

43
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**LA APERTURA COMERCIAL MEXICANA Y SU
IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE
ESTADOS UNIDOS:
EL CASO ESPECÍFICO DE ILLINOIS 1987-1992**

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES

P R E S E N T A
DONNALEAN MCLEAN HERNANDEZ

MEXICO, D. F.

1994

**TESIS CON
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.

**LA APERTURA
COMERCIAL MEXICANA
Y SU IMPACTO EN LAS
EXPORTACIONES DE
ESTADOS UNIDOS: EL
CASO ESPECIFICO DE
ILLINOIS 1987-1992**

**A la Mujer que me dio
más que la vida, su vida.
A MI MADRE
Con profunda admiración,
respeto y amor.**

**Agradecimiento especial a mis hijos
ANGELO Y ORIANA
por su paciencia y apoyo.**

INDICE

INTRODUCCION

I. LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO

I.1. ANTECEDENTES HISTORICOS

I.1.1. EL MODELO DE SUBSTITUCION DE IMPORTACIONES

I.1.2. EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO EN LOS 70's Y 80's

I.1.2.1. ENTENDIMIENTO SOBRE SUBSIDIOS E IMPUESTOS COMPENSATORIOS

I.1.2.2. INGRESO DE MEXICO AL GATT EN 1986

I.1.2.3. ACUERDO MARCO

II. LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR DEL PRESIDENTE CARLOS SALINAS DE GORTARI

II.1. LAS NEGOCIACIONES DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

III. ANALISIS DEL COMERCIO BILATERAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS 1987-1992

IV. ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES DE ILLINOIS HACIA MEXICO 1987-1992

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

La apertura comercial mexicana iniciada en Julio de 1985, representa para México, según varios especialistas en el tema, la posibilidad de que la economía mexicana se transforme en una especie de "milagro económico" de los años noventa, con tasas de crecimiento cercanas a 10 por ciento.

El programa de ajuste estructural iniciado a mediados de los ochenta, ha conducido a la economía mexicana a un período de relativa estabilidad, después de años de numerosas y graves distorsiones e ineficiencias derivadas de un proteccionismo acentuado y de la excesiva intervención del Estado en el aparato productivo industrial.

Sin embargo, la recuperación del crecimiento proviene en mayor medida de un proceso generado por la apertura comercial, ya que ésta hizo posible que la industria nacional aumentara su productividad y buscara la forma de obtener mejores niveles de calidad en sus productos, para enfrentarse a la competencia externa.

Asimismo, la apertura fortaleció la credibilidad del programa de ajuste estructural mexicano ante la comunidad internacional, convirtiéndolo en uno de los principales mercados potenciales para muchos países, especialmente para Estados Unidos.

Es por ello que no sólo para los Estados fronterizos de Estados Unidos, como son Texas y California principalmente, México se ha convertido en un importante mercado, sino también para Illinois, que es en la actualidad el cuarto Estado exportador de mercancías a nuestro país.

La presente tesis persigue como objetivo básico demostrar, el impacto favorable que la apertura comercial mexicana ha tenido en las exportaciones de uno de los principales centros industriales y financieros no fronterizos de Estados Unidos: Illinois.

A efecto de lograr lo anterior, se consideró conveniente:

- Realizar un análisis histórico del modelo de sustitución de importaciones y sus repercusiones en el proceso de industrialización y en el comercio exterior de México; y,
- Analizar el proceso de apertura comercial y sus efectos en la relación bilateral comercial México-Estados Unidos, principalmente en lo que respecta al comercio exterior entre Illinois y México.

Para estudiar el tema, la presente tesis se ha dividido en cuatro puntos:

1. La apertura comercial de México. En este apartado se realiza un análisis del modelo de sustitución de importaciones y el comercio exterior de México en los 70's y 80's, haciendo hincapié en el proceso de apertura comercial iniciado en 1985. Se estudia la relación bilateral comercial entre México y Estados Unidos y el papel que desempeñaron dentro de esta, el Entendimiento sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios de 1985, el ingreso de México al GATT en 1986 y el Acuerdo Marco de 1987.
2. La política de comercio exterior del Presidente Carlos Salinas de Gortari. En este punto se analiza el programa de modernización y la convicción del Gobierno Mexicano de concertar un Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLC), resumiendo los principales puntos de dicha negociación.

3. **Análisis del comercio bilateral México-Estados Unidos 1987-1992. Se consideró conveniente analizar este período porque es el que muestra claramente los efectos positivos que la apertura comercial mexicana ha tenido en la relación comercial bilateral, mostrando el incremento de las exportaciones de Estados Unidos hacia México.**

4. **Análisis de las exportaciones de Illinois hacia México 1987-1992. Se busca demostrar la importancia que para Illinois ha tenido la liberalización comercial de México, analizando sus exportaciones, así como la participación de las principales empresas del Estado en las exportaciones totales del mismo y su interés por el mercado mexicano.**

Para concluir, al final del presente trabajo se delinearán algunos puntos centrales sobre el tema, recapitulando sobre las cuestiones analizadas e indicando la importancia que para México y Estados Unidos tiene la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en el incremento del comercio bilateral y de la formación de bloques económicos.

El presente trabajo se ha desarrollado tomando en cuenta el debate que sobre el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, se ha gestado en los dos últimos años, sin tratar de profundizar en las repercusiones que el mismo pueda traer para la economía mexicana, dado que es un punto que por sí solo merece un análisis más detallado y está fuera del objetivo que se persigue con este trabajo.

Sin embargo, suponiendo que el acuerdo no entre en vigor el primero de enero de 1994, como está previsto, la apertura comercial de México por sí misma ya ha repercutido favorablemente en las exportaciones de Estados Unidos.

La apertura comercial mexicana se ha dado en forma unilateral, beneficiando grandemente a los países desarrollados, en especial a Estados Unidos, en un momento en que paradójicamente éstos se envuelven en el proteccionismo.

Esta consideración sirve como marco para comprender que con o sin TLC, las exportaciones de Illinois hacia México seguirán incrementándose, en el ámbito de la liberalización comercial de nuestro país. Tal afirmación, es resultado del conocimiento de que en menos de un año nuestro país se ha convertido en el segundo mercado más importante para dicho Estado, que es uno de los principales Estados del medio oeste de Estados Unidos.

I. LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO

I.1. ANTECEDENTES HISTORICOS

Al término de la Segunda Guerra Mundial los países en desarrollo instrumentaron estrategias de desarrollo tendientes a propiciar un cambio estructural en sus economías, pasando de la concentración excesiva en actividades agropecuarias y mineras y una política comercial basada principalmente en la exportación de materias primas, a otra con creciente participación de semimanufacturas y manufacturas.

La estrategia contemplaba varios supuestos:

1. **Intervención directa del Estado en la economía con el propósito de crear una infraestructura básica, dirigir la asignación de recursos hacia la industrialización y los servicios, proteger a las nuevas actividades de la competencia externa, invertir en las industrias que requerían de capital y/o tecnología, capacitar a la población para el trabajo industrial y de servicios, y desarrollar una clase empresarial moderna.**
2. **Aceptación por parte de los países desarrollados miembros del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio -GATT- del concepto "industria incipiente" (infant-industry), que les permitiera a los países en desarrollo con nuevos procesos de industrialización, proteger sus industrias ante la competencia exterior.**

3. Incorporación a la competencia internacional y acceso a los mercados de los países desarrollados una vez que las nuevas industrias maduraran.
4. Se iniciaría un proceso dinámico basado en las ventajas comparativas.
5. Creación de fuentes de financiamiento que complementarían el capital faltante en los países en desarrollo.
6. Adecuado financiamiento del Fondo Monetario Internacional -FMI- en caso de desajustes en la balanza de pagos.

La estrategia se derivaba de la profunda desconfianza de que el juego de libre mercado imperante en los países industrializados, funcionara de manera igualmente satisfactoria para dichas economías.

Por ello para muchos de estos países, el desarrollo independiente logrado por las economías planificadas, como la de la entonces Unión Soviética y otros países de bloque socialista, era en cierta forma, un ejemplo a seguir.

El problema al que se enfrentaron los países en desarrollo fue que con excepción del primer supuesto, los demás no se cumplieron; lo anterior propició que la mayor parte de estos países crearan políticas de industrialización basadas en el modelo proteccionista de sustitución de importaciones.

I.1.1. EL MODELO DE SUBSTITUCION DE IMPORTACIONES

En el caso particular de México, la política de industrialización ha sido el motor del crecimiento económico en los últimos cincuenta años. El modelo de sustitución de importaciones aumentó en forma considerable la participación de la industria dentro de producto interno bruto y la convirtió en una de las principales fuentes generadoras de empleos, transformando la economía mexicana de rural a urbana.

La historia económica de México, hasta 1970, puede dividirse en cinco períodos de acuerdo con el criterio de orientación económica:

- 1) Exportador de materias primas (antes de 1929);
- 2) transición (1929-1939);
- 3) sustitución de importaciones fase uno (1939-1956);
- 4) sustitución de importaciones fase dos (1956-1970);
- 5) transición (después de 1970). (1).

La primera etapa se caracteriza por la preponderancia de los sectores agrícola y/o extractivo en la economía. En este caso el sector público suministra infraestructura específica y obtiene recursos de los impuestos de exportación.

(1) Miguel Basóñez, El pulso de los Sexenios, México, Siglo XXI Editores, 1990, p. 36.

La sustitución de importaciones fase uno, surge por el crecimiento de la industria nacional, y el papel del sector público se centra en proporcionar infraestructura general y financiamiento al desarrollo; asimismo, capta recursos por medio de los impuestos a exportaciones y de altos impuestos a las importaciones.

En el caso de la sustitución de importaciones fase dos, se incrementa la penetración extranjera por medio de empresas transnacionales. El papel del sector público se centra en la protección al capital y recibe ayuda de instituciones internacionales.

Profundizando en las etapas históricas anteriormente descritas, se mencionan a continuación algunos rasgos característicos de cada una de ellas.

El hecho de que México fuera proveedor de materias primas a España durante más de tres siglos conformó en gran medida su estructura económica.

La actividad económica de México continuó siendo la misma hasta antes de la gran depresión (1929-1933). En una perspectiva histórica, la independencia (1810), el período revolucionario (1910-1920) y la época de incertidumbre política que le siguió (1921-1928), han sido consideradas como épocas de crecimiento lento.

A pesar del ímpetu que cobró la industrialización en los años veinte, no fue sino hasta la década de los treinta cuando se avanzó del modelo de exportación de productos primarios al de industrialización substitutiva de importaciones. México entró en una etapa de crecimiento acelerado, impulsada principalmente por la expansión agrícola.

Esta etapa (1935-1956), estuvo orientada hacia los mercados externos, se caracterizó por un crecimiento con inflación y tres devaluaciones: 1938, 1948 y 1954.

En el período 1940-1955, el sector con el crecimiento económico más dinámico fue el agrícola, que creció 7.4% anual en comparación con 6.9% del manufacturero y 6.8% el de energía (electricidad y petróleo).

Durante el período substitutivo de importaciones fase dos (1956-1970), conocido como "desarrollo estabilizador", hubo un acelerado crecimiento del producto industrial, las importaciones eran financiadas por los ingresos del turismo y la inversión extranjera tanto directa como indirecta, estabilidad cambiaria y lento crecimiento en los precios y salarios.

La agricultura disminuyó su tasa de crecimiento a 3% anual, en tanto las manufacturas la aumentaron a 8.6%, la electricidad a 11.6% y el petróleo a 9.2%.

A diferencia de la primera fase, en la cual el crecimiento se orientó más hacia el exterior, en la segunda disminuyó la capacidad de exportación y el aparato productivo se orientó más al interior, intensificándose el modelo substitutivo de importaciones.

"El proceso de industrialización realizado en el marco de una economía cerrada a la competencia del exterior generó altos costos y bajos niveles de calidad, rezago tecnológico y una asignación ineficiente de recursos que limitó la capacidad de crecimiento de la economía." (2)

Los efectos de dichos costos en esa época tuvieron un impacto en el aparato productivo nacional que todavía en la actualidad se percibe; la apertura comercial en México representa para las industrias la posibilidad de incrementar sus exportaciones pero también una amenaza para aquellas que no puedan competir en el nuevo ambiente.

(2) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994, en Comercio Exterior, Vol. 40 Núm. 2, México, Febrero de 1990, p. 165.

En la época de los cuarenta se empezó a experimentar con los aranceles como instrumento de protección y pocos años después, con la política de los permisos previos de importación.

Esta política continuó hasta hace algunos años (específicamente hasta Julio de 1985 cuando se publica la primera lista de eliminación de controles para un gran número de fracciones arancelarias), dando lugar a una protección absoluta que originó el alza de precios (excesiva en algunos casos) y baja calidad de los productos. Ambos factores repercutieron en el grado de competitividad de las empresas exportadoras en el extranjero.

"El modelo de sustitución de importaciones sólo puede funcionar en forma satisfactoria cuando el proceso de aprendizaje interno va más rápido que los avances tecnológicos internacionales".

(3)

Fue por ello que si bien la aplicación de tal política representó para México un crecimiento sostenido durante un largo período, pocas industrias protegidas pudieron seguir el paso acelerado de los avances tecnológicos internacionales.

El sector público tuvo una participación directa dentro de la actividad productiva, lo que propició políticas de subsidio para cubrir el déficit de empresas públicas.

La protección contra la competencia internacional y la inestabilidad financiera de la economía no motivaron a las empresas a buscar el desarrollo tecnológico ni el logro de altos niveles de calidad; por el contrario favoreció la formación de estructuras monopólicas y oligopólicas en un mercado cautivo.

La inversión privada se orientó a aprovechar los beneficios de dichas estructuras, incrementándose en épocas de auge y disminuyendo en las deprecaciones.

(3) Adriaan Ten Kate, El ajuste estructural de México: dos historias diferentes, en Comercio Exterior, Vol. 42 Núm. 6, México, Junio de 1992, p. 520.

El 80% de la inversión extranjera directa en México, estuvo representada por capitales estadounidenses hasta 1970.

Los grupos empresariales mexicanos, sobreprotegidos por la política gubernamental, se ocuparon principalmente de las industrias de la transformación, alimentos y textiles.

Por su parte, la inversión directa estadounidense cambió de las ramas minera, de energía y transportes a las de manufacturas y al comercio.

México realizaba desde 1950 el 75% de sus actividades comerciales con el exterior con los Estados Unidos.

"Este esquema proteccionista generó un círculo vicioso que desvió la efectiva aplicación del principio de industria incipiente (infant industry). Este principio garantiza una protección temporal para que la industria nacional pueda alcanzar la eficiencia necesaria para competir en los mercados internacionales. Sin embargo, si en este proceso se protegen también las demandas derivadas de la protección inicial, el estatus temporal de las primeras concesiones debe extenderse. Como resultado de esto se crea una compleja red que dificulta la reapertura de la economía e incrementa sus costos políticos de corto plazo, pues se debilita al sector exportador y se siembra la idea de que una apertura económica sería contraproducente para este último." (4)

Si bien hubo entonces un estancamiento en la productividad industrial, la productividad total de la economía aumentó. Esto se explica por la fuerte atracción de los trabajadores hacia los centros urbanos, pero provocó un estancamiento en la agricultura, así como un incremento en el índice de desempleo y subempleo al superar la oferta a la demanda.

(4) Francisco Gil Díaz, "Problemas de la Economía Mexicana y sus efectos en la relación entre la economía de México y la estadounidense", en William E. Glade y Carlo Luiselli (coordinadores) La economía de la interdependencia: México y Estados Unidos, México, Fondo de Cultura Económica S.A. de C.V., 1989, p. 58.

Lo único que hizo México al respecto fue crear una zona fronteriza de libre comercio para el establecimiento de la industria maquiladora, lo que generó empleos y absorbió la oferta existente en el norte del país.

Los efectos negativos de la política de protección excesiva, no se percibieron en el corto plazo, sin embargo a la larga trajo como resultado que la industria incipiente no tuviera un sentido exportador y que en la mayoría de los casos se hubiera protegido la ineficiencia.

1.1.2. EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO EN LOS 70's Y 80's

La crisis agrícola, el creciente desequilibrio en la balanza de pagos, la desigual concentración del ingreso, y la pérdida de dinamismo en el desarrollo industrial, son sólo algunos de los problemas que marcaron el fin del período conocido como desarrollo estabilizador.

Los agudos problemas a que se enfrentaba el país, sumados al legado del pensamiento crítico que dejó el movimiento estudiantil de 1968, obligaron al Estado a crear una nueva estrategia económica: el desarrollo compartido.

Ya desde su campaña presidencial Luis Echeverría había reconocido el alto grado de marginación económica y social que prevalecía en un gran sector de la población.

El primer año del régimen de Echeverría se caracterizó por una política de austeridad interna que posteriormente conllevaría a un estancamiento económico.

Las críticas que había recibido la estrategia económica de la década anterior no cuestionaban en mayor medida el patrón de desarrollo económico sino más bien se centraban en sus consecuencias en el ámbito social.

La nueva estrategia fue concentrada en un plan de desarrollo que contenía básicamente lo siguiente:

- a) Crecimiento con distribución del ingreso;
- b) reforzamiento de las finanzas públicas y del sector paraestatal;
- c) reorganización de las transacciones internacionales y reducción de la deuda externa;
- d) modernización del sector agrícola y aumento del empleo; y
- e) racionalización del desarrollo industrial.

"De acuerdo con estos objetivos, explícitos e implícitos, se buscaba reorientar la estrategia seguida hasta ese entonces a fin de recuperar la iniciativa de los aparatos de Estado y de la propia política económica como instrumento de cambio que, de algún modo, implicaba que el poder alcanzado por la clase empresarial y en especial por el gran capital monopolista dominado por los intereses extranjeros, no afectara la consecución de tales propósitos. El Estado se erigía así en el único elemento de la formación social capaz de garantizar la continuidad y permitir gestionar los cambios que garantizarían su desarrollo. Se buscaba pues, una nueva correlación de fuerzas que favoreciera el incremento del peso político y económico del Estado."

(5)

La estrategia contemplaba el apoyo decidido de los empresarios nacionalistas para el proyecto. Sin embargo, la tarea no fue fácil. Los intentos por sanear las finanzas públicas provocaron que en 1971 el gasto público se contrajera drásticamente, lo que aunado a la

(5) Américo Soldívar, *Ideología y política del Estado Mexicano (1970-1976)*. México, Siglo XXI Editores, 1991, p. 94.

crisis del sector agrícola y a la disminución de la inversión privada, ocasionó que el producto interno bruto creciera en términos reales 3.7%, comparado al 6.9% de 1970; la inflación creció de 4.4% a 27.2% entre 1970-1976 con el consecuente estancamiento económico que puso en duda la estrategia implementada por el régimen.

El sector privado propagó rumores en torno a las reformas de la propiedad rural y urbana, nacionalización de transnacionales y congelamiento de depósitos bancarios, que dieron como resultado un proceso de desestabilización, lo que propició una fuga de capitales.

En el aspecto comercial con el exterior hubo un fuerte desequilibrio, propiciado por el alto índice de importación de la planta manufacturera y el limitado interés por la exportación. La proporción entre importaciones y exportaciones fue de dos a uno en el periodo 1970-1976. La política de protección había abarcado al 100% de las fracciones arancelarias para 1975.

La sobrevaluación del peso frente al dólar incidió en el sesgo antiexportador y generó mayor propensión hacia la importación, lo que obligó a abandonar, en agosto de 1976, el sistema de paridad fija de 12.50 pesos por dólar, en favor de un mecanismo de flotación. Para el mes de Diciembre de ese año la paridad era ya de 19.95 pesos por dólar, lo que provocó una fuerte crisis.

La crisis de 1976, se caracterizó por fuertes presiones del servicio de la deuda pública externa, devaluación del peso, inestabilidad económica y finalmente, un ajuste recesivo de tres años, acordado con el Fondo Monetario Internacional (FMI).

El acuerdo con el FMI se convirtió en la única salida a la crisis; en primer lugar porque la magnitud de la devaluación del peso mexicano así lo exigía, ya que la carta constitutiva del FMI establece que una devaluación de más del 10% requiere de su supervisión; segundo, porque se necesitaba el apoyo financiero de la institución; y tercero, porque los acreedores del gobierno exigían el aval del FMI para continuar negociando con México.

Echeverría recurrió a la inversión extranjera directa y al aumento de deuda pública como estrategias de solución ante la crisis; así las inversiones directas del exterior se duplicaron, alcanzando a finales del sexenio \$3,277 millones de dólares y la deuda pública externa pasó de \$3,260 millones de dólares a casi \$16,000 millones, entre 1970 y 1976. (6)

Tales medidas trajeron como resultado un aumento de nuestra dependencia con Estados Unidos, país del cual México era ya para esa etapa su cuarto socio comercial.

El objetivo de la política exterior del régimen de Echeverría, catalogada de tercermundista, era diversificar las relaciones económicas del país con el extranjero, a fin de reducir la dependencia con Estados Unidos. Estos elementos, junto con la crisis económica, aumentaron las fricciones bilaterales.

Si bien la relación comercial con Estados Unidos había disminuido relativamente durante el citado periodo, representando el 62% del intercambio de México con el exterior, el déficit se incrementó pasando de \$9,144 millones de pesos en 1970 a \$29,908 millones en 1975. En 1976, tan sólo la industria automotriz y la electrónica sumaban el 30.5% del déficit total de la balanza comercial mexicana.

La recesión de Estados Unidos (1974-1975), marcó el comienzo de una crisis económica para México, que se prolongaría hasta 1982.

La elevación de precios, el creciente déficit comercial, el déficit presupuestal, las altas tasas de interés, las políticas de las empresas transnacionales que deseaban mantener su rentabilidad y competitividad, son fenómenos que repercutieron directamente en la economía mexicana.

(6) Citado en A. Saldivar, *op. cit.*, p. 108.

Hacia 1977 el Gobierno Mexicano instrumentó un programa de estabilización contraccionista, derivado del acuerdo negociado con el FMI, el cual sujetaba la concesión de nuevos créditos a la ratificación de medidas económicas por parte de la nueva administración (período de López Portillo).

Se establecieron las siguientes metas para el período 1977-1979: 1) incrementar la producción del 4% en 1976, al 5% en 1977, para llegar al 7% en 1979; 2) la tasa de formación de capital debía pasar del 23% del PIB obtenido en 1976 a 26% en 1979 y basarse en el ahorro interno fundamentalmente; 3) restablecer el equilibrio de la balanza de pagos de tal manera que el déficit en cuenta corriente disminuyera hasta 2.6% del PIB en 1979; y 4) desacelerar el proceso inflacionario para asegurar la estabilidad de los precios en 1979. (7)

Paralelo a las citadas metas, el conocimiento de la existencia de vastas reservas petroleras sirvió como carta de crédito, lo cual repercutió en una etapa de recuperación económica a partir de 1978.

El crecimiento promedio anual del sector petrolero entre 1978 y 1982 fue de 16.6%, superior a la tasa de 11% registrada por el sector manufacturero y por el PIB; a su vez, su participación en las exportaciones totales pasó de 31% a 78.4 por ciento.

El transitorio período de prosperidad nacional, basado en el auge petrolero, se tradujo en un incremento del poder adquisitivo del salario; entre 1979 y 1981 hubo un fuerte repunte del empleo, incorporándose al mercado de trabajo un gran número de jóvenes y mujeres.

El crecimiento de la industria de la construcción, por ejemplo, originó nuevas expectativas para los campesinos, quienes emigraron a las zonas urbanas por el incremento en la oferta de empleo.

(7) M. Basóñez, *op. cit.*, p. 61.

Las nuevas disponibilidades financieras aceleraron la integración industrial entre México y Estados Unidos. El intercambio comercial se incremento en tal forma que México se convirtió en el tercer socio comercial de Estados Unidos.

Las crecientes exportaciones petroleras pronto comenzaron a ser insuficientes para mantener una balanza comercial equilibrada. La caída de los precios del petróleo provocó en 1981 un déficit en cuenta corriente superior a los \$12 mil millones de dólares.

La marcha ascendente del petróleo se suspendió y el peso inició una tendencia a la baja; el poder adquisitivo de la población se redujo notablemente; los empresarios mexicanos se desmoralizaron ante la imposibilidad de conseguir créditos del exterior, lo que conadyuvó a la fuga de capitales y el consecuente inicio de la crisis de 1982.

“La crisis mexicana que estalló violentamente en 1982 constituyó un punto crítico de la relación económica con Estados Unidos. Ella mostró en el espacio de unos cuantos meses todos los efectos negativos acumulados durante los últimos años: los engranajes concretos de la integración industrial amenazan la planta productiva; el cerco financiero tendido a la economía mexicana es un mecanismo transmisor de los intereses norteamericanos; la dependencia del dólar transforma la economía en especulación.” (8)

Durante esta etapa las exportaciones totales crecieron a una tasa media anual de 35%, mientras que las importaciones lo hicieron en 20%; esto se explica por el incremento de las exportaciones de origen petrolero, que mostraron un crecimiento acelerado; mientras que para las importaciones encontramos tres razones: tendencia al aumento en la elasticidad de importaciones para la producción manufacturera, la política de liberalización comercial y el rápido crecimiento de la producción petrolera.

(8) Cesáreo Morales, "Relaciones Económicas entre México y Estados Unidos", en Pablo González Casanova y Héctor Aguilar Camín (coordinadores), México ante la crisis, México, Siglo XXI Editores, 1991, p. 78.

Durante el periodo comprendido entre 1977 y 1980 se registraron algunas medidas de liberalización comercial, al sustituirse los permisos de importación por aranceles, elevando éstos últimos, para no desproteger a la planta productiva. Debido a los graves problemas financieros que enfrentó el país, en 1981 se restituyen nuevamente las licencias para aproximadamente el 80% del valor de las importaciones y se elevan los aranceles de determinados bienes.

En términos de fracciones liberadas, el mayor porcentaje se logró en 1980, cuando quedaron sin permiso previo 76% de las 7,776 fracciones que constituyen la tarifa de importación, es decir, el 40% del valor de las importaciones totales.

Sin embargo, la crisis de 1982 provocó un retorno al proteccionismo tradicional controlando el 100% de las fracciones contenidas en la tarifa de importación; devaluaciones sucesivas, inflación de 98.8%, déficit en cuenta corriente de \$2,685 millones de dólares, déficit del sector público que equivalía al 17% del PIB y una deuda externa que alcanzaba los 85 mil millones de dólares.

Es importante señalar que durante 1980 se produjo un fuerte debate en torno a la decisión del ingreso de México al GATT, planteamiento que se había iniciado diez años antes. La negativa del Gobierno Mexicano al ingreso a dicho organismo, así como el rechazo a la creación de un mercado común de América del Norte, propuesto durante la campaña presidencial de Estados Unidos por los entonces candidatos, el Republicano Ronald Reagan y el Demócrata Jerry Brown, dieron como resultado nuevas tensiones con el vecino país.

Las propuestas norteamericanas suponían que los dirigentes mexicanos estarían dispuestos y entusiasmados por adoptar una política de integración económica con Estados Unidos, para quienes México representaba al rico país petrolero con quien había que estrechar lazos más fuertes a raíz de la crisis energética de 1979.

El acelerado deterioro de la economía mexicana, alcanzó su punto crítico con el inicio de la aguda crisis a mediados de 1982; el anuncio de la nacionalización de la banca y el control generalizado de cambios durante la lectura del VI Informe de Gobierno, tomaron por sorpresa a todo el país.

Desde Marzo de 1982 se había comenzado a considerar la posibilidad de tomar tales medidas, pero no fue sino hasta la adopción de la doble paridad el 5 de Agosto, cuando quedó manifiesto que no habría marcha atrás.

Las difíciles circunstancias en que se encontraba el país, obligaron a la nueva administración del Presidente Miguel De la Madrid a realizar una serie de medidas tendientes a resolver los problemas económicos.

La estrategia originó la creación del Programa Inmediato de Reordenamiento Económico (PIRE), que tenía como objetivo inmediato el equilibrio de las finanzas públicas y del sector externo, la paridad cambiaria y la reducción del nivel inflacionario.

Las medidas establecidas en el citado programa se pueden resumir de la siguiente forma:

- 1) Abatimiento de la inflación e inestabilidad cambiaria.
- 2) Evitar la paralización de la planta productiva.
- 3) Recuperación del crecimiento en el menor tiempo posible.

En este contexto México, cerró sus fronteras e instauró dos tipos de cambio: uno libre y el otro controlado; este último comprendía las transacciones comerciales y el servicio de la deuda contratada con anterioridad, fijándose en \$90 pesos por dólar con un deslizamiento diario de 13 centavos de peso.

El tipo de cambio libre se estableció en \$150 pesos por dólar y se sostuvo así hasta fines de 1983, cuando se acercó al controlado.

En materia de comercio exterior se inició un proceso de racionalización de la protección para inducir a una mayor eficacia del aparato productivo. Lo anterior se tradujo en una política de fomento y promoción a las exportaciones, para asegurar la penetración a otros mercados, y se materializó en 1984 con la publicación del Programa Nacional para el Fomento Industrial y el Comercio Exterior (Pronafice).

Dicha política, al igual que la presentada por la administración previa, no presentaba grandes reformas estructurales, que eran necesarias dada la difícil situación que prevalecía en el país.

Durante los primeros años del sexenio de De la Madrid, México fue calificado por altos funcionarios de los organismos financieros internacionales como un país con un programa de recuperación ejemplar.

Varios medios de comunicación internacional afirmaban que ningún país en tiempos modernos había aplicado un ajuste tan radical, rápido, decidido y exitoso, lo cual tuvo impacto dentro del mismo FMI, colocando a México como un ejemplo a seguir por parte de los demás países deudores.

Se pueden identificar dos períodos en la actitud del Gobierno Mexicano en relación con el cumplimiento de los compromisos con el exterior: "El primero, que va de Diciembre de 1982 a Febrero de 1986, en el que impera el principio de "cumplimiento a toda costa"; y el segundo, que parte de Febrero de 1986 y que se caracteriza por una actitud de "cumplimiento modificada." (9)

(9) M. Basóñez, *op. cit.*, p. 80.

El cumplimiento de los compromisos derivó en una serie de impactos de índole económica, tales como un crecimiento menor al esperado e inflación creciente, que repercutieron sensiblemente en la población.

A mediados de Junio de 1985 se recibió con sorpresa la renuncia del Secretario de Hacienda y Crédito Público, Jesús Silva Herzog y su sustitución por el hasta entonces Director General de Nafinsa, Gustavo Petricioli; para muchos analistas el cambio obedeció a la crisis imperante en el país y a las últimas declaraciones del entonces Secretario en torno a la posibilidad de una moratoria.

La estrategia seguida para lograr mejores condiciones en el pago de la deuda externa pactadas con los centros financieros internacionales y el repunte del precio del petróleo iniciado en Octubre de 1986, generaron cierta flexibilidad en el ajuste interno, fortalecieron el fomento y la diversificación de exportaciones, así como la captación de divisas.

La situación forzó al gobierno a realizar cambios estructurales, emprendiendo un amplio programa de liberalización en materia de comercio exterior.

El programa de liberalización comercial comenzó en Julio de 1985 con la eliminación de los controles cuantitativos para gran número de fracciones arancelarias. Se suprimieron por decreto los permisos previos para la mayoría de los productos intermedios y muchos bienes de capital. De un total de 8,000 fracciones, sólo 908 quedaron bajo control, relativas a bienes de consumo final. En Marzo de 1986 se dio a conocer el calendario de desgravación arancelaria escalonado, anunciándose que el arancel máximo de 50% se reduciría a 30% para Octubre de 1988.

En 1988 se habían eximido del permiso previo a 96% de las fracciones que conformaban la tarifa de importación, lo que representó la liberación del 76% del valor total de las importaciones. Respecto a los precios oficiales, sólo 41 fracciones se mantenían bajo el régimen en 1987.

En los años posteriores se realizaron ciertos ajustes en la estructura arancelaria y continuaron eliminándose controles cuantitativos, pero la apertura en pleno se puede decir que se efectuó de Julio de 1985 a Diciembre de 1987. (Véanse cuadros 1, 2 y 3).

El objetivo principal de esta política fue exponer a los productores y comerciantes internos a una mayor competencia extranjera con el propósito de frenar la inflación, dejar de proteger la ineficiencia y la baja calidad que imperaban en un mercado cautivo, así como disminuir la enorme diferencia de precios entre México y el exterior provocada por las devaluaciones de 1982.

Después de la apertura del régimen de importación, se emprendieron una serie de medidas complementarias de suma importancia para continuar el ajuste estructural. Entre ellas se pueden mencionar: i) reforma del sistema aduanero; ii) cierta liberación del mercado financiero interno; iii) flexibilización de la reglamentación de la inversión extranjera directa (IED); iv) desregulación de algunos servicios, entre los cuales destaca el transporte terrestre de carga, y v) reprivatización de empresas públicas, sobre todo la desnacionalización de la banca. (10)

Las reformas no tuvieron resultados positivos inmediatos, e incluso durante los primeros años de la apertura comercial hubo grandes desequilibrios y pronósticos pesimistas. No obstante, las exportaciones reaccionaron favorablemente a las devaluaciones, incrementándose las no petroleras, al pasar de casi \$7,000 millones de dólares en 1985 a cerca de \$10,000 millones en 1986, \$12,000 millones en 1987 y \$14,000 millones en 1988.

En tanto, las importaciones disminuyeron, debido a la depreciación del tipo de cambio real, situación que se mantuvo hasta 1987 al modificarse la política cambiaria.

(10) A. Ten Kate, *op. cit.*, p. 521.

La crisis de 1987 estalló con el desplome de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). El auge bursátil se había iniciado desde 1983 y se mantenía en sentido inverso al comportamiento real de la economía del país, es decir, la BMV crecía mientras la producción bajaba.

La percepción positiva que ofrecía llamó la atención de los empresarios e inversionistas, motivándolos a invertir capital en acciones y no en industrias.

Ante una situación de fuerte especulación con dólares controlados, que afectaba directamente las reservas del Banco de México, este decidió retirarse del mercado libre, para salvaguardar parte de sus reservas.

La devaluación del tipo de cambio libre, repercutió en una alza en los precios e incremento de la inflación. Se hizo inevitable devaluar el tipo de cambio del dólar controlado, por una parte para evitar la especulación y por otra como respuesta a una demanda de los exportadores, debido a que el crecimiento de los precios internos superaba el porcentaje de deslizamiento del peso frente al dólar. Dicha situación provocaba pérdida de competitividad de los productos mexicanos en los mercados extranjeros.

A finales de 1987, el acelerado crecimiento de los precios internos había afectado la competitividad de las exportaciones y las finanzas públicas; los precios y tarifas del sector público se rezagaron a lo largo del año frente a la evolución del índice general de inflación.

Existía un ambiente de creciente inflación interna, agudización del déficit público, encarecimiento del servicio de la deuda externa e interna provocado por la devaluación del tipo de cambio controlado e incremento de las tasas internas de interés. Dicho aumento se estableció para evitar la dolarización y la fuga de capitales, difícil situación que se sumaba al reclamo de obreros y empresarios.

Eran pues, varios los factores que obligaban a la adopción de un nuevo programa económico, a lo cual el gobierno respondió con la adopción e instrumentación del Pacto de Solidaridad Económica en Diciembre de 1987.

La meta principal del Pacto era el abatimiento de la inflación y representaba el cambio de actitud de las autoridades mexicanas, al pasar de una estrategia de recuperación inmediata hacia otra con la que se planea un crecimiento económico sostenido y no solamente la recuperación en el corto plazo.

El Pacto fue producto de la concertación entre el gobierno federal, y los principales sectores de la sociedad, empresarial, obrero y campesino. El sector popular del PRI se sustituyó por los empresarios.

La meta de abatir la inflación fue antepuesta a cualquier otro objetivo de orden económico. En el orden práctico, el Pacto —anunciado la noche del 15 de Diciembre— estipulaba las siguientes medidas:

- “1) Aumento salarial de emergencia del 15% tanto para los salarios mínimos como para los contractuales. El tradicional aumento de enero para los mínimos sería de 20% y no se haría extensivo a los contractuales;
- 2) incrementos del 85% a los precios de gasolina, gas doméstico, teléfonos y electricidad, con el compromiso de no aumentar los precios y tarifas del sector público durante los meses de Enero y Febrero y hacerlo a partir de Marzo en un porcentaje igual al de la inflación prevista para cada mes;
- 3) evolución estable de la paridad peso-dólar, que de hecho no cambió en Enero y en Febrero lo hizo en márgenes muy moderados, a razón de un deslizamiento diario de

tres pesos, con la perspectiva de que anclar esta magnitud reduciría las presiones inflacionarias, y

- 4) "aceleramiento del programa de liberalización comercial." (11)

Se creó una Comisión de Seguimiento y Evaluación del Pacto, en la que participaron las Secretarías de Comercio, Trabajo y Hacienda y representantes de los sectores privado, obrero y campesino.

Se realizó una fuerte campaña publicitaria tendiente a convencer a la población en general de la importancia del Pacto y de que el éxito del mismo dependía de la participación de todos, con el propósito de mejorar la situación en que se encontraba el país.

Antes de finalizar el año, el gobierno anunció una canasta de productos básicos cuyos precios serían indexados al igual que el salario mínimo a partir de marzo, a efecto de contrarrestar el malestar obrero frente a la disparidad entre el incremento del salario y los aumentos de precios y tarifas tanto públicos como privados.

Respecto a la política comercial, el Pacto estableció la desgravación arancelaria más allá de lo convenido en el calendario de desgravación dado a conocer en 1986. Con el Pacto, las tasas se redujeron a casi la mitad, quedando una estructura arancelaria con cinco niveles de 0% a 20% ad valorem.

(11) M. Rodríguez, *op. cit.*, p. 108.

Capítulo I
Producción interna protegida por permisos de importación
(Porcentajes)

Secciones	1980	1985		1986		1987		1988		1989		1990	
	Abril	Junio	Diciembre										
Agricultura	98.1	98.8	92.6	92.6	87.6	87.6	42.2	44.3	42.2	42.2	38.6	38.6	33.5
Petróleo y gas natural	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Otro mineral	27.6	51.8	4.3	4.3	4.3	4.3	0	0	0	0	0	0	0
Alimentos	68.8	98.1	84	88.8	38.2	31.7	26.9	26.9	29	25.3	20.8	20.2	16.6
Bebidas y tabaco	18.3	99.8	99.6	99.6	99.6	92.6	20.6	20.6	19.8	19.8	19.8	19.8	19.8
Textiles	80.6	90.7	9.6	9.6	9.6	9.6	7	2.6	3.1	3.1	1	1.1	0.1
Ropa y calzado	92.6	99.1	81.6	81.6	81.6	78.1	52.9	0	0	0	0	0	0
Productos de madera	76.7	99.9	46.8	46.8	11.8	11.8	0	0	0	0	0	0	0
Papel e imprenta	30.7	74.6	6.7	6.7	6.7	6.7	6.5	0.3	0.3	0.3	0.3	0	0
Derivados de petróleo	90.6	94.3	87.6	87.6	87.2	87.2	87.2	87.2	87.2	86.4	86.4	86.4	86.4
Productos químicos	41.3	86.6	24.8	24.8	21.9	18	2.5	2.5	2.4	2.4	2.1	1.6	0.5
Minerales no metálicos	31.2	96.6	15.3	15.3	10.3	3.6	2.1	2.1	2.4	2.4	0	0	0
Industria metálica básica	49.6	86.6	0.6	0.6	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Productos de metal	21.8	7.6	8.3	8.6	2.6	1.6	1	1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
Máquinae y equipo	84.8	88.6	19.2	15.6	6.7	6.1	3	2.6	4.8	4.8	2.8	2.1	2.1
Materiae eléctrico	51.3	97.2	40.8	36.9	31.6	26	0	0	0	0	0	0	0
Equipo de transporte	77.3	99	77	76.8	66.2	66	5.8	57.6	41.6	41.6	41	39.6	39.6
Otra manufactura	51.8	91.6	22.9	22.6	18.3	17	0	0	0	0	0	0	0
Producción total de bienes	66	92.2	47.1	46.9	39.6	35.6	26.6	28.2	21.3	21.8	19.8	19.6	17.9

Fuente: SECOB

Cuadro 2
Promedios mensuales ponderados con producción*
(Dólares mil millones)

Sector	1980	1981		1982		1983		1984		1985		1986	
	Abril	Junio	Octubre										
Agricultura	8.8	8.4	12.9	12.1	13.3	12.9	7.4	6.4	6.8	9.3	9.2	9.2	8.3
Petróleo y gas natural	0.8	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	10.5	8.4	8.4	8.4
Otro mineral	12.4	19.1	18.8	17.7	17.8	14.4	8.5	8.5	7.9	11.5	11.5	10.9	10.9
Alimentos	24.0	22.4	31.8	29.3	28.8	24.4	13.4	11.4	8.7	11.4	11.9	11.9	12.5
Bebidas y tabaco	72.9	77.8	77.8	41.4	48.1	37.4	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7
Vestido	21.7	32.5	44.8	37.3	37.3	38.3	14.7	14.7	14.7	14.6	14.8	14.8	14.8
Alquiler y otros	32.0	44.8	48.3	41.4	41.4	37.1	18.7	18.7	18.1	18.8	18.8	18.8	18.8
Productos de madera	39.2	37.4	49.2	37.4	37.4	38.4	17.7	14.6	14.7	14.9	14.8	14.9	14.9
Papel e imprenta	21.7	19.8	22.1	19.3	18.7	18.3	9.4	4.4	4.8	4.8	4.7	4.8	4.8
Derivados de petróleo	2.2	2.2	3.0	2.3	2.1	2.0	1.8	1.1	1.1	10.3	4.4	4.4	4.4
Productos químicos	30.8	28.7	31.8	24.6	27.7	24.5	13.1	12.9	11.7	13.8	13.4	13.4	13.5
Máquinas no metálicas	32.4	31.7	39.4	38.1	38.3	29.8	14.8	14.2	14.4	14.9	14.9	14.9	14.9
Productos metálicos básicos	12.4	15.1	22.2	19.7	19.8	18.9	6.0	8.0	8.0	10.4	10.4	10.4	10.4
Productos de metal	37.3	35.7	38.4	38.1	38.1	37.7	15.1	18.0	13.6	14.4	14.4	14.4	14.4
Máquinas y equipo	28.8	21.8	28.4	29.0	28.9	28.3	16.4	18.4	14.4	16.7	16.7	16.7	16.7
Materiales plásticos	33.4	35.8	44.3	38.4	38.8	34.9	17.4	17.4	17.2	17.4	17.4	17.4	17.4
Equipo de transporte	41.4	39.2	41.4	29.4	31.9	28.4	14.4	14.4	14.4	14.4	14.4	14.4	14.4
Otros manufacturas	44.4	39.8	38.1	37.9	37.8	38.8	17.7	17.4	17.2	18.0	18.0	18.0	18.0
Producción total de bienes	28.8	28.8	28.8	28.8	28.8	22.7	11.8	11.8	10.2	12.4	12.8	12.8	12.4

* Estos promedios no incluyen la industria química de 88, la cual se divide en diciembre de 1980

Fuente: ECOM

Cuadro 3
Producción interna protegida por precios oficiales de importación*
(Porcentajes)

Sectores	1980	1985		1986		1987	
	Abril	Junio	Diciembre	Junio	Diciembre	Junio	Diciembre
Agricultura	0.2	0.7	2.6	0.1	0.2	0.2	0.2
Petróleo y gas natural	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Otra minería	0.2	7.5	13.7	8.2	8.2	7.8	0.0
Alimentos	2.0	7.2	8.7	3.5	3.5	2.5	1.2
Bebidas y tabaco	42.2	57.7	57.5	30.4	15.5	0.0	0.0
Tenidos	0.3	37.9	67.1	67.1	67.1	58.2	0.0
Ropa y calzado	0.3	29.6	40.2	18.4	15.4	14.4	0.0
Productos de madera	2.6	8.0	31.4	30.3	30.3	10.7	6.5
Papel e imprenta	11.2	26.9	43.4	34.3	32.9	27.7	0.0
Derivados de petróleo	0.7	0.3	1.7	1.7	1.7	1.7	0.0
Productos químicos	22.4	21.3	31.0	29.6	27.0	15.5	0.0
Minerales no metálicos	29.5	30.4	31.5	31.7	31.0	26.6	0.0
Industria metálica básica	20.0	19.1	49.0	39.5	40.2	31.9	1.9
Productos de metal	36.2	40.6	47.5	40.4	40.4	26.6	3.3
Maquinaria y equipo	28.2	27.1	33.3	26.7	29.1	23.5	0.1
Materiales eléctricos	30.6	37.3	42.0	21.3	25.0	16.8	0.0
Equipo de Transporte	56.7	55.8	55.8	54.1	54.3	44.0	0.0
Otros manufacturas	17.6	19.6	20.2	16.6	17.6	8.5	0.0
<i>Producción total de bienes</i>	13.4	18.7	25.4	19.6	18.7	13.4	0.6

* A partir de 1988 la producción interna protegida por precios oficiales de importación dejó de ser significativa.

Fuente: SECOR

I.1.2.1. ENTENDIMIENTO SOBRE SUBSIDIOS E IMPUESTOS COMPENSATORIOS

La política de comercio exterior estadounidense basada en el libre comercio desde la postguerra, ha sufrido modificaciones muy importantes en los últimos años en favor del proteccionismo.

Desde principios de los años setenta la política gubernamental de los Estados Unidos se caracterizó por una combinación de política comercial librecambista general y neoproteccionismo (política que utiliza instrumentos legales con fines proteccionistas).

Derivado de la pérdida de competitividad de un buen número de industrias estadounidenses y la presión política que éstas ejercieron, el gobierno adoptó una serie de medidas para protegerlas, como restricciones voluntarias a exportaciones o acuerdos para la comercialización ordenada y legislación sobre prácticas dealeales en el comercio para asegurar el control de las importaciones.

En cumplimiento de tal objetivo, se incluyó en la Ley de Comercio de 1984 el criterio de reciprocidad, que implica que los países de comercian con Estados Unidos deberán aceptar exigencias de liberalización a cambio de concesión o mantenimiento de preferencias en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

El SGP es un concepto creado dentro de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD II en Nueva Delhi, 1968) para alentar la expansión de las exportaciones de mercancías manufacturadas y semifabricadas de los países en desarrollo, por medio de preferencias arancelarias que los hagan más competitivos en los mercados de países desarrollados.

El SGP de Estados Unidos entró en vigor el 1 de Enero de 1976, después que la Ley de Comercio de 1974, en su artículo V, le confirió al Presidente la autoridad correspondiente, para reducir a cero los aranceles de algunos productos de países en desarrollo, incluyendo

México, limitando su aplicación a textiles, calzados, cueros, acero, cristal y algunos productos electrónicos, entre otros.

La duración inicial del programa era de diez años; en 1984 el Congreso renovó una versión modificada del SGP por otra década.

No hay duda de que el trato preferencial otorgado por el SGP ha sido un importante mecanismo promotor del comercio para muchos productos de países en desarrollo. No obstante, el mencionado principio de reciprocidad, así como el de graduación, mediante el cual el gobierno de Estados Unidos establece que los países subdesarrollados no son iguales en su desarrollo industrial ni en el adelanto de los subsectores manufactureros, limitan el acceso al mercado estadounidense.

México, como muchos otros países de similar desarrollo, ha tratado de fortalecer a la UNCTAD y crear en ella un foro donde la existencia de un mayor número de países en desarrollo sirva como peso político a los países industrializados.

En respuesta, éstos últimos prefieren desarrollar y generar políticas de comercio en el seno del GATT donde dominan y un menor número de los países en desarrollo están representados, como fue el caso de México hasta su entrada a este organismo en 1986.

A medida que la situación económica de México se deterioró y en la práctica la política comercial de Estados Unidos se tornó más proteccionista, se acrecentaron las fricciones, suscitándose una serie de disputas en torno a los textiles, productos pesqueros, protección de los derechos de patentes de industrias, subsidios e impuestos compensatorios.

La ausencia de un marco normativo para los intercambios comerciales mutuos creaba incertidumbre respecto del acceso de productos mexicanos al mercado estadounidense e incrementaba el conflicto en la relación bilateral.

Durante el período 1962-1965, un gran número de productos mexicanos fueron amenazados o sujetos a impuestos compensatorios por el gobierno de Estados Unidos, como consecuencia de la negativa mexicana de firmar el Código de Subsidios del Gatt.

"Desde la entrada en vigor de la Ley de Acuerdos Comerciales de Estados Unidos de 1979, se realizaron, cuando menos, 25 investigaciones de impuestos compensatorios; de éstas, en 4 de ellas se determinó que no existía subsidio; 4 se desistieron por los Acuerdos de Suspensión suscritos por las empresas mexicanas; 2 se terminaron por el retiro de la queja del industrial norteamericano y el establecimiento de licencias previas para regular la exportación del artículo a Estados Unidos; 13 fueron penalizadas por impuestos compensatorios y 2 están pendientes de determinación." (12)

Con el propósito de resolver dichos problemas, ambos gobiernos reconocieron mediante una declaración pública conjunta, la importancia del comercio bilateral y los flujos de inversión, firmando el Entendimiento entre México y Estados Unidos en materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios el 23 de abril de 1985.

El entendimiento tendría una duración de tres años a partir de su firma y otorgaba a México la "prueba de daño" a cambio del compromiso de eliminar gradualmente los subsidios.

Hasta antes de la firma del entendimiento, México era el país más afectado por las investigaciones para la aplicación de impuestos compensatorios y la simple sospecha de que pudiera fijarse un impuesto afectaba sensiblemente las exportaciones mexicanas.

A partir de la firma del entendimiento, el flujo de peticiones para la aplicación de impuestos compensatorios en contra de los productos mexicanos disminuyó grandemente.

(12) Luis Matipca de Lamadrid, *¿Qué es el GATT?*, México, Editorial Grijalbo, S.A., 1986, p. V.

1.1.2.2. INGRESO DE MEXICO AL GATT EN 1986

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es la institución más importante en la normatividad del comercio internacional.

Dentro de esta institución se han realizado las negociaciones para las reducciones arancelarias efectuadas por los países desarrollados y las deliberaciones que aprobaron los Códigos de Conducta.

Los Códigos de Conducta establecen las reglas a seguir en materia de subsidios a la exportación, el dumping, los obstáculos técnicos al comercio, la valorización aduanera, las compras gubernamentales y las licencias de importación, entre otros.

Para que los intereses de los países en desarrollo se contemplen y las normas existentes se modifiquen para hacer más operativas las cláusulas que los favorecen, deben estar representados dentro del GATT.

Esto no quiere decir que la negociación dentro del Acuerdo no sea complicada, tomando en consideración que es una institución cuya Secretaría se caracteriza por incluir primordialmente técnicos originarios de los países desarrollados, cuyo apoyo es marginal para los países en desarrollo; pero sí proporciona seguridad y certidumbre al comercio recíproco dentro del marco multilateral.

La incorporación de México al GATT marcó una línea divisoria en la política comercial del país, pues ratificó el cambio del modelo de sustitución de importaciones a otro orientado a la promoción de exportaciones.

El gobierno de Miguel de la Madrid instrumentó políticas económicas para liberar el régimen comercial del país, crear un clima más favorable para la inversión extranjera, eliminar subsidios, instrumentar estrategias de mercado y reducir la intervención del estado en los sectores productivos del país.

Dichas políticas mostraban la determinación del gobierno por llevar a cabo un verdadero cambio estructural, que se alejara de la estrategia de desarrollo proteccionista que había imperado hasta esa fecha.

Dentro de este ambicioso programa de liberalización comercial y tomando en cuenta la evolución de la economía internacional, así como la proximidad de la nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales en el seno del GATT, el 22 de Noviembre de 1985, el Presidente De la Madrid firmó el oficio mediante el cual encomendaba al Secretario de Comercio y Fomento Industrial, la conducción de las negociaciones internacionales para la adhesión de México al GATT.

El documento establecía cuatro razones básicas para que México participara como parte contratante del Acuerdo:

"En primer lugar, uno de los objetivos fundamentales del Plan Nacional de Desarrollo es el fomento de las exportaciones no petroleras, mediante la aplicación de políticas de reconversión industrial y racionalización de la protección, que permitan el uso adecuado de los recursos y una vinculación eficiente con el exterior. Dentro del Plan, se contempla la negociación comercial internacional como uno de los instrumentos para la consecución de este objetivo, ya que puede lograr un mejor acceso de nuestros productos a los mercados internacionales.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es el principal instrumento multilateral de negociación del comercio internacional. Siendo éste un foro para analizar y discutir las tendencias del comercio mundial y considerar aquellas que distorsionan las corrientes comerciales, puede ofrecer a México un marco de mayor certidumbre a su esfuerzo exportador. Asimismo, conforme a su calidad de país en desarrollo, la negociación y el intercambio de concesiones dentro del marco multilateral puede permitir un acceso ampliado para los productos mexicanos en sus mercados de destino, en respuesta a la política comercial que hemos establecido.

En segundo término, en el citado Acuerdo se contempla una serie de disposiciones que permite proteger los intereses industriales y comerciales de las naciones que forman parte del Acuerdo. Dentro de estas disposiciones destacan las relativas a las salvaguardias y a las situaciones desfavorables de Balanza de Pagos. Adicionalmente a la protección otorgada por el arancel, las salvaguardias permiten utilizar restricciones a la importación cuando una industria se vea afectada por importaciones excesivas. El Acuerdo General dispone también que si uno de sus miembros se enfrenta a una situación crítica de Balanza de Pagos, podrá aplicar medidas similares, en tanto supera tal situación.

De esa manera, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ofrece a México no sólo la posibilidad de un mejor acceso para sus exportaciones, como arriba se indica, sino también las disposiciones necesarias para proteger la planta productiva y el empleo.

La tercera consideración se refiere al mecanismo de solución de controversias que contiene el Acuerdo General, el cual amplía las oportunidades de defensa de sus miembros en la solución de conflictos comerciales bilaterales, protegiendo al comercio de medidas unilaterales. En este contexto, se ofrece a México un instrumento más para la solución pacífica de las controversias y la defensa de nuestros intereses comerciales.

En cuarto lugar, destaca el hecho innegable de que la economía, y principalmente el comercio internacional, están atravesando por una situación de ajustes y reestructuración, con base en negociaciones multilaterales y bilaterales.

De ahí la importancia de que México aproveche para su propio proceso de reconversión industrial la posibilidad de participar activamente en dicho foro; más aún, nuestro país podrá contribuir en este campo, en la formulación de normas que beneficien a los países en desarrollo. De esta manera, México podrá participar plenamente en mecanismos multilaterales de negociación y no limitarse al útil pero limitado campo de la negociación bilateral.

En virtud de lo anterior, y con fundamento en el artículo 89 fracción X, y en el artículo 131 párrafo segundo de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, he decidido encomendar a usted como Secretario de Comercio y Fomento Industrial, la conducción de las negociaciones internacionales para la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y la coordinación de las acciones correspondiente de las diversas dependencias del Ejecutivo." (13)

Las negociaciones para la adhesión de México al GATT fueron objeto de controversia nuevamente, como lo había sido en 1979. En la prensa nacional aparecieron opiniones en favor y en contra; sin embargo, en la mayoría de los casos se planteaba la conveniencia o no de pertenecer a dicha institución, sin examinarse a donde podría México defenderse mejor de las medidas proteccionistas internacionales, estando fuera o dentro del GATT.

Es indiscutible que estando dentro se pueden negociar mejores medidas en favor de los intereses de México y los demás países en desarrollo.

Como ejemplo de ello y de las repercusiones que el ser miembro trae dentro de nuestra relación bilateral con los Estados Unidos, podemos mencionar el conflicto conocido como el impuesto del "superfondo".

El caso fue presentado por México, Canadá y la Comunidad Económica Europea ante el GATT a fines de los ochentas, argumentando que el impuesto aplicado por Estados Unidos al petróleo importado era discriminatorio y violatorio de los estatutos del organismo. El caso se resolvió en favor de México y los demás países denunciante.

(13) Gabinete de Comercio Exterior, El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1986, pp. 105-106.

En Septiembre de 1985, el Senado de la República decidió hacer una consulta nacional, con el propósito de conocer las diversas opiniones de la sociedad respecto de una eventual adhesión al Acuerdo, hecho que se consideró como un elemento importante que no existió en la negociación de 1979.

El 4 de Febrero de 1986 el Gobierno de México envió al Director General del GATT el documento conocido como "Memorandum sobre el Régimen de Comercio Exterior" preparado por el gobierno de México para que sirviera como base de las reuniones del Grupo de Trabajo que analizaría la solicitud de adhesión.

Después de un proceso de intensas negociaciones, el grupo de trabajo completó su tarea en Julio de 1986, a tiempo para que México se uniera en Uruguay para la siguiente ronda multilateral de negociaciones comerciales, donde presentaría las solicitudes de reducciones arancelarias para los productos de su interés, esto en virtud de que su incorporación se realizó fuera de un período de negociaciones, lo que le impidió solicitar concesiones particulares.

"La decisión de México de buscar nuevamente su incorporación al GATT tuvo gran importancia. Como su desarrollo y crecimiento se enfocaban a depender cada vez más de las exportaciones no petroleras, el hecho de pertenecer al GATT le permitiría participar y gozar de los beneficios del único instrumento multilateral que establece reglas convenidas para el comercio internacional." (14)

Durante el período de negociación México buscó y logró el reconocimiento de su condición de país en vías de desarrollo, así como el trato de nación más favorecida en todos los demás mercados del GATT, hecho de gran importancia que sin embargo no debe sobrevaluarse, debido a que a esa fecha ya estaba recibiendo ese trato para la mayoría de sus exportaciones.

(14) Brian Timothy Bennet, "Las relaciones comerciales recientes", en Ríordan Roett (compilador), México y Estados Unidos el manejo de la relación, México, Siglo XXI Editores, 1989, p. 129.

El beneficio inmediato entonces, podríamos decir que fue el impacto que tal decisión causó en los bancos internacionales y los productores industriales nacionales, pues les garantizó que la política de cambio estructural planteada por el gobierno de Miguel de la Madrid y que incluía la liberalización comercial, continuaría.

La contribución de México al acervo de concesiones pactadas en el GATT desde su creación, en 1947, fue de 373 fracciones arancelarias y la consolidación general de la Tarifa del Impuesto General de Importación al nivel del 50%.

El gobierno mexicano efectuó reducciones de las tarifas en Mayo de 1986 y Febrero de 1987; para Diciembre de ese año la tasa arancelaria máxima aplicada en México se redujo del 40 al 20%, se establecieron otras categorías arancelarias del 5, 10 y 15%, se suprimió el impuesto general del 5% sobre importaciones y se comprometió a eliminar el sistema de precios oficiales.

Otra de las medidas adoptadas a fines de 1986, consistió en la aprobación por parte del Congreso mexicano de una enmienda a la Ley de Patentes y Marcas, lo que reflejó que el gobierno de México reconocía la protección de la propiedad intelectual como tema legítimo para la política comercial, además de su importancia en la creación del clima para las inversiones.

En el marco de la relación bilateral de México con Estados Unidos, la adhesión al Acuerdo fue considerada de gran relevancia en el vecino país y coadyuvó a que las tensiones entre ambos disminuyeran.

Sin duda, el ingreso de México al GATT, la eliminación de la mayoría de las restricciones comerciales cuantitativas, el cambio al sistema de aranceles y el abatimiento de los mismos, la devaluación del peso, el incremento de la inversión extranjera y la eliminación de los controles de precios, abrieron la economía mexicana a la competencia externa, representando además una ruptura total con las políticas del pasado.

I.1.2.3. ACUERDO MARCO

Durante la mayor parte del período de la posguerra, las relaciones comerciales bilaterales entre México y Estados Unidos se desarrollaron sin un marco gubernamental formal, pero sin demasiada fricción, tal vez a causa de que los flujos comerciales fueron relativamente bajos.

Pero hacia la década de los ochentas, la situación cambió, y en la medida en que el comercio creció, las disputas y quejas comerciales también aumentaron.

La deteriorada situación económica de México, sumada a la cada día más intensa política proteccionista de los Estados Unidos aumentaron las fricciones.

La consolidación de la apertura comercial mexicana iniciada en 1985, la firma del Entendimiento sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios y el ingreso de México al GATT reafirmaron la importancia de la relación bilateral y dieron paso a la firma del Acuerdo Marco para las Negociaciones Comerciales Bilaterales y la Conciliación de Disputas en 1987.

En Agosto de 1986, los presidentes Miguel de la Madrid y Ronald Reagan se entrevistaron en la ciudad de Washington, D.C., y acordaron concretar un entendimiento sobre las relaciones comerciales y de inversión entre ambas naciones.

Ambos mandatarios instruyeron a sus respectivas autoridades comerciales para celebrar las consultas y negociaciones necesarias, a fin de firmar el Entendimiento dentro del siguiente año en que se efectuó la reunión.

Las reuniones de consulta se celebraron de Noviembre de 1986 a Abril de 1987, entre los funcionarios comerciales de ambos países. Los días 13 y 14 de Agosto de 1987 tuvo lugar otra reunión en la capital de los Estados Unidos, en la cual ambas delegaciones acordaron un texto único de negociación, mismo que fue sometido a consideración del Gabinete de Comercio Exterior de México.

Una vez aprobado por ambas naciones, el documento final fue firmado el 6 de Noviembre de 1987, por el entonces Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Héctor Hernández Cervantes y su homólogo estadounidense, Clayton K. Yeutter.

El documento se compone de dos partes fundamentales, la Declaración de Principios y el Mecanismo de Consulta.

I. DECLARACION DE PRINCIPIOS

- Se reconoció a México como país en desarrollo, con las implicaciones de trato no recíproco y más favorable en todos los ámbitos de consulta y negociación.
- Se reconoció que los ingresos de México por exportaciones, son importantes para cumplir con sus compromisos internacionales de deuda externa, evitando así los cuestionamientos en la promoción de exportaciones no petroleras.
- Se reconoció la importancia de promover un ambiente favorable para las políticas tomadas en materia de comercio e inversión, con el propósito de evitar incertidumbres que distorsionen las decisiones.
- Ambos países reconocieron la importancia que el comercio y la inversión tiene sobre sus economías y se pronunciaron en contra del proteccionismo.
- Se tomó en cuenta el papel que tiene la inversión extranjera en la creación de empleos, transferencia de tecnología y desarrollo económico.

- Recordaron sus compromisos para otorgar una protección efectiva a los derechos de propiedad intelectual, en el marco de las leyes y reglamentos de cada país.
- Se consideró la importancia que tiene el comercio en el desarrollo de las regiones fronterizas de ambas naciones.

II. MECANISMO DE CONSULTA

- Se establecieron las medidas y los procedimientos para la operación del mecanismo, con la finalidad de ayudar a resolver los problemas que surgieran en las relaciones económico-comerciales entre los dos países.
- La forma de operación es consecuente con los derechos y obligaciones que ambos países tienen como miembros del GATT.
- Se manifestó que las consultas que involucren cualquier tema de la relación económico-comercial, tendrían en cuenta primeramente las disposiciones que sobre el particular estuvieran en vigor.

Mediante el citado acuerdo no se otorgaron preferencias comerciales de ninguna especie entre ambos países ya que su principal objetivo fue el establecer un mecanismo para la celebración de consultas en materia de comercio e inversión.

Se identificaron temas de interés mutuo que serían objeto de consulta en el transcurso de los 90 días siguientes, a la firma de Acuerdo; los temas a tratar fueron: productos textiles, agrícolas, siderúrgicos, inversión, transferencia de tecnología, propiedad intelectual e intercambio de información sobre el sector servicios.

México reafirmó con el Acuerdo su compromiso de abrir cada día más su economía, sobre todo al abordar el tema de la inversión extranjera.

En tanto que para Estados Unidos representó un esfuerzo por sistematizar la atención que se da a México y que históricamente había sido esporádica.

Para los dos gobiernos, el acuerdo proporcionó un instrumento político para el manejo de las relaciones comerciales. Representaba el reconocimiento pragmático de que los problemas en una relación económica bilateral tan vasta son normales y que, en la medida de lo posible, se debían atacar técnicamente, sin confrontaciones. En resumen, el acuerdo reconocía la dependencia y la integración de las dos economías, permitía a ambos gobiernos sentarse a la mesa en calidad de iguales para tratar asuntos sobre comercio e inversión y representaba una maduración de la relación comercial bilateral. (15)

El procedimiento demostró que México es partidario del diálogo y la negociación internacional, factores determinantes para lograr un entendimiento con el resto del mundo.

(15) *Ibid.*, p. 133.

II. LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR DEL PRESIDENTE CARLOS SALINAS DE GORTARI

Continuidad y cambio fue el lema fundamental del entonces candidato del PRI a la Presidencia de la República, Carlos Salinas de Gortari durante la campaña que lo llevaría a ocupar el cargo de Presidente de los Estados Unidos Mexicanos para el período 1988-1994.

“Con la idea de continuidad se pretende dar el apoyo y respaldo a la política gubernamental seguida por su antecesor –quien lo designó para relevarlo–. Por el contrario, la idea de “cambio”, expresa la posibilidad de maniobra y renovación que tiene el candidato una vez ser investido en el alto puesto, “sin traicionar” a su antecesor. Esto último es particularmente importante al momento de conformar su nuevo grupo político.

En este binomio o paradoja contradictoria reside toda la astucia y simulación de aquel que promete todo, pero sin ofrecer nada en concreto. El ahora candidato del PRI fue uno de los artífices de la política económica del sexenio 1982-1988; es decir, ha sido impulsor entusiasta de una estrategia económica inspirada en el liberalismo económico, la racionalidad y la eficiencia productivas. Todo ello tendiente a lograr la tan anhelada modernización del sistema productivo, la eliminación de subsidios a un sector paraestatal ineficiente y costoso, amén de rezagado, frente a la “competencia” del gran capital nacional y extranjero.” (1)

Uno de los pilares del programa de gobierno de Salinas de Gortari lo constituía su política económica, terreno en el que él mismo había sido partícipe durante la administración de De la Madrid.

(1) Américo Saldívar, Ideología y Política del Estado Mexicano (1970-1976), México, Siglo XXI Editores, 1991, p.250.

La política económica de Salinas representaba el camino hacia la consolidación de un cambio estructural, ya delineado pocos años antes. Tal vez el cambio más evidente es el de las relaciones bilaterales con Estados Unidos, campo en el cual se pasa de la confrontación al del diálogo.

“Salinas de Gortari representaba la continuidad de una política económica anticrisis que pretende apoyarse fuertemente en la lógica del valor y de los sujetos económicos, no obstante el costo social que esto implique, es decir, representa la aspiración del gran capital y de la gran empresa.

Prueba de ello fue el gran impacto en el alza de la Bolsa de Valores Mexicana, al momento de la designación, así como los elogios de líderes empresariales al conocer su postulación, quienes lo calificaron como el “hombre que si conoce y que razonablemente promete apego a las normas ortodoxas de la economía.” (2)

Carlos Salinas de Gortari se convirtió, en el candidato no sólo del sistema y del presidente, sino también de los empresarios y del sector privado de la economía mexicana tanto como de la estadounidense y del gobierno de Estados Unidos.

Por lo menos desde 1985, algunos funcionarios del gobierno del entonces Presidente de los Estados Unidos Ronald Reagan, manifestaron en forma constante más los riesgos potenciales respecto de una integración entre México y los Estados Unidos que los posibles beneficios.

El gobierno de Reagan llegó a convencerse de que el estatismo de la economía mexicana tenía tantos problemas, distorsiones e ineficiencias y dependía en gran medida de las concesiones y apoyos de su país, que constituía una seria amenaza a su economía.

Así consideró, que a efecto de defender los intereses estadounidenses, era necesario presionar a México para que continuara con la transformación estructural de una economía severamente debi-

(2) *Ibid.* p. 251.

litada; con medidas como las de la privatización, eliminación de subsidios y mayor dependencia de los mecanismos del mercado.

La tácticas de presión utilizadas por el vecino país, innegablemente tuvieron efecto, sobre todo en el aspecto económico. Fue precisamente en esta etapa que el gobierno mexicano instrumentó políticas de apertura comercial, reducción de la intervención del estado en los sectores productivos del país y búsqueda de un clima más favorable para la inversión extranjera.

En este contexto, la designación de Carlos Salinas de Gortari, le daba a Estados Unidos la certeza de que las políticas de cambio continuarían, razón por la cual ese gobierno celebró la elección.

El Presidente Carlos Salinas de Gortari propuso como estrategia del cambio la modernización de México, definiendo el término como el imperativo de modificar la forma de administración del país para producir riqueza y bienestar, y para distribuirla equitativamente.

El proceso de modernización contó con tres acuerdos nacionales, que estructuran el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994:

1. Para la ampliación de la vida democrática,
2. Para la recuperación económica con estabilidad de precios,
3. Para el mejoramiento productivo del nivel de vida de la población.

El cumplimiento de estos acuerdos implica desde el inicio una "reforma del Estado, así como de sus relaciones con la sociedad y con el ciudadano", según lo manifestado por el propio Presidente.

"La tesis que asocia estatismo con progreso surgió en el mundo ante el fracaso del ultraindividualismo de los años veinte, por la autorregulación fallida del mercado y la gran presión que le siguió.

Fue una tesis de indudable validez en los años treinta y cuarenta. Fue en su tiempo una justa bandera. Pero hoy sólo defiende los privilegios de viejas capas aferradas al statu quo.

La crisis nos mostró que un Estado más grande no es necesariamente un Estado más capaz; un Estado más propietario no es hoy un Estado más justo. La realidad es que, en México, más Estado significó menos capacidad para responder a los reclamos sociales de nuestros compatriotas y, a la postre, más debilidad del propio Estado. Mientras aumentaba la actividad productiva del sector público, decrecía la atención a los problemas del agua potable, de salud, de inversión en el campo y de alimentación, de vivienda, de medio ambiente y de justicia. El Estado se extendía mientras el bienestar del pueblo se venía abajo." (3)

Así desde un principio la política propuesta por Salinas de Gortari ha sido que el país recobre la capacidad de crecimiento. El proceso de ajuste implicó, la corrección de las finanzas públicas y la instrumentación de diversos cambios de índole estructural, para lograr que aumentara la capacidad de generación de ahorro y de competencia con el exterior, para lo cual fue necesario alcanzar el control de la inflación.

"Aunque el proceso de cambio estructural aún no concluye, se encuentra en una etapa muy avanzada: El país cuenta ya con finanzas públicas fundamentalmente sanas, y sus relaciones económicas con el exterior se norman por las reglas del menor costo y del mejor precio. Es cierto que queda mucho por hacer en materia de eficiencia. Sin embargo, con excepción de la próxima renegociación de la deuda, el grueso de las acciones de naturaleza macroeconómica ya se ha ejecutado. De manera similar, aunque es necesario que la inflación siga reduciéndose, puede afirmarse que ya se ha logrado la contención de tan perjudicial fenómeno." (4)

(3) Excélsior, Carlos Salinas de Gortari, Texto íntegro del Primer Informe de Gobierno, México 2 de Noviembre de 1989, p. 1.

(4) Nuevas Perspectivas del Comercio Exterior de México, en El Mercado de Valores, Núm.4, México, Febrero 15 de 1989, p. 12.

"El control de la inflación ha sido preponderante para el logro de un crecimiento sostenido; _alcanzar una inflación menor a 10 por ciento anual en 1992, y seguirlo haciendo en 1994 significará un cruce de caminos en materia económica. Recordemos que alrededor de 45 millones de mexicanos, más de la mitad de la población, han nacido y vivido en un país con inflación de dos o más dígitos."(5)

Como lo ha demostrado la experiencia, la inflación y el crecimiento sostenido son fenómenos antagónicos e incompatibles. La estabilidad de precios ha probado ser el mejor medio para lograr el crecimiento.

Centrándonos en el análisis del comercio exterior de México, tema de la presente tesis, encontramos que la actual administración continuó con las políticas de apertura comercial y restructuración del aparato industrial.

El impulso que desde la década pasada han transmitido la industria y el comercio exterior al resto de la economía tienen como objetivo fundamental, mejorar la eficiencia y productividad industrial para incrementar la competitividad de México con el exterior.

Conforme a lo manifestado por el entonces Subsecretario de Comercio Exterior de México, Herminio Blanco Mendoza, en seminario realizado en Febrero de 1989, los lineamientos fundamentales de la política de comercio exterior para el período 1989-1994 son:

1. Racionalización de la protección comercial;
2. Perfeccionamiento de los mecanismos de protección de la planta productiva;
3. Replanteamiento de nuestras estrategias en las negociaciones internacionales;

(5) Carlos Salinas de Gortari, IV Informe de Gobierno, Banco Nacional de Comercio Exterior, Sistemas, México, 3 de Noviembre 1992.

4. Promoción de las exportaciones no petroleras(6)

RACIONALIZACION DE LA PROTECCION COMERCIAL

El Subsecretario resumió en tres etapas el proceso de liberalización comercial:

En la primera etapa —que duró hasta mediados de 1985— se sustituyó el permiso previo o precio oficial de importación por una protección arancelaria que resultara equivalente.

En la segunda etapa, de Julio de 1985 a 1988, se profundiza y acelera el proceso de racionalización de la política comercial. Los niveles arancelarios se compactaron en cinco tasas, 0, 5, 10, 15 y 20%.

La tercera etapa, tiene como objetivo primordial disminuir significativamente la dispersión arancelaria, y con ello reducir la desigualdad de las tasas de protección efectiva entre los diversos sectores productivos, pero en estrecha concertación con los mismos, para permitirles absorber gradualmente los costos del ajuste.

PERFECCIONAMIENTO DE LOS MECANISMOS DE PROTECCION DE LA PLANTA PRODUCTIVA

Protección a los productores nacionales de las prácticas desleales de comercio, mediante la aplicación ágil de las acciones defensivas establecidas en la Ley de Comercio Exterior de México y en el GATT.

(6) El Mercado de Valores, op. cit., p. 6.

REPLANTEAMIENTO DE NUESTRAS ESTRATEGIAS EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

Intensificar la negociación bilateral y multilateral, creando estrategias que optimicen el acceso del país a todos los mercados.

PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS

La consolidación de las exportaciones no petroleras será uno de los pivotes fundamentales para alcanzar el crecimiento sostenido. Por ello la importancia de perfeccionar, extender y agilizar los instrumentos de promoción ya existentes, y diseñar nuevos en estrecha coordinación con el sector productivo.

La nueva etapa del desarrollo industrial se caracteriza, por la progresiva globalización de la economía; para hacerle frente, México debe concertar acciones con todos los sectores sociales respecto de una estrategia de promoción industrial y de comercio exterior que aproveche las ventajas comparativas actuales y potenciales.

Para responder a dos de los objetivos económicos señalados en el Plan Nacional de Desarrollo: recuperar el crecimiento económico con estabilidad de precios y elevar productivamente el nivel de vida de los mexicanos, se estableció el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, el 18 de Enero de 1990.

El Programa se divide de acuerdo a lo presentado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en cuatro capítulos: Problemática, Objetivos, Estrategia, y Líneas de acción.

PROBLEMATICA

Se reconoce en este capítulo que no obstante los avances logrados, prevalecen algunos rezagos y problemas que obstaculizan la modernización del país, como son entre otros: ineficiente nivel de

inversión, incipiente desarrollo tecnológico, bajo crecimiento del nivel de empleo, excesiva regulación, etc.

OBJETIVOS

Los objetivos centrales del Programa pueden resumirse en cuatro puntos fundamentales:

- Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento del sector exportador.
- Lograr un desarrollo industrial más equilibrado.
- Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior.
- Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

ESTRATEGIA

Son cinco los lineamientos señalados en la estrategia del Programa:

1. La internacionalización de la industria nacional;
2. El desarrollo tecnológico para elevar la productividad y la calidad;
3. La desregulación económica;
4. La promoción de las exportaciones, y

5. El fortalecimiento del mercado interno.

LA INTERNACIONALIZACION DE LA INDUSTRIA NACIONAL

En el marco de la apertura de la economía, el aliento a la inversión privada, nacional y extranjera, es vital para asegurar que se arraiguen en el país recursos frescos destinados al crecimiento, tecnologías modernas, empleos estables y bien remunerados, y células exportadoras que generen divisas; todo lo cual contribuirá significativamente a la internacionalización de la industria mexicana.

EL DESARROLLO TECNOLOGICO

La internacionalización exige el desarrollo de una cultura de calidad total, esto es, en los procesos de diseño, fabricación, distribución y servicio de manufacturas. La acción promotora del Gobierno se ha orientado a facilitar los intercambios tecnológicos entre la industria y los proveedores.

LA DESREGULACION ECONOMICA

Revisión del marco regulatorio para eliminar reglamentos obsoletos, que se han traducido en "cuellos de botella" y que dificultan la libre competencia, estrangulan la oferta de bienes y servicios, aumentan los costos de transacción, y restan competitividad al aparato productivo doméstico.

LA PROMOCION DE EXPORTACIONES

Política activa tanto al interior como al exterior del país.

En el ámbito interno, la acción promotora del Gobierno se basa en la eliminación de obstáculos o trabas que reduzcan la capacidad y el ánimo exportador, a través de instancias ejecutivas y resolutorias en las que participan los exportadores, como la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.

En el ámbito externo, la negociación activa y firme para mejorar el acceso de productos mexicanos a los mercados mundiales, es el complemento natural a la tareas de promoción interna.

FORTALECIMIENTO DEL MERCADO INTERNO

La industria debe encontrar en el consumidor nacional la base de su expansión al exterior. En el nuevo paradigma económico, el consumidor es actor principal.

La recuperación gradual del poder adquisitivo de la población, una mejor distribución de los recursos en el territorio nacional y la reactivación de los niveles de inversión productiva, se señalan como la base de la modernización industrial y del comercio exterior.

El último capítulo se refiere a las líneas de acción, las cuales se listan a continuación:

LINEAS DE ACCION

- Concertación de la estructura industrial y programas sectoriales.
- Perfeccionamiento de la apertura comercial.
- Promoción a la inversión.
- Revisión del marco regulatorio.
- Desarrollo tecnológico y capacitación de recursos humanos.
- Desconcentración regional de la industria.
- Normalización y calidad.

- Fomento a la micro, pequeña y mediana industria.
- Desarrollo comercial e industrial de las franjas fronterizas y zonas libres.
- Promoción de la industria maquiladora.
- Promoción de las exportaciones.
- Promoción y defensa de los intereses comerciales.
- Acciones conjuntas para el desarrollo de la industria y del comercio exterior. (7)

La actual administración implementó de esta forma la política comercial de México, las acciones tendientes a simplificar, agilizar y fomentar el comercio exterior con otros países han quedado manifestadas en los cuatro informes de gobierno, que hasta esta fecha se han rendido.

En el Primer Informe de Gobierno de Salinas de Gortari se aprecia la importancia que tenían las negociaciones comerciales internacionales, en el foro del GATT.

PRIMER INFORME DE GOBIERNO

"En comercio exterior se redujo la dispersión arancelaria, con el fin de alentar una mayor competitividad y una asignación de recursos. Se han reforzado los instrumentos de apoyo, en especial a empresas altamente exportadoras y a las que importan para exportar. Se creó la Comisión Mixta para la Promoción de la Exportación para la rápida atención a los asuntos planteados por los exportadores. Con su activa participación en la Ronda de Uruguay del GATT, México

(7) *Ibid.* p. 4 y 5.

busca que el proceso negociador derive en un marco normativo más sólido, justo y equitativo para las transacciones comerciales internacionales. Los exportadores acompañan ahora a la delegación mexicana en este foro internacional." (8)

SEGUNDO INFORME DE GOBIERNO

Sin embargo, ya en el Segundo Informe de Gobierno se observa claramente la intención de centrar los esfuerzos negociadores en la relación comercial con Estados Unidos. Lo anterior estuvo motivado por el convencimiento del Presidente Salinas que el mundo se movía hacia la formación de bloques comerciales.

Se afirma que fue después de su gira por Europa en 1990 cuando el Presidente Salinas se convenció que México no podía quedar aislado de la globalización de la economía mundial y de la tendencia hacia la formación de bloques comerciales. Por esas fechas, los cambios en los países socialistas de Europa mantenían al resto de los países europeos ensimismados en las transformaciones que se estaban gestando a gran velocidad.

Por otra parte, los países asiáticos, liderados por Japón, también se movían hacia la formación de un bloque comercial.

La Administración del Presidente Salinas concluyó que el mercado natural de México lo era el norteamericano. La noción de un acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá se había gestado profundamente en las autoridades mexicanas.

"Nos hemos abierto hacia el mundo, a los centros de mayor dinamismo y también a los que para nosotros son más naturales, donde nuestros empeños tienen significado histórico y cultural.

(8) Carlos Salinas de Gortari, Primer Informe, *op.cit.* p. 5.

Iniciamos conversaciones para encontrar mecanismos que permitan un desarrollo vigoroso de nuestras relaciones económicas en beneficio de ambas naciones. (México y Estados Unidos)." (9)

TERCER INFORME DE GOBIERNO

Paralelamente a las negociaciones con Estados Unidos y Canadá, México también emprende negociaciones con algunos países de América Latina.

"Hemos afianzado la apertura económica con los acuerdos de libre comercio, firmados y en negociación.

Con el sector exportador se concentraron 28 medidas estratégicas de desregulación...Es notable la nueva capacidad productiva y de exportación de varios sectores industriales y de servicios." (10)

CUARTO INFORME DE GOBIERNO

Finalmente, en Agosto de 1992 concluyeron las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, como se podrá analizar con mayor detalle más adelante.

"En materia de comercio exterior continuaron las acciones tendientes a simplificar, agilizar y fomentar el comercio exterior con otros países. Se eliminaron permisos previos de importación y exportación, y se presentó una iniciativa para armonizar la clasificación arancelaria con la practica internacional, con lo que se facilita la operación aduanera.

(9) Carlos Salinas de Gortari, Segundo Informe de Gobierno, en Comercio Exterior, Vol. 40 Núm. 11, México, Noviembre de 1990, p. 1102.

(10) Carlos Salinas de Gortari, Tercer Informe de Gobierno, en Comercio Exterior, Vol. 41, Núm. 11, México, Noviembre de 1991, p. 1076.

Después de dos años y medio de pláticas y negociaciones se llegó a un acuerdo con Canadá y con los Estados Unidos para crear una zona de libre comercio en América del Norte. Hoy se han concluido las negociaciones..."(11)

Dentro de este contexto de apertura comercial y atento a las fronteras, México ha buscado nuevas bases para sus relaciones con las naciones vecinas. La modernidad económica se caracteriza por la globalización de la economía y la mayor competencia internacional, situación que motivó al gobierno de Salinas de Gortari a estrechar aún más las relaciones bilaterales con los Estados Unidos, a través de una alianza comercial estratégica. Aquí radica la procedencia y la oportunidad del tratado de libre comercio de América del Norte (TLC).

"Las relaciones con los Estados Unidos de América tienen un significado particular para México. Rechazamos la confrontación por insensata, y la sumisión por ofensiva a nuestras más íntimas convicciones. Sin ignorar el difícil pasado, miramos con seguridad al futuro.

Nunca será fácil la relación con un vecino tan poderoso, con la frontera común más compleja en el mundo y con una carga histórica de agravios externos. Sin embargo, las relaciones no tienen por qué ser malas o tensas todo el tiempo.

Nuestro mercado es ahora más abierto que el de los Estados Unidos: eso nos permite estar en una ofensiva positiva en las relaciones comerciales." (12)

Es indiscutible que el incremento del comercio entre Estados Unidos y México podría estrechar los lazos que unen a estos dos países, sin embargo, ese comercio puede ser también fuente de conflictos.

(11) Carlos Salinas de Gortari, IV Informe..., *op.cit.*

(12) Carlos Salinas de Gortari, Primer Informe..., *op.cit.* p. 2.

Ambos países están tratando de incrementar sus exportaciones y disminuir sus importaciones para servir su deuda externa, con el fin de aumentar su crecimiento.

Las dos economías se complementan en varios sentidos, como lo demuestra el crecimiento de la industria ensambladora y maquiladora mexicana, el aumento de las inversiones estadounidenses en México y la creciente incidencia de las coinversiones y los intercambios tecnológicos.

Un acuerdo de libre comercio adoptado por países con niveles de desarrollo desiguales, ha sido y es para muchos un esquema que traerá pocos beneficios para el país en desarrollo.

No obstante, la combinación de un marco legal más seguro, una economía más abierta, el acceso continuo al mercado de Estados Unidos y la disponibilidad de mano de obra barata, aseguraría la llegada de capital extranjero, necesario para fortalecer la productividad y aumentar la capacidad de desarrollo interno.

"La internacionalización de los procesos y la revolución de las tecnologías y las comunicaciones propician la globalización, estrechan la interdependencia y tornan inviable el modelo autárquico. Ahora, los espacios promisorios de desarrollo económico rebasan las fronteras nacionales y aun las continentales." (13)

La cercanía geográfica de México con el mercado más grande del mundo, indiscutiblemente estrecha cada día más su interdependencia o dependencia (como algunos suelen denominar) y es en este contexto que se considera, que la opción más viable para nuestro país, es hacer de esta interdependencia una unión regulada y negociada, en vez de una integración silenciosa.

(13) Jaime Serra Puche, Principios para negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en *Comercio Exterior*, Vol. 41, Núm. 7, México, Julio de 1991, p. 654.

II.1. LAS NEGOCIACIONES DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

El debate en torno a la integración económica bilateral y actualmente trilateral, constituye una lucha de ideas, las discusiones se han centrado en hacer evidentes las discrepancias, más que avanzar en la discusión del fenómeno y sus posibles efectos.

Una limitación del debate radica en que se ignora qué se va a entender por integración, como se va a generar dicho proceso y cuales son los mecanismos que la regularán.

En general se ha considerado que la integración económica afectaría a todos los sectores de la economía, teniendo efectos negativos para México debido a la diferencia en los niveles de desarrollo económico entre las tres naciones.

Sin embargo, las exportaciones de productos agrícolas e industriales mexicanos a Estados Unidos en particular, y la dificultad para establecer acuerdos de carácter global propiciaron en el pasado la negociación de convenios sectoriales, como por ejemplo en el sector textil y el acero.

Los acuerdos sectoriales son sin lugar a dudas una concertación bilateral con posibilidades de integración económica. No obstante, una característica de estos acuerdos es que sólo participan los sectores que poseen las condiciones económicas requeridas por el comercio bilateral y no abarcan en conjunto las ramas industriales de México y Estados Unidos.

“El tratado establecerá, entre los tres países, reglas claras y permanentes que regirán los intercambios comerciales y estimularán la inversión productiva. Ello proporcionará certidumbre y confianza a los inversionistas en la planeación de sus proyectos de largo plazo. Así, México podrá cumplir con la primera regla de la competitividad: la

estabilidad, la permanencia y la transparencia de la política económica." (14)

La declaración anterior, hecha por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra Puche, en su intervención ante el Senado de la República, el 13 de Marzo de 1991, muestra claramente la estrategia comercial establecida por el actual régimen.

En Agosto de 1989, se celebró la VII Reunión Binacional México-Estados Unidos, ambos gobiernos acordaron iniciar conversaciones sobre facilidades de comercio e inversión.

El 22 de Mayo de 1990, el Senado de la República entregó al Presidente los resultados del Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo. En el documento se indica claramente la necesidad y conveniencia para México de iniciar negociaciones para establecer un tratado de libre comercio con Estados Unidos.

Con base en la recomendación del Senado de la República, el Presidente Salinas de Gortari viajó a Washington el 11 de Junio de 1990, para sostener pláticas con su homólogo estadounidense, George Bush.

Ambos determinaron en dicha reunión que el establecimiento del TLC era la mejor opción para ampliar las relaciones, por lo cual solicitaron, respectivamente, a los titulares comerciales que iniciaran las consultas y trabajos para el proceso de negociación.

El 8 de Agosto de 1990, la Representante Comercial de los Estados Unidos, Carla Hills y el Secretario de Comercio de México, Jaime Serra, emitieron un comunicado conjunto para recomendar a sus presidentes el inicio formal de las negociaciones.

(14) *Ibid.* p. 655.

El presidente de México instruyó al titular de la Secofi para crear la Oficina de Negociación del TLC y designó a Herminio Blanco Mendoza como Jefe de la Negociación, el 5 de Septiembre de 1990. Dos días después, los gobiernos de ambos países acordaron iniciar las negociaciones del TLC.

El Presidente Bush solicitó al Comité de Finanzas del Senado y al Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, el 23 de ese mismo mes, la autorización formal para realizar las negociaciones del TLC según el procedimiento denominado "fast track".

El 5 de Febrero de 1991, los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá anunciaron simultáneamente su decisión de realizar negociaciones trilaterales para la suscripción de un TLC de América del Norte.

En 1988, Estados Unidos y Canadá firmaron un acuerdo de libre comercio bilateral, el ALCEUC, como una opción para ambos países ante el estancamiento de las negociaciones de la Ronda Uruguay, sobre todo en el ámbito de servicios.

"El recién establecido Acuerdo de Libre Comercio EUA-Canadá puede constituir una "inyección revitalizadora" para la liberalización del sistema de comercio mundial de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en particular si las medidas que se ocupan del arreglo de disputas, los servicios y la inversión establecidas en el acuerdo sientan un precedente para la ronda multilateral...Es un acuerdo en que todos ganan: los EUA, Canadá y también el GATT." (15)

El punto central del acuerdo es eliminar por completo las tarifas y barreras arancelarias en un plazo de diez años, así como liberar los flujos de inversión y suprimir las restricciones del comercio y los servicios entre ambos mercados.

(15) Jeffrey J. Schott, *Libre Comercio EUA-Canadá: Repercusiones en el GATT*, Instituto para la Economía Internacional, Washington, D.C., 1988, p. 43 y 49.

El citado acuerdo que entró en vigor el 1 de enero de 1989, generó amplios debates entre la opinión pública canadiense, los dos partidos de oposición al régimen del primer Ministro Brian Mulroney, no estuvieron de acuerdo con la firma. Tal fue la situación que para 1992, Mulroney enfrentaba encuestas que señalaron que el 63% de los canadienses querían que el acuerdo con Estados Unidos se derogara.

"De particular relevancia es la oposición al Acuerdo de quienes temen que Canadá pierda su identidad...La ansiedad cultural de "ser absorbido por" y convertirse en "una mera expresión de" Estados Unidos es muy importante para ignorarla. Más aún por tratarse de una nación que cultiva una suerte de "nacionalismo negativo": el orgullo de no ser estadounidense." (16)

Derivado de esta situación, la implementación de un acuerdo trilateral tampoco fue celebrada, por el contrario, el Toronto Star, el periódico más grande de Canadá citó en su editorial del jueves 13 de agosto de 1992: "Los frutos del primer Tratado aún están pendientes, por lo que el primer ministro debe dejar la decisión de ratificar este acuerdo a los electores".

El 12 de junio de 1991, se realizó en Toronto, Canadá, la I Reunión Ministerial, con la cual comenzó oficialmente el proceso de negociación del TLC de América del Norte.

Fueron siete las reuniones ministeriales celebradas entre los tres países negociantes: II Reunión Ministerial, 18, 19 y 20 de agosto de 1991, en Seattle, Washington. III, en Zacatecas, México, 25, 26 y 27 de octubre del mismo año. IV Reunión, realizada en Chantilly, Virginia, del 8 al 11 de febrero de 1992.

En la V Reunión Ministerial, llevada a cabo en Montreal, Canadá, del 6 al 8 de abril de 1992, gran parte de las diferencias entre los tres países fueron superadas, alcanzándose acuerdos significativos

(16) Pedro Fernando Castro Martínez, El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, en Comercio Exterior, Vol. 39, Núm. 4, México, Abril de 1989, p. 345.

en casi todos los capítulos, según fue señalado por la Secofi en la cronología del proceso de negociaciones.

El 17 de julio de 1992, se reunieron en Nueva York, Jaime Serra Puche y Michael Wilson, ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, para revisar el avance de las negociaciones y anunciaron la realización de la VI Reunión Ministerial.

El 1 de agosto de 1992, en la capital estadounidense, se inició la VII Reunión Ministerial, en la cual se resolvieron los temas que aún estaban pendientes: compras de gobierno y aranceles.

Los representantes de los tres países acordaron prolongar la Séptima Reunión hasta no concluir el cien por ciento de las negociaciones.

El 12 de agosto de 1992 concluyeron oficialmente las negociaciones, los representantes comerciales de los tres países anunciaron la conclusión en la ciudad de Washington, D.C. El presidente Salinas de Gortari dirigió en esa fecha un mensaje a la nación para informar que la etapa de la negociación había terminado.

"Quiero informarles que hemos concluido las negociaciones para firmar un Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá...Se realizó una cuidadosa negociación sector por sector, por cada área productiva, durante más de 200 encuentros y siete reuniones ministeriales...El resultado de la negociación es este documento de más de 400 páginas...el Tratado nos permitirá crecer más rápido, tener más y mejores empleos y, sobre todo, competir mejor." (17)

(17) Carlos Salinas de Gortari, *Negociación trascendental para el futuro de México*, en *Comercio Exterior*, suplemento, Vol. 42 Núm. 9, México, Septiembre de 1992, pp. 5 y 6.

La Secofi dio a conocer en ese mes un resumen del documento final, el cual debe ser ratificado por los congresos de México y Estados Unidos y por el Parlamento de Canadá, para que, una vez promulgado, entre en vigor plenamente.

Al igual que en Canadá y en Estados Unidos, la opinión pública mexicana no estuvo en su totalidad a favor de la firma del TLC, por considerarlo una medida más de integración y pérdida de soberanía.

En repetidas ocasiones durante el proceso de negociación del acuerdo y después de la conclusión del mismo, los funcionarios mexicanos encargados y el propio Salinas de Gortari, aclararon que "el Tratado se adecúa a la Constitución y no la Constitución al Tratado" e insistieron en que los cinco "no" del sector energético se habían cumplido: no a inversión en áreas básicas, no a contratos de riesgo, no a cláusulas de seguridad, no a importación de gas, no a gasolinerías extranjeras.

No obstante, para muchos el TLC significa cierre de empresas mexicanas sobre todo de la pequeña y mediana industria, incremento en el nivel de desempleo, ante la implementación de tecnología más desarrollada, influencia de ideologías extranjeras, aumento en el mercado interno mexicano de "productos chatarra", provenientes de los otros dos países, etc.

Para los grupos opositores estadounidenses, el acuerdo perjudicará a la clase obrera del país, debido a que la expectativa de mano de obra a menor costo en México y la aparente débil legislación en materia ambiental, serán la causa de que muchas empresas de los Estados Unidos se establezcan en el vecino país del sur.

Para los mandatarios de los tres gobiernos, la no conclusión de las negociaciones del TLC, llegó a convertirse en una preocupación, tenían poco tiempo para lograr un acuerdo que permitiera a los gobiernos cumplir con sus objetivos políticos inmediatos: elecciones en los Estados Unidos en noviembre de 1992; el gobierno de Canadá

debía convocar a elecciones en el otoño de 1993; elecciones en México en 1994.

A pesar de las repetidas declaraciones respecto a que sería "la negociación la que impusiera el ritmo y no las circunstancias políticas", los gobiernos concluyeron que de no tener el acuerdo antes de septiembre de 1992, toda la negociación estaba en peligro. Ante esta situación instruyeron a los negociadores a acelerar el proceso y concluir lo antes posible.

Las negociaciones concluyeron oficialmente el 12 de agosto de 1992, en la capital estadounidense, como se mencionó con anterioridad y el 7 de octubre de ese año en San Antonio, Texas, los Presidentes Bush y Salinas y el Primer Ministro de Canadá Mulroney, asistieron a la rúbrica del Tratado de Libre Comercio para América del Norte, por parte de los representantes comerciales de los tres países: Carla Hills, Jaime Serra y Michael Wilson, respectivamente.

En las intervenciones realizadas por los tres mandatarios al ser testigos de dicha reunión, la cual fue catalogada de histórica, manifestaron lo siguiente:

Carlos Salinas de Gortari: "El acuerdo es un compromiso con una visión de futuro y un factor positivo para incrementar el dinamismo del comercio mundial... Con el tratado todos podemos ganar."

George Bush: "Cualquier país que levante paredes y es introvertido, está destinado al fracaso...El tratado será polémico precisamente porque abre el camino del cambio...El libre comercio es el camino del futuro."

Michael Mulroney: "El TLC es una vía hacia la prosperidad...El Tratado de Libre Comercio y la riqueza que creará, ayudará no sólo a la prosperidad de nuestros intereses, sino también a nuestros valores comunes, nuestras diversas culturas y nuestra fortaleza singular." (18)

El 17 de diciembre 1992, en la ceremonia de firma del TLC, en la residencia oficial de Los Pinos el presidente Salinas de Gortari manifestó:

"Esta mañana el Presidente de Estados Unidos, el Primer Ministro de Canadá y el Presidente de México hemos firmado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Con tal acto concluye definitivamente esta negociación comercial entre los gobiernos de los tres países. Mañana enviaré el Tratado al Senado de la República para su consideración y, en su caso, aprobación. Así, este momento nos acerca al propósito de crear mejores opciones para los mexicanos y más fortaleza para el país." (19)

El 3 de noviembre de 1992, los republicanos con Bush como candidato presidencial, pierden la presidencia de los Estados Unidos ante la victoria impresionante de los demócratas con Bill Clinton.

El gobernador de Arkansas, Bill Clinton fue nominado candidato presidencial por el Partido Demócrata de los Estados Unidos durante su convención nacional, en tanto que por la convención nacional del Partido Republicano se designó al entonces Presidente Bush para buscar la reelección para los republicanos.

A la contienda por la presidencia de los Estados Unidos se uniría posteriormente como candidato independiente el empresario texano Ross Perot.

(18) *El Nacional*, México 8 de Octubre de 1992, p. 3.

(19) Carlos Salinas de Gortari, *El libre comercio en Norteamérica, oportunidad de progreso y bienestar*, en *Comercio Exterior*, Vol. 43 Núm. 1, México, Enero de 1993, p. 32.

Uno de los aspectos debatidos por los candidatos durante la campaña fue el TLC, principalmente para Bush, quien lo tomo como bandera, para convencer a los estadounidenses que sería la solución a los fuertes conflictos económicos por los que atraviesa el país.

"Si alguien duda de la importancia del comercio para la creación de empleos, deben venir a este estado: en 1991 las exportaciones de Texas fueron igual a 47 mil millones de dólares y cada estado ha aumentado sus exportaciones a México en los últimos cinco años. Esto es, abundó, de 1987 a 1991, el aumento en nuestras exportaciones a México, por si solas, han creado más de 300 mil nuevos empleos norteamericanos, bien pagados." (20)

El exgobernador Clinton evitó realizar declaraciones al respecto y se concretó a manifestar que la preocupación primordial era la economía interna del país, esta situación provocó que fuera calificada de ambigua su posición frente al tratado y generara polémica en nuestro país ante la posibilidad de un triunfo demócrata.

Washington, 10 de agosto de 1992: "...Clinton puntualizó: No creo que ninguno de nosotros pueda en forma responsable decir sí o no (al TLC) hasta saber qué se encuentra en el acuerdo." (21)

Su desconocimiento sobre el texto del acuerdo fue únicamente una medida política para no pronunciarse al respecto, ante la presión de grupos opositores, considerados como votantes potenciales en las futuras elecciones.

"Bill Clinton conoce no solamente el texto del TLC sino los detalles que se manejaron durante las negociaciones ya que, curiosamente, uno de sus principales asesores en el área de comercio trabajó durante muchos meses en el equipo de Carla Hills." (22)

(20) El Nacional, *op.cit.*

(21) El Nacional, México 11 de Agosto de 1992, p. 23.

(22) El Economista, México 24 de Septiembre de 1992, p. 33.

Ante la presión republicana, Clinton tuvo que pronunciarse respecto del acuerdo, Raleigh, Carolina del Norte, 4 de octubre de 1992.

"Vine aquí hoy para decirles porqué apoyo el Tratado de Libre Comercio del Norte... Si es hecho correctamente, creará empleos en Estados Unidos y México, y si es hecho correctamente, como parte de una estrategia económica mayor, podremos mejorar nuestros ingresos y cambiar la mala tendencia de la década pasada, en la que la mayoría de los estadounidenses está trabajando más duro por menos dinero." (23)

El ex candidato Perot fue durante su campaña y es uno de los principales opositores en los Estados Unidos al TLC, al que ha criticado y de hecho descartado pidiendo se negocie de nuevo.

"...concluir una negociación ya terminada por otra administración. Esto es como Dominos Pizza: La pizza ya estaba lista, empaquetada y puesta en el coche cuando llegaron los nuevos funcionarios, la nueva administración, y ahora el problema es qué hacer: la rebano, la hago en cuadritos o de plano cocino otra." (24). Perot exhortó al presidente Clinton a recomenzar la negociación del TLC con México "desde cero", para beneficio de los dos países.

El presidente Salinas, funcionarios de su administración y algunos líderes empresariales, manifestaron ante tal situación que las elecciones en los Estados Unidos no repercutirían en lo negociado en el TLC: El tratado fue negociado de país a país y de gobierno a gobierno.

"Los temores, tanto en México como en Estados Unidos, de que las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio sean reabiertas, ante el triunfo de Bill Clinton en las elecciones presidenciales de Estados Unidos, son infundados, ya que las pláticas fueron

(23) El Nacional, México 5 de Octubre de 1992, p. 23.

(24) Carlos Pulg, Alarma binacional: Perot le mueve el piso al TLC, Proceso, Núm. 856, México, 29 de Marzo de 1993, p. 38.

concluidas y rubricadas por los ministros de Comercio de los tres países a nivel institucional y entre estados, afirmó Rodolfo Cruz Miramontes, encargado de la revisión legal del documento por parte de la COECE... "no se pueden desconocer los acuerdos institucionales", los cuales, además, están basados en leyes internacionales...ratificó, éste es un acuerdo entre países y no entre personas." (25)

En noviembre de 1992 el pueblo estadounidense se manifestó y eligió a Clinton, como presidente de los Estados Unidos para el periodo 1993-1996, considerándose como la principal causa de la derrota republicana a la difícil situación de la economía.

El 19 de noviembre de 1992, en la capital estadounidense, Clinton habló sobre el futuro del TLC en una rueda de prensa celebrada luego de reunirse con los líderes de la Cámara de Representantes y del Senado, que tienen a su cargo el proceso de ratificación del acuerdo.

"Será una prioridad y tendrá que ser (en los primeros 100 días) por el calendario de consideración del Tratado por el Congreso y por la autoridad del presidente para negociarlo, respondió Clinton en alusión al periodo de vía rápida que vence el 31 de mayo próximo...Deseo trabajar con el presidente (de México) Carlos Salinas de Gortari en ello, creó que lo haremos, anotó." (26)

Entre los críticos del tratado destaca el líder demócrata de la Cámara de representantes, Richard Gephardt, quien insistió en reiteradas ocasiones que el TLC lejos de promover el crecimiento económico y la justicia social regionales, provocaría la pérdida de miles de empleos en Estados Unidos, pues estos serían trasladados a México, dados los bajos salarios de nuestro país, y agudizaría los problemas ecológicos principalmente en las zonas fronterizas.

Gephardt quien ha sido considerado por diversos analistas como "duro proteccionista", dio también su apoyo al TLC a principios de octubre de 1992. La nueva postura del líder demócrata fue calificada

(25) El Nacional, México 5 de Noviembre de 1992, p. 25.

(26) El Nacional, México 21 de Noviembre de 1992, p.23.

como positiva en el proceso de ratificación del tratado, ante la evidente postura del Senado y de la Cámara de Representantes de mayoría demócrata.

Gephardt enfatizó en su declaración de apoyo que asuntos como capacitación laboral, protección ambiental y derechos humanos y laborales "deben ser parte de la agenda del Congreso y lo serán de la agenda (presidencial de Clinton)" (27)

El presidente Bill Clinton en su primera rueda de prensa formal desde que tomó posesión del cargo, reiteró su tesis: "Es necesario reforzar el TLC con acuerdos paralelos en los aspectos ambiental, laboral y de salvaguardas...garantizar el cumplimiento de los niveles ambientales y laborales básicos, y lograr mayores protecciones que las contenidas en el actual acuerdo, en la eventualidad de que se dieran severos trastornos económicos debido a consecuencias no previstas." (28)

El Presidente de México también se pronunció al respecto, indicando que es también interés de nuestro país los temas adicionales de la agenda bilateral y que serán objeto de análisis cuidadoso entre las dos naciones. Así, el TLC "es el más verde de los tratados: verde en el sentido de compromiso con la protección ecológica".

Explicó que en nuestro país, "en ocasiones hemos padecido las descargas de residuos tóxicos producidos en aquel país y que pretenden acumularse en el nuestro, cosa que no aceptaremos; o bien el que industrias cuya tecnología daña el ambiente y no las dejan establecerse allí, y pretendieran establecerse aquí, tampoco las dejaremos"

(27) *El Nacional*, México 5 de Octubre de 1992, p. 23.

(28) Heberto Castillo, *El TLC y la nueva colonia*, Proceso, op.cit. p. 34.

Respecto al rubro relacionado con los trabajadores migratorios, manifestó: "mi responsabilidad es abrirles la oportunidad, para que sea precisamente en México donde los mexicanos tengan acceso a un empleo productivo y bien remunerado". (29)

El texto preliminar del acuerdo de libre comercio trilateral fue enviado a los congresos de México y Estados Unidos y al Parlamento de Canadá a fin de obtener su ratificación. No obstante antes de obtener la aprobación legislativa en los tres países, los gobiernos de México y Estados Unidos tendrán que negociar sobre los asuntos antes citados.

Para el primero de junio de 1993 se requiere que entre en vigor otro "fast track", por lo que el presidente Clinton tendrá que llegar a un acuerdo con el Congreso, mediante el cual se determine la nueva mecánica de aprobación de las negociaciones comerciales con otros países.

Contrario a lo manifestado por el economista estadounidense, Rudiger Dornbusch, en noviembre de 1992, respecto a que el voto de confianza de la comunidad económica y financiera internacional a México tiene su origen fundamentalmente en su estabilidad y no el lo que podría significar el TLC, los hechos ocurridos en febrero de 1993 mostraron lo contrario.

Febrero 22, el New York Times, informó que un estudio sobre los efectos del TLC en Estados Unidos había escondido a propósito datos que indicaban que a largo plazo no habría aumentos de empleos en este país.

La importancia de la nota radica en que los estudios realizados por Gary C. Hufbauer y Jeffrey Schott, han sido los más utilizados por el gobierno estadounidense, y a veces el mexicano, para argumentar sobre los beneficios del tratado.

(29) El Nacional, México 23 de Noviembre de 1992, p. 3.

Febrero 23, el presidente Salinas de Gortari envió un mensaje al Congreso estadounidense, a través de una entrevista en el *Washington Post*: "Lo único que espero, es que el debate en el Congreso sea un debate informado. Esto es, que venga de los hechos, y no de los prejuicios. Espero que prevalezca la buena fe y que el objetivo sea mejorar las relaciones entre México y Estados Unidos, y no destruirlas." (30)

Al día siguiente, el primer ministro de Canadá, Brian Mulroney renunció a su puesto como líder del Partido Conservador canadiense y por tanto, a su cargo. La renuncia se debió a la poca popularidad con la que contaba a esa fecha y que pone en peligro las posibilidades de su partido para las próximas elecciones.

Los acontecimientos anteriores provocaron que observadores financieros y políticos comenzaran a preocuparse por el futuro del tratado y esto repercutiera en la baja de la Bolsa Mexicana de Valores y la caída drástica del valor de los Bonos de Deuda de México en Nueva York.

Ante esta situación y tomando en consideración que de acuerdo con la Ley estadounidense, los congresistas tienen 90 días legislativos para aprobar o rechazar la propuesta del presidente Clinton, podría pensarse según algunos observadores que la ratificación podría darse hasta el primer trimestre de 1994, dados los recesos que durante los meses de junio, julio y agosto tiene el Congreso.

"La administración Clinton ha preparado un plan que limitaría el poder de los comités laborales y de medio ambiente como parte del tratado de libre comercio para América del Norte (NAFTA), apaciguando temores en México y Canadá pero poniendo el escenario para una fiera oposición en los Estados Unidos." (31)

(30) *Washington Post*, USA 23 de Febrero de 1993, p. 12.

(31) *The Wall Street Journal*, USA 12 de Abril de 1993, p. A3.

En entrevista con *El Financiero* el exjefe de la negociación del TLC, Herminio Blanco Mendoza, precisó respecto a los tiempos: "Con Estados Unidos lo que va a suceder es que entre las dos administraciones tenemos que llegar a un acuerdo, no de negociación sino de concertación y de cooperación en cuestiones de medio ambiente. Cuándo se va a hacer esto, yo creo que no muy pronto y que tardará semanas o meses." (32)

Respecto al Parlamento de Canadá, no hay muchas expectativas favorables para la ratificación del tratado, debido a la poca popularidad con que cuenta en ese país.

Habrà que esperar para conocer los resultados, mientras tanto, es importante señalar que dentro de los Criterios Generales de Política Económica para 1993, dados a conocer por la Presidencia de la República, continua siendo estrategia principal el TLC:

"Los objetivos propuestos para 1993 reconocen, además, los retos que habrá de enfrentar el país en los próximos años. La inflación y el estancamiento, que caracterizaron a la economía mexicana durante la mayor parte de la década de los ochenta, impidieron canalizar mayores recursos a la atención de los desequilibrios sociales, así como a otros a nivel sectorial, e incluso de las empresas. Sin embargo, conforme se ha avanzado hacia un contexto más sólido y estable, que permite abarcar con atención un horizonte más amplio, se ha vuelto imprescindible concentrar los esfuerzos en las fuentes primarias del bienestar económico tales como la competitividad y el empleo.

Más aún, estos conceptos habrán de cobrar gran importancia ante el proceso de globalización de la economía, que se intensificará con el Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos. Resulta impostergable actuar con decisión a este respecto." (33)

(32) *El Financiero*, México 6 de Enero de 1993, p. 14.

(33) Presidencia de la República, Criterios generales de política económica para 1993, en *Comercio Exterior*, Vol. 42, Núm. 12, México, Diciembre de 1992, p. 1181.

Las negociaciones de los acuerdos paralelos al TLC en materia laboral y ambiental entre México y Estados Unidos se iniciaron el 17 de marzo de 1993, en la ciudad de Washington, ambos gobiernos dieron a conocer algunos de los lineamientos sobre los que se basarán dichas negociaciones.

El presidente Salinas de Gortari definió que el grupo negociador de México iniciaría pláticas con sus contrapartes canadienses y estadounidenses bajo los siguientes tres principios:

- a) Deberán ser compatibles al tratado;
 - b) no se utilizarán como un mecanismo de protección
 - c) y deberán ser respetuosos de la soberanía.
- (34)

El gobierno de los Estados Unidos también dio a conocer algunos aspectos generales de su postura negociadora ante México, al respecto, el representante comercial de ese país, Mickey Kantor, manifestó que su gobierno no reabrirá el texto del tratado y que la administración Clinton está resuelta a lograr la ratificación del mismo durante este año.

Kantor estableció cinco objetivos concretos del gobierno estadounidense en la negociación de los acuerdos paralelos:

- 1) Trabajar con México en la solución de problemas ambientales serios;
- 2) fortalecer las leyes nacionales de los tres países;

(34) Secretaría de Relaciones Exteriores, TLC y "Acuerdos Paralelos". Carta de información internacional, Tlatelolco, D.F. 16 de Marzo de 1993, p. 1.

- 3) crear comisiones norteamericanas sobre ambiente y estándares laborales;
- 4) garantizar asistencia para el reajuste y reentrenamiento laboral para aquellos trabajadores desplazados por el acuerdo comercial;
- 5) y asegurar que las provisiones del TLC sean aplicadas en forma efectiva en todos los sectores. (35)

Contrastan con lo anterior las declaraciones del líder de la mayoría demócrata de la Cámara de Representantes, Richard Gephardt, en el sentido de que el TLC no pasará el escrutinio parlamentario en los Estados Unidos si no se dan "agresivas respuestas a las deficiencias del texto original".

En tanto que el Secretario Serra reiteró que las negociaciones del TLC se cerraron y que el texto no volverá a abrirse porque así lo acordaron ambos países. Pero afirmó que México mantiene gran interés en los acuerdos paralelos ya que lo que quiere es generar más empleo, mejores salarios y un ambiente limpio.

Los acuerdos paralelos se han convertido en el centro del escenario, algunos analistas estadounidenses han manifestado que dichos acuerdos representan para México mucho más que una intromisión del norte.

"Salinas ha atado su presidencia al NAFTA"...

"Paradójicamente, Salinas no necesita del NAFTA para lograr un matrimonio económico Norte-Sur." (36)

(35) *Ibid.*

(36) Douglas Harbrecht, NAFTA: The "Side Agreements" take center stage, *Business Week*, USA, 19 de Abril de 1993, p. 92.

Esta situación han comentado puede convertirlo en uno de los grandes presidentes de México dentro de la historia o por el contrario ser considerado como su gran fracaso. Si hubiese un colapso en el TLC, la economía mexicana sufriría una fuerte crisis, pues los inversionistas dejarían el mercado aunque solo fuese temporalmente.

No obstante, con o sin el TLC, el crecimiento económico y la apertura comercial de México, así como el estrecho vínculo económico con los Estados Unidos, son hechos indiscutibles.

III. ANALISIS DEL COMERCIO BILATERAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS 1987-1992

México es en la actualidad el tercer socio comercial de Estados Unidos, solamente superado por Canadá y Japón. La importancia del mercado mexicano para los productos de Estados Unidos cobro relevancia a partir de 1986, tendencia que se ha incrementado durante el período 1987-1992.

"Aun cuando en gran medida la reciente mejoría de la relación comercial México-Estados Unidos es resultado de las negociaciones bilaterales, buena parte del éxito proviene de la acción unilateral de la administración de De la Madrid, en parte por su esfuerzo consciente al cambiar las bases en que se apoya el desarrollo económico de México sin depender primordialmente de la sustitución de importaciones ni de la exportación de petróleo, sino más bien de un crecimiento apoyado en las exportaciones no petrolíferas. La liberalización comercial fue y sigue siendo una parte integral del esfuerzo por ajustar estructuralmente la economía mexicana. La apertura del mercado mexicano busca estimular a los productores mexicanos a que sean competitivos internacionalmente con base en precio, calidad, entrega oportuna y servicios de mantenimiento, así como permitir la importación de la maquinaria que se requiere, productos semielaborados y materia prima que ayude a que las manufacturas mexicanas sean competitivas. Además, tanto en la última parte del gobierno de De la Madrid como en el actual de Salinas, la liberalización comercial constituye un instrumento importante en la lucha contra la inflación." (1)

Es evidente la relación que existe entre la apertura de la economía mexicana a partir de 1985 y el aumento de las exportaciones de Estados Unidos hacia nuestro país.

(1) B. Timothy Bennet, "Cooperación y resultados en las relaciones entre México y Estados Unidos", en William E. Glade y Cassia Luisell (coordinadores) La economía de la interdependencia: México y Estados Unidos, México, Fondo de Cultura Económica S.A. de C.V., 1989, p. 207.

La liberalización del comercio exterior de México ha representado para Estados Unidos un incremento substancial de sus exportaciones hacia México, al incrementarse de 14.6 mil millones de dólares en 1987 a 33.2 mil millones de dólares en 1991, lo que representa un aumento del orden de 128.2% en cinco años.

EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS A MEXICO 1987-1991						
(MILES DE MILLONES DE DOLARS)					(CAMBIO PORCENTUAL)	
1987	1988	1989	1990	1991	1990-1991	1987-1991
14.6	20.5	24.9	28.3	33.2	17.3%	128.2%
FUENTE: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, AMBAC-LIBERTIS INSTITUTE FOR SOCIAL AND ECONOMIC RESEARCH						

Dicho incremento supera con amplia ventaja el aumento de aproximadamente un 60% del porcentaje que registraron las exportaciones de Estados Unidos al resto del mundo.

Para 1992, según las cifras dadas a conocer por el Banco Nacional de Comercio Exterior, las exportaciones de Estados Unidos a México tuvieron un valor de 30.3 mil millones de dólares.

La rapidez con que se ha expandido el mercado mexicano para los productos estadounidenses no es de ninguna forma un fenómeno a corto plazo o transitorio, sino que responde a una serie de factores estructurales e inmutables, como son por ejemplo, la cercanía geográfica, la solidez de los vínculos económicos entre ambos países, y aun a elementos más subjetivos como son la preferencia por adquirir productos de origen estadounidense.

El crecimiento de la industria maquiladora mexicana es un aspecto sumamente importante en la relación bilateral comercial. El número de maquiladoras ha crecido de 350 (que empleaban a 45,000 trabajadores en 1972) a cerca de 1,100 (con 200,000 empleados en 1986). Existen actualmente más de 1,400 instalaciones de maquila, de las cuales el 90% se encuentra en la frontera México-Estados Unidos y el 85% de éstas son propiedad estadounidense. Cerca del 95% de la producción de las maquiladoras se exporta hacia Estados Unidos.

"La creciente competencia en el comercio internacional ha estimulado a gran número de productores norteamericanos de manufacturas a reubicar parte de sus procesos o aun plantas enteras, como instalaciones ensambladoras o de producción en maquiladoras... En tanto los críticos estadounidenses del programa argumentan que éste provoca la pérdida de empleos en Estados Unidos al cerrarse plantas y trasladarlas a México, en dos estudios terminados en 1988 se indica que el resultado neto del programa de maquila tiene efectos positivos para la economía y los productores de Estados Unidos. Estas operaciones denominadas maquiladoras reducen los costos de manufactura y ayudan a los productores a mantenerse competitivamente en los mercados de Estados Unidos y del exterior... Los críticos del programa de maquila en México hacen notar que sólo cerca del 1.5% de contenido material de la producción de maquila proviene de México." (2)

Sin embargo, el programa de maquila es fuente de empleo para ambos países, siendo para México además un importante ingreso de divisas.

La importancia que ha adquirido la industria maquiladora en los últimos años se hace evidente al observarse la participación de la misma dentro de los ingresos en la balanza en cuenta corriente. Para los primeros ocho meses de 1987 participaba con el 5.0% de los ingresos en cuenta corriente en tanto que en 1989, el porcentaje se incrementó a 8.3%.

Durante los primeros ocho meses de 1989 los ingresos en la cuenta corriente de la balanza de pagos ascendieron a 24,175 millones de dólares. De estos, \$2,018 millones de dólares corresponden al rubro de servicios por transformación (maquiladora), mayor en \$561 millones de dólares al mismo período de 1988. Después de exportación de mercancías, el renglón de servicios por transformación fue el que generó la mayor cantidad de ingresos dentro de la cuenta corriente. (3)

(2) *Ibid.* p. 212

(3) Banco Nacional de Comercio Exterior, Boletín Relaciones Comerciales entre México y Estados Unidos, México, Enero de 1990.

Por lo que toca a la generación de empleos, esta industria presenta una tendencia creciente como se manifestó anteriormente, más aún de enero a agosto de 1989, el personal ocupado en la industria maquiladora fue de 421.4 miles de persona, lo que representa el 17.8% mas que en el mismo período de 1988.

El desarrollo e incremento de beneficios de esta industria en el futuro podrían generarse, toda vez que el bajo grado de integración nacional y la concentración geográfica por producto procesado disminuyan.

Las empresas maquiladoras se encuentran concentradas en la zona fronteriza del país; Tijuana, Ciudad Juárez, Mexicali y Nogales son las ciudades en que se encuentra el mayor número de estas empresas.

Analizándolas por tipo de actividad, destacan por su volumen de empleo la maquila de artículos electrónicos, la de ropa y calzado.

Durante 1975 las maquiladoras sufrieron una fuerte crisis después de un período de bonanza, la razón principal puede decirse que fue la recesión en Estados Unidos, que ocasionó que la demanda de productos de maquiladoras descendiera fuertemente, y el empleo a casi la mitad, incluso, algunas empresas se vieron obligadas a cerrar sus plantas.

La situación anterior contrasta con la actualidad, para 1992 el número de maquiladoras llegó a 2,129.

De acuerdo a lo indicado por el INEGI el 22 de marzo de 1993; las principales ramas de actividad fueron las de materiales y accesorios electrónicos (416 establecimientos); prendas de vestir y otros productos textiles (393); ensamble de muebles y productos de madera y metal (293), y fabricación, reconstrucción y ensamble de equipos de transporte (165). El valor agregado del sector, cuyo

personal ocupado ascendió a 511,339 trabajadores, se incrementó 5.2% con respecto a 1991; los municipios con mayor generación de ese valor fueron los de Ciudad Juárez (24.5%), Tijuana (13.3%), Matamoros (9.6%), Chihuahua (7.4%) y Mexicali (4.2%).(4)

Nuestras exportaciones a Estados Unidos de 1988 a 1992 se han incrementado en un 35.5 por ciento. No obstante que el comportamiento de la balanza comercial entre México y Estados Unidos es desfavorable para nuestro país, si excluimos las exportaciones de petróleo de México hacia Estados Unidos, según lo señalan las cifras de la fuente estadounidense Trade Inflow, la exportación de productos no petroleros se ha incrementado.

Por ejemplo, de acuerdo con la fuente señalada la balanza comercial para el período enero-marzo de 1990, registró un déficit de 254.4 millones de dólares, monto inferior en 48.2% al déficit de 491.0 millones de dólares del mismo periodo de 1989. (5)

EXPORTACIONES DE MEXICO A ESTADOS UNIDOS 1988-1992						
(MILES DE MILLONES DE USDLS)					(CAMBIO PORCENTUAL)	
1988	1989	1990	1991	1992	1991-1992	1988-1992
135	158	187	183	189	3.2%	35.5%
FUENTE: IFF-SEIOP-BANCO DE MEXICO, COMERCIO EXTERIOR.						

Durante el período analizado (1987-1992), 45 Estados y el Distrito de Columbia, expandieron sus exportaciones a México. Por otra parte, las exportaciones de 33 Estados y el Distrito de Columbia hacia México crecieron más aceleradamente que a cualquier otro mercado del mundo. De lo anterior se desprende que la apertura comercial mexicana ha beneficiado a prácticamente todos los estados de los Estados Unidos, sean fronterizos o no, favoreciendo lo mismo a las áreas de las costas oeste y este que al medio oeste, así como a diversos sectores como el agrícola, industrial o químico.

(4) Recuento Nacional, en Comercio Exterior, Vol.43, núm.4, México, Abril de 1993, p. 396.

(5) Banco Nacional de Comercio Exterior, op. cit., Julio de 1990.

La participación de México como porcentaje del total de las exportaciones de Estados Unidos, se incrementó de 5.9% en 1987 a aproximadamente un 7.5% en 1992. Es importante destacar que en 1991 el mercado mexicano creció notablemente en importancia para 20 Estados. Más aún, para 37 Estados y el Distrito de Columbia, México se ubicó entre los 10 principales mercados de destino de sus exportaciones.

Los 10 principales estados que exportaron hacia México en 1991 vendieron mercancías por un valor de \$28.0 mil millones de dólares, lo que representa el 84.4% del total exportado por los Estados Unidos a México, \$33.2 mil millones de dólares.

De acuerdo a datos de 1991, los principales Estados que exportaron hacia México y el monto de sus ventas son:

- 1.- TEXAS (\$15.5 MIL MILLONES DE DOLARES)
- 2.- CALIFORNIA (\$5.5 MIL MILLONES DE DOLARES)
- 3.- MICHIGAN (\$1.6 MIL MILLONES DE DOLARES)
- 4.- ILLINOIS (\$1.08 MIL MILLONES DE DOLARES)
- 5.- ARIZONA (\$990 MILLONES DE DOLARES)
- 6.- NEW YORK (\$886 MILLONES DE DOLARES)
- 7.- PENNSYLVANIA (\$693 MILLONES DE DOLARES)

8.- LOUISIANA (\$618 MILLONES DE DOLARES)

9.- OHIO (\$581 MILLONES DE DOLARES)

10.- FLORIDA (\$578 MILLONES DE DOLARES)

IV. ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES DE ILLINOIS HACIA MEXICO 1987-1992

El Estado de Illinois ocupa el noveno lugar como exportador de Estados Unidos, superado por California, Texas, Nueva York, Washington, Michigan, Louisiana, Florida y Ohio. Las exportaciones de Illinois durante 1992 ascendieron a \$17.6 mil millones de dólares, lo que representó un incremento de 155% con relación a 1987.

México era el quinto mercado para las exportaciones de Illinois en 1990, después de Canadá, Japón, Reino Unido y Alemania, para 1991 se colocó en el tercer mercado más importante, el segundo y primero fueron conservados por los países antes citados.

El Departamento de Comercio del Estado de Illinois manifestó en sus boletines que con base en el crecimiento alcanzado por México en los últimos años, nuestro país ocuparía el segundo lugar para 1992, hecho que se dio al incrementarse sus exportaciones en un 24.1%, únicamente superado por Canadá, con una diferencia de \$3.8 mil millones de dólares.

México sustituyó a Japón al convertirse en el segundo cliente más importante, con el incremento en exportaciones antes mencionado y que de acuerdo a lo manifestado por la fuente citada supera grandemente las tasas de crecimiento de los cinco mercados más importantes.

Canadá y México juntos representaron en 1992, más de una tercera parte del las exportaciones de Illinois, el valor total de lo exportado por ambos países fue de \$6,5 mil millones de dólares.

PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACION DE ILLINOIS 1991	
<i>PAIS</i>	<i>EXPORTACIONES MM. USD.</i>
Canadá	5.319
Japón	1.329
México	1.087
Alemania	0.939
Reino Unido	0.858
FUENTE: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE-MISER	

PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACION DE ILLINOIS 1992	
<i>PAIS</i>	<i>EXPORTACIONES MM.USD.</i>
CANADA	\$5.23
MEXICO	1.349
JAPON	1.23
REINO UNIDO	0.951
ALEMANIA	0.921
FUENTE: U.S. DEPT. OF COMMERCE-MISER	

Los principales productos que exporta Illinois son maquinaria (33% del total), equipo electrónico (15%), químicos (12%) y equipo de transporte (11%).

Illinois se ubicó entre los 5 principales Estados exportadores en 5 productos manufacturados (segundo en material impreso, tercero tanto en maquinaria como en artículos misceláneos, cuarto en equipo electrónico y quinto en caucho y plástico).

Illinois es el segundo Estado del Medio Oeste de los Estados Unidos, exportador de mercancías a México, Michigan es el primero y Ohio el tercero, los tres exportaron en 1991 productos con un valor de \$3.26 mil millones de dólares, como son alimentos, automóviles y sus partes, maquinaria y químicos, entre otros.

EXPORTACIONES DE ILLINOIS					
(MILES DE MILLONES DE USDLS.)					
1987	1988	1989	1990	1991	1992
6.9	9.1	13.1	15.7	16.5	17.6

FUENTE: DEPT. OF COMMERCE AND COMMUNITY AFFAIRS, STATE OF ILLINOIS

Illinois es sede de corporaciones multinacionales que participan activamente en las exportaciones del Estado. Entre las principales empresas exportadoras de Illinois se encuentran las siguientes:

PERFIL DE LAS 10 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE ILLINOIS*			
SEPTIEMBRE 1989-SEPTIEMBRE 1990			
(MILLONES DE USDLS.)			
NOMBRE	EXPORTACIONES	VENTAS TOTALES	PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
CATERPILLAR	3344.2	11,148	TRACTOCAMIONES, MAQUINARIA, ETC.
MOTOROLA	2318.0	8,800	EQUIPO DE COMUNICACIONES Y SEMICONDUCTORES
RMC CORP.	1240.0	3,480	QUIMICOS INDS. MAQUINARIA, ETC.
DEERE AND CO.	742.0	7,200	TRACTORES, MAQUINARIA, ETC.
AMCO CORP.	728.3	28,700	PRODUCTOS QUIMICOS LABORATORIOS
ABBOTT	685.2	5,380	FARMACEUTICOS, SISTEMAS DE DIAGNOSTICO
BAXTER INTERNACIONAL	484.0	7,400	PROD. QUIMICOS EQUIP. MEDICO
INMSTAR INTERNACIONAL	397.1	3,854	CAMIONES
AMM INTERNACIONAL	384.2	878	EQUIPO PARA IMPRESION
RMC FERTILIZANTES	283.0	1,105	FERTILIZANTES

*EMPRESAS QUE CUENTAN CON SUBSIDIARIAS EN MEXICO
 NOTA: LAS CIFRAS DE SUS EXPORTACIONES SON A TODO EL MUNDO
 FUENTE: CRAIN'S CHICAGO BUSINESS

No se cuenta con cifras exactas sobre las exportaciones de estas empresas a México, sin embargo tomando como base las cifras de las "Exportaciones de Illinois hacia México por sector industrial", que se menciona mas adelante, se concluye lo siguiente:

Sectores como el de productos primarios y manufacturados de metal o equipo de transporte, han registrado incrementos del orden del 500% y más del 400%, respectivamente. En este sector se encuentran empresas como Caterpillar, FMC Corporation, John Deere and Company y Navistar International.

Otro sector que ha registrado importantes incrementos, es del computadoras y equipo eléctrico y electrónico, con ascensos de casi 300% favoreciendo a empresas como Motorola Inc.

En la rama de productos químicos los aumentos han sido de casi 300% también, beneficiando a corporaciones como Amoco Corporation, Laboratorios Abbot, Baxter International e IMC Fertilizantes, entre las más importantes.

Sólo se han analizado las cifras de las 10 principales empresas, no obstante es importante señalar, que existen innumerables casos de empresas medianas y pequeñas que también han fortalecido sus exportaciones al mercado mexicano.

La importancia del mercado mexicano para las corporaciones de Illinois, se puede apreciar claramente con el ejemplo de Caterpillar. Esta corporación promovió a principios de 1993 la creación de la llamada "Coalición de Illinois para apoyar el TLC". Caterpillar encabeza dicha alianza, que está formada por aproximadamente 230 empresas de Illinois, que exportan o hacen negocios en México. El propósito de la coalición es realizar labores de "lobby" o cabildeo en Washington, D.C., a fin de que se apruebe el TLC.

Los productos que exportan las grandes corporaciones de Illinois son bienes con alto valor agregado, que emplean para su producción mano de obra altamente calificada y que forman parte de

economías de escala que crean un efecto multiplicador sobre la economía del medio oeste.

En Chicago por ejemplo, cada vez un número mayor de empresas, basan o planean basar, parte de sus estrategias para mantener su competitividad empleando las alternativas que les ofrecen las maquiladoras y procesos de subcontratación en México. Algunas de esas empresas, han logrado subsistir al embate extranjero gracias a la ventaja competitiva que han logrado alcanzar al reducir sus costos de producción. El hecho de relocalizar parte de sus procesos productivos en México, ha coadyuvado sin lugar a dudas a mantenerse en el mercado y en algunos casos a evitar el cierre de plantas.

Es importante destacar que de estas diez empresas, cuatro de ellas se encuentran además entre los diez primeros lugares de las 100 empresas más importantes de Chicago, según lo publicado por el Chicago Tribune, el 16 de mayo de 1993, en su artículo "Chicago's Top 100 Companies".

Las empresas son: Amoco Corp. primer lugar, Abbott Laboratorios segundo lugar, Motorola Inc. cuarto lugar, y Baxter International noveno lugar.

**EXPORTACIONES DE ILLINOIS HACIA MEXICO POR SECTOR INDUSTRIAL
(MILES DE US\$)**

	1987	1988	1989	1990	1991
AGRICULTURA, FORESTAL Y PESCA	1,323	1,003	2,781	3,024	3,648
AGRICULTURA CULTIVOS	1,183	1,036	1,850	1,844	1,483
AGRICULTURA GANADO	140	788	812	2,182	1,728
FORESTAL	0	88	283	189	277
PESCA	0	17	5	38	148
MINERIA	1,736	1,003	1,281	1,868	2,778
MINERIA-METAL	288	60	38	24	131
MINERIA-CARBON	882	289	128	640	147
PETROLEO Y GAS	0	0	0	488	0
MINERALES NO METALICOS	888	1,443	1,113	812	2,483
MANUFACTURAS	264,281	412,886	638,048	635,717	1,046,783
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	4,378	19,741	29,985	43,839	48,486
PRODUCTOS DE TABACO	2	0	0	0	0
PRODUCTOS TEXTILES	87	1,486	2,208	2,307	2,188
ROPA	414	1,227	2,784	2,128	1,868
MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	29	488	682	1,711	3,678
MUEBLES Y DERIVADOS	881	588	1,288	2,768	4,818
PRODUCTOS DE PAPEL	5,808	5,801	12,887	17,882	18,448
MATERIAL IMPRESO Y OFICINA	881	3,828	3,273	6,128	8,848
PRODUCTOS QUIMICOS	28,888	27,428	84,878	83,143	57,778
PRODUCTOS PETROLEROS REFINADOS	1,428	3,144	2,942	1,288	1,878
PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	5,242	7,031	10,408	20,798	21,352
PRODUCTOS DE PIEL	59	1,288	607	1,123	1,728
PRODUCTOS DE PIEDRA, ROCA Y BARRO	8,048	8,858	4,348	7,888	8,188
PRODUCTOS PRIMARIOS DE METAL	10,238	49,472	28,118	87,418	181,788
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE METAL	8,813	8,387	17,818	28,288	38,888
COMPUTADORAS Y MAQUINARIA INDUSTRIAL	14,134	182,578	198,817	388,888	488,784
EQUIPO ELECTRONICO Y ELECTRONICO	42,288	89,182	71,412	188,888	128,888
EQUIPO DE TRANSPORTE	28,322	47,788	78,888	87,882	187,782
INSTRUMENTOS CIENTIFICOS Y DE MEDICION	8,888	12,288	17,287	28,888	23,878
EQUIPOS MISCELANEOS	1,387	2,041	5,748	21,882	12,881
OTROS	21,824	31,874	28,128	28,284	28,888
RESIDUOS Y DESECHOS	18,288	28,182	28,888	88,888	31,338
BIENES DE SEGUNDO USO	732	888	0	888	888
EQUIPO MILITAR	2,884	2,884	2,134	1,818	1,888

FUENTE: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, MASSACHUSETTS INSTITUTE FOR SOCIAL AND ECONOMIC RESEARCH.

Los principales productos que exportó Illinois a México en 1991 fueron: Maquinaria Industrial y Computadoras con un valor de \$428.8 millones de USDLS., que representan 39.4% del total; Equipo de Transporte, \$137.7 millones de USDLS. un 12.6%; Equipo Eléctrico y Electrónico, \$126.6 millones de USDLS. el 11.6%; Industria Primaria de Metal, \$101.8 millones de USDLS un 9.3%; y Productos Químicos, \$57.8 millones de USDLS. el 5.3%, de acuerdo a lo indicado en el cuadro anterior.

Dentro del conjunto de Estados no fronterizos que incrementaron sus exportaciones a México, destaca Illinois con 385.2% en el período 1987-1992, con diferencia de \$1,071 mil millones de USDLS. Dicho porcentaje representa más del doble del incremento de sus exportaciones al resto del mundo, las cuales alcanzaron un 155% durante ese período.

EXPORTACIONES DE ILLINOIS HACIA MÉXICO 1987-1992							
(MILES DE USD)						(CAMBIO PORCENTUAL)	
1987	1988	1989	1990	1991	1992	1987-92	1987-92
278	448	589	880	1,087	1,349	24.10%	385.20%

FUENTE: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, MARSHALL BETTIE INSTITUTE FOR SOCIAL AND ECONOMIC RESEARCH.

El Departamento de Comercio del Estado ha indicado que las exportaciones de Illinois a México mantienen más de 20,000 empleos para los ciudadanos de ese Estado y que cerca de dos docenas de análisis económicos, predicen que con el Tratado de Libre Comercio para América del Norte se generarán más empleos y mejores salarios para los Estados Unidos y para México.

Algunos estiman que el incremento en el Producto Interno Bruto de los Estados Unidos alcanzará 35.0 mil millones de dólares para el año 2002.

Estudios realizados por el Dr. Clopper Almon de la Comisión de Comercio Internacional, predicen un impacto muy favorable para algunas industrias.

Las empresas beneficiadas de acuerdo con estos estudios serán las productoras de: Maquinaria, Equipo Electrónico, Químicos y Equipo de Transporte. Estos productos son exactamente los que producen las cuatro principales exportadoras del Estado, grupo que constituye más del 60% de sus exportaciones totales.

En lo que respecta a agricultura, el Departamento de Agricultura del Estado de Illinois señala a México como un mercado potencial para 4 millones de toneladas de maíz por año, una vez que entre en vigor el TLC. Illinois es uno de los productores de maíz más grandes del mundo.

Existen también varios estudios y críticas desfavorables en relación con las repercusiones que el TLC traerá a los productores de Illinois y a su población en cuestión de empleos.

No obstante, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos prevé la creación de más de 13,000 nuevos empleos para el Estado de Illinois a finales de 1995 con la instrumentación del TLC.

Los analistas en favor del TLC, indican que el acceso de los productos de Illinois a mercados en crecimiento, redundará en empleos mejor pagados para sus trabajadores.

Predicciones de unos o de otros, lo cierto es que a la fecha, la apertura comercial de México ha beneficiado grandemente a un Estado no fronterizo de los Estados Unidos: Illinois.

Ante las cifras y las condiciones económicas del Estado, podemos afirmar que con o sin TLC, las exportaciones de Illinois a nuestro país seguirán incrementándose, en el marco de la liberalización comercial mexicana.

CONCLUSIONES

A finales de los años setentas era ya claro que el modelo de industrialización que México adoptó por más de tres décadas, mediante la aplicación del proceso de sustitución de importaciones, había fracasado.

El modelo provocó una serie de desajustes económicos y sociales, sin que se lograra un desarrollo nacional equilibrado ni una industria eficiente y competitiva.

Por muchos años México tuvo que enfrentar problemas económicos muy graves, debido entre otros factores, al débil desarrollo de la industria nacional, a la enorme desigualdad del ingreso y a la formación de un mercado cautivo, que beneficiaba principalmente a las grandes empresas, en su mayoría extranjeras.

Estas empresas disfrutaron por muchos años de un mercado protegido de la competencia nacional e internacional, así como del decidido apoyo del Estado a través de subsidios, franquicias y control del salario real.

La crisis en los ochenta, reflejó sin lugar a dudas la fragilidad del sistema adoptado, el cual trajo como consecuencia, un fuerte endeudamiento externo, caída de la producción, altos índices de desempleo e inflación, entre otros.

Todos estos efectos revelaban la difícil situación interna del país y sumados a la crisis económica internacional, obligaron a abandonar la política económica anterior y avanzar hacia la modernización de la planta productiva nacional, así como a la liberalización de la estructura comercial y financiera.

La estrategia de cambio estructural, impulsada en el gobierno de Miguel de la Madrid, ha cobrado cada día más fuerza durante la presente Administración del Presidente Carlos Salinas de

Gortari, bajo el convencimiento pleno de que México no puede ni debe quedar aislado de la tendencia de globalización de mercados.

La nueva política se ha instrumentado en un momento en que los países desarrollados se encuentran en un acelerado proceso de reestructuración tecnológica y de conformación de bloques económicos, situación que representó para el Gobierno de México la necesidad de una integración comercial regulada con Estados Unidos y Canadá.

La apertura comercial mexicana aplicada a partir de Julio de 1985, el Acuerdo Marco firmado en 1987, y la relación de cooperación e incluso de buen entendimiento, que se ha desarrollado en años recientes entre los funcionarios de comercio de México y Estados Unidos estrechan la relación económica entre ambos países; muestra palpable han sido las negociaciones del TLC.

Sin embargo, son muchos los problemas a que se enfrentan ambas economías en la actualidad; problemas que necesariamente afectan la relación bilateral y que no se resolverán totalmente en tanto no desaparezca la brecha de desarrollo entre los dos países.

En términos estrictamente económicos, ser vecino del mercado más importante del mundo es una oportunidad y un desafío para México. Desafío, al que ha sabido enfrentarse al dar paso a la apertura de la economía, no obstante que se expone a las fluctuaciones de la economía estadounidense y a sus tendencias proteccionistas.

Oportunidad, porque dentro del proceso de globalización económica que se está gestando a nivel internacional, formar parte del bloque económico más grande, tendría efectos favorables para el desarrollo de México a largo plazo.

El convencimiento de la necesidad de formar parte de la globalización de mercados y las negociaciones sobre el Acuerdo de Libre Comercio de América de Norte, que para tal efecto se han llevado a cabo, deben atribuirse a la Administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari.

Sin embargo, no podemos decir que la búsqueda de una relación comercial bilateral regulada se inició con dicha Administración, ya que a partir de la firma del Entendimiento entre México y Estados Unidos en materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios, ambos países manifestaron su interés en iniciar un proceso de regulación comercial bilateral.

El camino hacia una regulación comercial fue avanzando y así se llegó a la firma del Acuerdo Marco, el cual permitió a ambos gobiernos establecer un mecanismo para la celebración de consultas en materia de comercio e inversión.

Dentro del proceso de regulación comercial, la aprobación del TLC terminará con la ausencia de un marco normativo para los intercambios comerciales, así como con la unilateralidad de la apertura comercial mexicana, de la cual como ya se ha mencionado, se han beneficiado los países desarrollados, especialmente Estados Unidos.

Estados Unidos por su parte, enfrenta grandes desafíos al sentirse amenazado por la competencia internacional, en momentos en que su situación económica no es del todo favorable. Estados Unidos ha perdido terreno en el comercio y las finanzas, razón por la cual no puede ser considerado como el único líder indiscutible de la economía mundial, como lo era en el pasado.

En este contexto, la apertura de la economía mexicana ha favorecido a las exportaciones de Estados Unidos. Con la liberalización del comercio exterior de México, se han puesto en marcha procesos de modernización de la planta industrial mexicana la cual continuará demandando productos industriales.

La demanda de productos de origen estadounidense en México ha mostrado un notable incremento y dada la recuperación de la economía mexicana, es previsible que las importaciones continúen incrementándose. Un factor importante de señalar es la tendencia que existe en México por la importación de bienes manufacturados en Estados Unidos. De lo anterior, puede desprenderse que cualquier incremento en la demanda de importaciones de México, beneficiará a los productores estadounidenses.

Dentro de estos productores estadounidenses, encontramos no sólo a los que se ubican dentro de la zona fronteriza, sino a los productores del Estado de Illinois.

Illinois ocupa el noveno lugar como Estado exportador de Estados Unidos, con un monto de \$17.6 mil millones de dólares en 1992 y el cuarto entre los principales Estados que exportan a México, con exportaciones por valor de \$1.3 mil millones de dólares en el mismo año.

Los principales productos que exporta Illinois hacia México son básicamente bienes con alto valor agregado, productos con un nivel de utilización de mano de obra especializada y que emplean economías de escala que crean empleos altamente remunerados en el medio oeste de Estados Unidos.

Esto desmiente a aquellos que afirman en Estados Unidos, que la aprobación del TLC propiciará el cierre de empresas y por tanto el aumento en el índice de desempleo en dicho país.

Con el propósito de reforzar lo antes mencionado, es importante señalar que en la actualidad, las grandes empresas prefieren con frecuencia suministrar la tecnología y el equipo requeridos por el proyecto de inversión, sin que necesariamente exista un control de la empresa encargada del proyecto. Es decir, que no solo se interesan en tener filiales en el extranjero y compartir utilidades.

De ahí que la subcontratación, la coinversión, el otorgamiento de licencias, los acuerdos de transferencia de tecnología, etc., han cobrado importancia cada vez mayor, como es el caso de empresas ubicadas en Illinois.

Es indiscutible que Estados Unidos se ha beneficiado grandemente de la apertura comercial mexicana, y que se beneficiará aún más si entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no sólo por lo que México representa como mercado, sino por la importancia que tiene dentro del contexto latinoamericano, y que lo colocaría como plataforma en la relación multilateral con la región.

La etapa actual de recuperación por la que atraviesa la economía mexicana, precisa no sólo de la afluencia de bienes de capital e inversiones extranjeras directas, sino también de la apertura de mercados extranjeros.

Es bajo este marco que la reciprocidad relativa cobra mayor importancia. La eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias propiciaría un incremento en el comercio bilateral México-Estados Unidos.

Sin duda, la apertura comercial mexicana ha tenido un impacto favorable en la economía del Estado de Illinois y en el incremento de sus exportaciones hacia México, las cuales aumentaron en un 385.2% de 1987 a 1992.

Como consecuencia de este impacto, México se convirtió en menos de un año, en el segundo mercado para uno de los más importantes centros industriales y financieros del Medio Oeste de Estados Unidos: Illinois.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS Y DOCUMENTOS

- Basáñez, Miguel, El Pulso de los Sexenios, México, Siglo XXI Editores, 1990, 411 pp.

- Baker & McKenzie, Attorneys At Law, North American Free Trade Agreement, Chicago, Il., 1993, 21 pp.

- Bueno, M. Gerardo y Bergstein, Fred, Las Relaciones Comerciales y de Inversión entre Estados Unidos y México, S.H.C.P., México, 1982, 30 pp.

- Casar, María Amparo y Peres, Wilson, El Estado Empresario en México: ¿Agotamiento o Renovación?, Siglo XXI Editores, México, 1988, 240 pp.

- Cole, G. David, NAFTA and the effects on the Financial Services Industry, Evanston, Il., 1993, 14 pp.

- Cordera, Rolando y Tello, Carlos, México: La Disputa por la Nación, Siglo XXI Editores, México, 1991, 149 pp.

- Coatsworth, John H. y Rico Carlos, Imágenes de México en Estados Unidos, Fondo de Cultura Económica, México, 1989, 161 pp.

- Department of Commerce & Community Affairs, Illinois Trade to Mexico & Canada, State of Illinois, 1992, 9 pp.

– Gabinete de Comercio Exterior de México, El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), México, 1986, 247 pp.

– Glade, William E. y Luiselli, Cassio, La Economía de la Interdependencia: México y Estados Unidos, Fondo de Cultura Económica, 1989, 222 pp.

– González Casanova, Pablo y Aguilar Camín, Héctor (Coords.), México ante la crisis, Siglo XXI Editores, México, 1991, 435 pp.

– Green, Rosario y Smith, Peter H. (Directores Ejecutivos), El Desafío de la Interdependencia: México y Estados Unidos, Fondo de Cultura Económica, México, 1988, 242 pp.

– Governments of Canada, The United Mexican States and The United States of America, North American Free Trade Agreement, 1992, 44 pp.

– Gobiernos de Estados Unidos Mexicanos, Canadá y los Estados Unidos de América, Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Resúmen), Secofi-Bancomext, 1992, 21 pp.

– Illinois Department of Commerce and Community Affairs, Highlights: Second Quarter 1993, Springfield, Il., 1993, 14 pp.

– Malpica de Lamadrid, Luis, ¿Qué es el GATT?, Ed. Grijalvo, México, 1979, 516 pp.

– Opper, Richard G. y Fuller-Jacobs, Nancy, México and The Environment: From Maquiladora to NAFTA, U.S.A., 1993, 16 pp.

– Roett, Riordan (Compilador), México y Estados Unidos: El Manejo de la Relación, Siglo XXI Editores, 1989, 341 pp.

- Ranney, David C., Transnational Investment and Job Loss: The Case of Chicago, University of Illinois at Chicago Center for Urban Economic Development, 1992, 80 pp.

- Saldívar, Américo, Ideología y Política del Estado Mexicano (1970-1976), Siglo XXI Editores, 1991, 265 pp.

- Solís, Leopoldo, La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas, Siglo XXI Editores, 1991, 316 pp.

- Secretaría de Relaciones Exteriores, TLC y "Acuerdos Paralelos", Carta de Información Internacional, México, 1993, 4 pp.

- Secretaría de Relaciones Exteriores, Descripción del Proyecto de Libre Comercio de América del Norte, México, 1992, 45 pp.

- Schott, Jeffrey J., Libre Comercio EUA-Canadá: Repercusiones en el GATT, Instituto para la Economía Internacional, Washington, D.C., 1988, 7 pp.

- Stern, Robert M., A North American Free Trade Agreement, University of Michigan, Ann Arbor, MI., 1991, 17 pp.

- U.S. Council of the Mexico-U.S. Business Committee, The impact of the North American Free Trade Agreement on Illinois, 1992, 16 pp.

- U.S. exports to Mexico, A State-by-State Overview 1987-1991, U.S. Department of Commerce, 1991, p.13.

- Weintrub, Sidney, ¿Libre Comercio entre México y EUA? EDAMEX, México, 1987, 228 pp.

- Wionczek, Miguel S., La sociedad mexicana: presente y futuro, Fondo de Cultura Económica, México, 1971, 458 pp.

PUBLICACIONES PERIODICAS

- Boletín de Relaciones Comerciales y Política Comercial entre México y Estados Unidos, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, Enero y de Julio de 1990.

- Cuaderno de Información Oportuna, INEGI, Núm. 238, México, Enero de 1993.

- El Mercado de Valores, Nacional Financiera, Núms. 3 y 4, México, Febrero, 1989 y 1990.

- Estadísticas del Comercio Exterior de México, INEGI, S.H.C.P., Banco de México, Volumen XIII, Núm. 8, México, Enero-Agosto de 1990.

- Examen de la Situación Económica de México, Banamex, Vol. LXIX, Núms. 806 y 807, México, Enero-Febrero de 1993.

- Foro Internacional, El Colegio de México, Vol. XXVIII, Núm. 1, México, Julio-Septiembre de 1987.

- Indicadores del Sector Externo, Banco de México, Cuaderno Mensual 148, México, Enero-Noviembre 1992.

- Mexico: A New Economic Profile, S.H.C.P., Mexico, January, 1993.

PERIODICOS Y REVISTAS CONSULTADOS

- American Demographics, March 1992.

- Business America, October 8, 1990.

- Business Week
- Comercio Exterior
- Chicago Enterprise, December 1992.
- Chicago Sun-Times
- Chicago Tribune
- Hispanic Business
- El Economista
- El Financiero
- El Nacional
- Excelsior
- La Jornada
- Proceso
- TIME
- The Journal of Commerce
- The Link, September 1992.
- The Wall Street Journal, April 12, 1993.
- The Washington Post, February 23, 1993.