciembre de 1967.
- No. 91, Año 15, julio-agosto de 1968.

7.6. Reportes.

"Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos". Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior, México, s. f.

"Acuerdo de Libre Comercio y el Comercio Agrícola". Departamento de Publicaciones del Banco Nacional de México, México, s. f.

"Comentarios en Torno a un Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos". Centro de Análisis e Investigación Económica, México, abril de 1990.

"Consideraciones acerca de un posible Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos". Centro de Análisis e Investigación Económica, México, abril de 1990.

"Explicación del Proceso Legislativo Estadounidense Relativo a un Acuerdo de Libre Comercio con México". s. e., s. f.

"Free Trade Agreement, One Year Retrospective". The Royal Bank of Canada, Ottawa, June, 1990.

7.7. Informes.

"Acuerdo Bilateral de Comercio entre México y Estados Unidos". Presentación del Dr. Jaime Serra Puche al Consejo Coordinador Empresarial, México, 18 de julio de 1990.

"El Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio". Subsecretaría de Planeación, SARH, México, marzo de 1991.

"El Tratado de Libre Comercio y las Relaciones Comerciales de México con Norteamérica". SECOFI, México, marzo de 1990.

"Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, los Estados Unidos y Canadá". Presentación del C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, SECOFI, México, 1º de marzo de 1991.

"Hacia un Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos". Presidencia de la República, Dirección General de Comunicación Social, México, s. f.

"Participación de México en un Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos de América". Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), México, s. f.

"Punto de Vista sobre el Impacto del Acuerdo de Libre Comercio en Canadá durante el Primer Año de Instrumentación". Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, México, 26 de julio de 1990.

"Punto de Vista sobre la Posibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos". Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, México, 22 de mayo de 1990.

"Remarks on the Potencial Mexico View - U.S.A. Free Trade Agreement". Mc. Kinsey & Co. Inc., Washington, June, 1990.

"Reporte Hortícola 89-90 de la Confederación Nacional de Productores de Hortalizas". CNPH, Culiacán, 1989-1990.

"México en el Comercio Internacional". SECOFI, México, abril de 1990.

"Presentación preparada para: Consejo Agrario Permanente". Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio". SECOFI, México, enero de 1991.

Raimond-Kedilhac, Sergio; "México, Exportaciones y Apertura con Estados Unidos y Canadá". Documento preparado para el Foro de Consulta "Las Relaciones Comerciales de México con los países de América del Norte", México, mayo de 1990.

"Relaciones México-Estados Unidos". Cámara de Comercio México-Estados Unidos, México, s. f.

Sek, Lenore; "México-U.S. Free Trade Agreement?". Congressional Research Service, The Library of Congress, Economic Division, Washington, updated November 7, 1990.

Serra Pucho, Jaime; "El Tratado de Libre Comercio México, Canadá, Estados Unidos". SECOFI, México, marzo de 1991.

"Tratado de Libre Comercio". SECOFI, México, 1º de marzo de 1991.