

CAPITULO I.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
ENTRE ESTADOS UNIDOS, MEXICO
Y CANADA.

1.- ANTECEDENTES.

El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos , Canadá y México, se ha convertido en uno de los principales temas de actualidad en el ámbito económico-político de nuestro país. Pensamos que probablemente no fue una decisión que se dió de la noche a la mañana, sino que ha sido un largo proceso, antecedido por diversos acuerdos comerciales firmados por los ahora negociantes del Tratado trilateral. Por esta razón pensamos como necesario analizar el comportamiento comercial que ha existido entre México y los países del norte y comprender a través de esta revisión histórica las implicaciones del Tratado de Libre Comercio en la economía mexicana.

INTEGRACION COMERCIAL ECONOMICA MEXICO-E. U.

Desde la Segunda Guerra Mundial la comercialización de México con los Estados Unidos ha influenciado la estrategia de industrialización basada en el proceso de Sustitución de Importaciones y en una gran dependencia en el petróleo como única fuente de divisas, esto propició un grave problema: la deuda externa. Ante esta crisis el gobierno mexicano optó por una estrategia de desarrollo orientada al exterior a través de la promoción de exportaciones, por lo cual se establecieron una serie de políticas cambiantes; de liberalización comercial de negociación internacional que facilitaron el acceso a los mercados externos.

Como resultado de esta política de liberalización e comercial, los Estados Unidos se ubicaron como el principal socio comercial para México, este último ocupa el tercer lugar después de Canadá y de Japón en las relaciones comerciales con los Estados Unidos.

Desde hace un poco más de cinco años se han negociado diversos acuerdos comerciales con los Estados Unidos, e con el fin de propiciar y facilitar los flujos comerciales y de inversión. En el cuadro No. 1 (ver anexo) se muestra la trascendencia de los diferentes acuerdos comerciales negociados entre México y los Estados Unidos. Sin embargo, a pesar de la existencia de dichos acuerdos, ha existido una elevada protección arancelaria que restringe las exportaciones mexicanas. Así mismo, existen impuestos altos que superan al arancel máximo mexicano en algunas fracciones en las que México tiene la capacidad de ser competitivo.

Otros problemas a los que se enfrentan los productos mexicanos para su exportación, al país vecino son las restricciones no arancelarias y el procedimiento antidumping.

Durante 1989, México se convirtió en el principal proveedor de materias primas, productos agrícolas y de bienes manufacturados a los Estados Unidos. De esta manera surge la necesidad de fortalecer negociaciones con los Es=

tados Unidos para permitir y asegurar el acceso de los productos mexicanos que acceden a este país con miras a incrementar su mercado y a reducir la vulnerabilidad de las exportaciones mexicanas ante decisiones unilaterales.

Hacer un análisis acerca de la integración económica entre México y Estados Unidos hace visible la importancia que ha adquirido la participación de México en el mercado estadounidense en el ámbito comercial.

En apoyo a esta idea recurrimos a un informe especial realizado por la Revista Expansión (2) acerca de las exportaciones e importaciones más importantes de México (VER ANEXOS CUADRO NO. 2), se deduce que de las 267 empresas exportadoras más importantes (3), el 70% perteneciente al Sector Privado Nacional exportaron 4,257 millones de dólares en 1990, lo cual representa un descenso de 4.2% respecto a 1989. Por otra parte, el Sector Exportador Privado - con capital mayoritario extranjero (en su mayoría estadounidense), representado por 57 empresas generaron exportaciones en 1990 por 4,284 millones de dólares, monto 11.8% superior al de 1989. Por su parte las empresas del Sector Estatal cada vez más reducido por el actual proceso de privatización, está representado por solo 7 empresas cuyas exportaciones suman 9,891 millones de dólares, 27.7% más que en 1989. Como podemos notar este sector fue quien generó mayores exportaciones de entre las empresas paraestatales par-

En cuanto al nivel de las importaciones, vemos que desde que la apertura comercial de 1987, estas tienen una tendencia creciente y en consecuencia han consumido el saldo superavitario de la Balanza Comercial, produciendo a a partir de 1989 un déficit incremental en la misma.

Según el análisis realizado por Expansión, (4) durante el período 1989-1990 las compras que México realizó en el exterior reportaron un crecimiento de 27.3% sumando 29,799 millones de dólares, siendo esta cifra la más alta en la historia del país.

Debemos resaltar que a partir de la década de los esetentas se ha registrado un crecimiento en las importaciones de bienes intermedios, llegando a tal punto que actualmente representan las tres cuartas partes de las importaciones totales

y cuyo destino es la manufactura de bienes destinados a la exportación. Así mismo, en el período 1989-1990, el Sector Manufacturero aumentó sus importaciones de 88.7% a 90.8% de los cuales el 58.11% del total importado constituía bienes de uso intermedio. Sin embargo, en 1991 este Sector aumentó las importaciones de bienes de capital y de entre los cuales se destacan las sigui

entes industrias: productos metálicos, maquinaria y equipo transporte, química y alimentos, bebidas y tabaco generado 33.9%, 15.6%. 9.3% y 9% de las importaciones totales, respectivamente. (5)

Al observar la Balanza Comercial de la Industria Manufacturera, constatamos una evolución de las importaciones, tal que nos permite calcular un crecimiento de 28% respecto al año anterior. (VER ANEXO CUADRO NO. 3)

Por otra parte, las importaciones privadas nacionales representadas por 265 empresas, compraron en el exterior 2,193 millones de dólares, 8.8% más que en 1989. En cuanto a las importaciones privadas multinacionales, representadas por 72 compañías adquirieron bienes y servicios en el exterior por un monto de 3,834 millones de dólares, es decir, 18.3% más que en 1989. Por último, el sector importador estatal que comprende 11 entidades y cuyo monto importado en 1990 sumó 1,242 millones de dólares, el 19.3% más que en 1989. De entre estas se destaca la empresa productora e importadora de papel, quien reportó el mayor volumen de compras de componentes importados. (6)

INTEGRACION COMERCIAL Y ECONOMICA MEXICO-CANADA

En este apartado analizaremos cual ha sido el comportamiento del intercambio comercial entre México y Canadá, a este respecto se puede decir que ha sido inferior al que ha sostenido con Estados Unidos, ya que las relaciones comerciales y de inversión con Canadá se rigieron hasta Marzo de 1990 a través de :

- a) Convenio comercial firmado desde 1946.
- b) Convenio de cooperacion industrial y energética de 1980
- c) Memorándum de entendimiento en materia de comercio en 1984.

A partir de Marzo de 1990 se suscribieron diez protocolos bilaterales, uno de los cuales fue firmado como Memorándum de entendimiento entre los gobiernos en relación a un acuerdo marco de consulta sobre el comercio e inversión, cuyo contenido similar al firmado con Estados Unidos en 1987. Para el establecimiento de este acuerdo se abrieron pláticas de consulta con respecto a los textiles, los productos agropecuarios, los pesqueros y los productos automotores ya que son las ramas en donde existe como complementariedad.

El grupo de productos que concentra el mayor numero de transacciones comerciales entre México-Canadá, es el concerniente a partes y componentes automotrices. Dichas -

exportaciones de México a Canadá pasaron de 277.3 a 278.2 millones de dólares entre 1988 y 1989, cifra equivalente al 40% de las exportaciones que se hicieron a Canadá. En cuanto a las importaciones de esas mercancías procedentes de Canadá su monto paso de 65 a 85 millones de dólares canadienses entre 1988 y 1989 (7).

Por otra parte, dentro de los productos agrícolas que México exporta a Canadá están: el café, el jitomate, los pepinos, el aguacate, entre otros. Mientras que Canadá provee a México con aceites de colasa, trigo, leche en polvo, materias primas y productos semi-acabados como: azufre, acero, pulpa, papel, asbestos y plasticos (VER CUADRO NO. 4).

**INTEGRACION ECONOMICA Y COMERCIAL TRILATERAL:
MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA**

En esta sección haremos una revisión del comercio existente entre México, Estados Unidos y Canadá con el fin de establecer la dimensión real y económica que guardan estos países. En el período de Enero a Septiembre de 1990 el volumen de las transacciones comerciales alcanzó 1'136,718 millones de dólares. En la gráfica No. 1 (VER ANEXOS) observamos que México y Canadá realizan el 65.2 y el 68.8% de su comercio con Estados Unidos respectivamente. Sin embargo, vemos en contrapartida que para este país aquellos representan sólo el 6.1% y el 19.5% de su comercio, respectivamente. Así mismo, el comercio entre México y Canadá es casi nulo vemos que las transacciones realizadas por México representan solamente 0.8% de comercio de Canadá y a este le representan el 2.1%, aunque se espera que con la estrecha relación o "dependencia" que guardan con Estados Unidos se estimule el intercambio entre ambos.

Partiendo del análisis efectuado por la Revista Expansión, encontramos los siguientes datos: Mexico importó de Estados Unidos y Canada 17.849 millones de dólares, monto que representa el 66.2% de las importaciones reales realizadas por el país. cabe destacar que el 97.6% de esas empresas, es decir, 17, 421.1 millones de dolares, procedieron de Estados Unidos. Esta situación provocó una profund

2. TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO.

DEFINICION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

En los últimos años, el derecho internacional ha cobrado mayor importancia, debido al creciente proceso de internacionalización de las economías, y al surgimiento de los grandes bloques económicos que hacen variable el intercambio de bienes y servicios entre naciones y regiones.

Debemos resaltar que las negociaciones internacionales requieren para cumplir su cometido de una serie de normas jurídicas que les permiten regular las relaciones entre las naciones.

Uno de los instrumentos jurídicos internacionales se conoce como tratado, mismo que definiremos en el siguiente párrafo.

La forma escrita de negociación internacional denominada Tratado se define como los acuerdos establecidos entre dos o más estados soberanos para crear, modificar o extinguir una relación jurídica entre ellas. (9)

Actualmente existen infinidad de definiciones sobre el Tratado de Libre Comercio, pero en estas encontramos tan solo los lineamientos que la integran, le dan coherencia legal y lógica, sin embargo encontremos una definición

que esta más acorde con la naturaleza internacional del -
 Tratado de Libre Comercio. Expresada por el Lic. Rodolfo -
 Cruz, presidente de la Comisión de Comercio Exterior de -
 CONCAMIN, para el, EL Tratado de Libre Comercio (TLC) es:
 "Una fase o forma de integración económica que los países
 encontraron para complementarse en sus economías, después
 de la Segunda Guerra Mundial. De tal manera que permita a
 a quienes lo celebran agilizar su comercio, hacer más flui
 das sus transacciones comerciales y con ello fortalecer -
 sus economías". (10)

Partiendo de la idea central de esa definición, poe
 demos decir que el TLC de Norteamérica es, simplemente, la
 integración de las economías de los tres países, Estados -
 Unidos-Canadá-México, con el fin de establecer un conjunto
 de normas y reglas que habrán de regir las relaciones coe
 merciales entre ellos.

Es importante señalar que esta integración económic
 ca es la pauta para el surgimiento de intercambios en los
 aspectos cultural, político y ético-social.

Con un tratado de esta naturaleza se busca estímulo
 lar el crecimiento económico de cada uno de los países miem
 bros, mediante mayores flujos de comercio e inversión, sin
 embargo, no hay que olvidar que son tres países cuya situa
 ción económica actual es diferente, y por lo tanto, enfren

tarán de manera disímbola la firma del Tratado Comercial.