

Economía y política del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos

Armando Labra M. •

Definición

Un tratado o acuerdo de libre comercio es un contrato mediante el cual las partes se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios al intercambio comercial, y a establecer foros y procedimientos para dirimir las controversias de orden mercantil entre las partes.

Los obstáculos arancelarios se refieren a los gravámenes a la introducción de las mercancías importadas.

Los obstáculos no arancelarios se refieren a medidas de tipo fitosanitario, de embalaje y de normas varias que impiden la introducción de mercancías de un país a otro.

Los foros para dirimir controversias aluden a instancias y mecanismos para agilizar la resolución de disputas sobre la aplicación casuística de los instrumentos arancelarios y no arancelarios.

Es claro que el tratado o acuerdo, como tal, no existe aún. La primera reunión encaminada a sentar las bases de la negociación

• Representante del gobierno del estado de Oaxaca en el Distrito Federal y Coordinador de Asesores del gobernador de Oaxaca.

se llevó a cabo el pasado día 12 del mes de junio de 1991 y será, presumiblemente, hasta junio de 1992 en que se contará con un borrador de consenso entre las partes que podrá ser sometido a consideración informal de los cuerpos legislativos de los posibles socios.

Antecedentes históricos

1. En 1942, México suscribió un acuerdo bilateral de comercio con Estados Unidos con motivo de la emergencia de la Guerra Mundial.

2. En 1977 los gobiernos de México y Estados Unidos firmaron un acuerdo bilateral que implicaba importantes concesiones arancelarias. El Secretario de Comercio viajó a Washington con un senador y dos diputados para la firma del convenio. *El Senado Mexicano no ratificó el acuerdo*. Se consideró que el acuerdo significaba entrar "por la puerta chica" al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

3. Hacia 1979 el gobierno de Estados Unidos presionó el ingreso de México al GATT, cuya esencia fundamenta los tratados de libre comercio. El GATT tiene una vocación multilateral mientras que los acuerdos son bilaterales, y, en el caso de México-Estados Unidos-Canadá, se daría el primer caso trilateral.

4. En 1980 el gobierno de México decidió posponer su entrada al GATT, la cual se replanteó y logró seis años después.

5. El GATT ha entrado en una fuerte crisis. Desde principios de 1990 los países europeos y algunos de Asia, especialmente Japón, sistemáticamente se han negado a reducir sus subsidios y aranceles al sector agropecuario. Europa subsidia en más del 50% la producción agrícola; Estados Unidos lo hace en 35% y, después de varios años de reducciones sostenidas, México lo hace en menos del nueve por ciento.

6. La crisis del GATT, la dificultad para competir con el bloque comercial asiático, la impenetrabilidad de los mercados europeos y el desequilibrio comercial estadounidense desde entonces obligan a Estados Unidos a volver los ojos hacia su espacio hegemónico natural, América Latina, particularmente México. Nace la *Iniciativa para las Américas* a principios de 1990 como consecuencia directa del enfrentamiento y desacuerdo en materia agrícola entre Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE).

7. En la perspectiva comercial de estos procesos, México ha venido reduciendo dramáticamente sus aranceles en forma unilateral, de un nivel máximo de 100% en 1982, a 20% en la actualidad. Es interesante señalar que 49% de las fracciones que integran la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) están gravadas con una tasa de 10%. Y sin embargo no ha habido reciprocidad de especie alguna por parte de Estados Unidos. Por el contrario, existe una escalada proteccionista manifiesta en el embargo al atún mexicano, por ejemplo.

8. Por su parte, Canadá y Estados Unidos firmaron un Acuerdo de Libre Comercio hace tres años. A diferencia de los acuerdos convencionales, en el Acuerdo además de mercancías se incluyen inversiones y otros servicios (financieros, empresariales, etcétera).

Canadá argumenta oficialmente que los resultados positivos se verán a largo plazo. A tres años, se han cancelado más empleos que los que se han creado; ha disminuido el crecimiento de la economía canadiense; empresas de uno y otro lado han eliminado las sucursales en el otro país.

Más aún, a finales de enero de 1992, el primer ministro canadiense, Brian Mulroney, declaró que convocaría a una reunión de alto nivel en su país en la primera quincena de febrero, a efecto de considerar la denuncia y retiro de Canadá del Acuerdo de Libre Comercio suscrito con Estados Unidos. El argumento del primer ministro descansa en el incumplimiento de los compromisos y las acciones proteccionistas aplicadas por el gobierno estadounidense.

A lo largo de 1990 el desempeño trimestral de la economía estadounidense fue, en términos reales, de 1.3%, 1.0, 1.0 y 0.5%. Durante 1991, de hecho la economía estadounidense arrojó una tasa negativa de crecimiento de -0.7%, la más baja en nueve años, aunada al aumento de la tasa de desempleo, que pasó de 5 a 7% en dos años y a un déficit presupuestal sin precedentes que ascendió a 350 mil millones de dólares en el ejercicio fiscal de 1991.

En el caso de la economía canadiense, las cifras trimestrales fueron asimismo decrecientes en 1990: 1.4%, 1.0, 0.5 y -1.1%. De tal forma que el PIB registró durante 1990 un crecimiento de apenas medio punto porcentual, siendo de -1.5% en 1991. (ver cuadro 1)

Por su parte, las agrupaciones laborales canadienses aducen haber registrado la pérdida de 200 mil empleos sólo en la provincia de Ontario durante los últimos tres años.

CUADRO 1
DINAMISMO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
EN CANADÁ, ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO,
1982-1991

Año/País	Canadá	Estados Unidos	México
1982	-3.3	-2.2	-0.6
1983	3.2	3.9	-4.2
1984	6.3	6.2	3.6
1985	4.4	3.2	2.6
1986	3.3	2.9	-3.6
1987	4.3	3.1	1.7
1988	4.6	3.9	1.2
1989	2.5	2.5	3.3
1990	0.5	1.0	4.4
1991	-1.5	-0.7	3.5

FUENTES: Banco de México; *Indicadores Económicos*, marzo de 1992; FMI *Estadísticas Financieras Internacionales*. Varios ejemplares.

Aspectos legales

9. Los regímenes jurídicos de México y Estados Unidos son muy diferentes en la materia. Un Tratado o Acuerdo internacional en México, una vez aprobado por el Senado, adquiere rango constitucional y tiene aplicación en todos los estados de la república. En Estados Unidos no es así. Los Acuerdos (que son de dos categorías: congresionales o ejecutivos, según el poder de origen) pueden ser derogados o revocados por las legislaturas de los estados de la Unión Americana. Los Tratados no.

Esta diferencia es sustantiva porque en Estados Unidos se habla siempre de un Acuerdo (*Agreement*) mientras que aquí se habla de un Tratado. Conviene a México un tratado, no un acuerdo.

Es muy importante tomar en cuenta que el 2 de enero de 1992 el ejecutivo mexicano decretó una ley sobre la Celebración de Tratados cuyo objeto es "regular la celebración de tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional".

Establece el Decreto en su primer artículo que los *Tratados* sólo podrán ser celebrados entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público. Los *Acuerdos Interinstitucionales* sólo podrán ser celebrados entre una dependencia u organismos descentralizados de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales.

10. La legislación estadounidense aloja la existencia de "Leyes Abuelo" que subordinan a cualquier tratado internacional, más aún a los acuerdos. Canadá hubo de realizar importantes modificaciones constitucionales para adecuarse al Acuerdo que tiene con Estados Unidos desde 1989. México ha hecho lo propio en las últimas semanas de 1991 en las que se modificaron los importantes artículos 3, 4, 5, 24, 27, 102 y 130.

Aspectos económicos

11. Para 1991, las economías de México, Estados Unidos y Canadá mostraron los siguientes datos relevantes que permiten apreciar las asimetrías existentes entre los tres países:

CUADRO 2
MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ
*Población, Producto Interno Bruto
y producto por habitante
(1991)*

País	Población (mill. hab.)	Producto Nacional (000 mill. dls.)	Producto por habitante (dólares)
México	82.8	282.8	3 415.4
Estados Unidos	252.6	5 672.6	22 455.3
Canadá*	26.5	575.6	21 695.1

* Cifras para 1990.

12. El comercio exterior (importaciones más exportaciones de mercancías) representa 16% de la economía estadounidense. Para México, el comercio exterior representa 26% de su economía y en el caso canadiense la proporción es de 45 por ciento.

13. El comercio con México representa 7.1% del que realiza Estados Unidos con el mundo. El comercio que realiza México con Estados Unidos asciende a 67% del total efectuado por nuestro país.

El comercio entre México y el mercado canadiense es insignificante, del orden de 600 millones de dólares empero, el saldo comercial con Canadá es negativo para México en casi 230 millones de dólares al año. Tan sólo en los 10 primeros meses de 1991 el saldo comercial fue desfavorable para México en 118 millones de dólares. (ver cuadro 3)

14. La balanza comercial de México con el mundo arrojó tradicionalmente saldos negativos porque siempre importamos más de lo que exportamos. Sin embargo, a partir de 1982 en que caen los precios del petróleo se cancelan los créditos al país, se estancan las exportaciones y decaen las importaciones, el saldo se volvió positivo.

En 1982 por primera vez el saldo beneficia a México en 6 793 millones de dólares, sube a 13 761 millones al año siguiente y a 12 942 en 1984. De entonces a la fecha comienza a decaer el saldo positivo de forma que se torna otra vez negativo en 1989 (-645.0 millones de dólares incluyendo la industria maquiladora y -2 596 si se le excluye) y crece fuertemente en 1990 para llegar a -4 140 millones de dólares (-2 996 millones de dólares incluyendo maquila). Durante 1991, el saldo comercial de México fue negativo en -11 182 millones de dólares.

15. La balanza comercial de México con Estados Unidos siguió la misma tendencia, (ver cuadro 4) de manera que siendo positiva desde 1982 en más de 2 146 millones de dólares, se tornó negativa en 1990, llegando a ser del orden de -339.5 millones de dólares. Si quitamos el petróleo, el déficit comercial comienza a ser muy fuerte ya desde 1988 (-2 146 millones de dólares); se duplica en 1989 (para llegar a -4 162 millones) y alcanza en 1990 -5 399 millones de dólares.

Durante 1991 la balanza comercial con Estados Unidos acusó un saldo desfavorable para México en -5 992 millones de dólares,

CUADRO 3
MÉXICO: INTERCAMBIO COMERCIAL CON CANADÁ, 1980-1991
(millones de dólares)

Año	Balanza Comercial Total			Balanza Comercial sin Petróleo		
	X	M	X-M	Xnp	M	X-M
1980	116.9	352.7	-235.9	N.D.	N.D.	N.D.
1981	626.3	450.0	176.4	N.D.	N.D.	N.D.
1982	584.0	319.5	264.5	75.7	319.5	-243.8
1983	467.0	226.1	240.9	83.0	226.1	-143.1
1984	494.5	227.7	266.8	79.7	227.7	-148.0
1985	393.4	235.4	158.0	97.2	235.4	-138.2
1986	194.2	224.7	-30.5	146.0	224.7	-78.7
1987	315.7	354.5	-38.8	205.8	354.5	-148.7
1988	277.3	337.6	-60.3	244.6	337.6	-93.0
1989	278.2	421.2	-143.0	238.0	421.2	-183.2
1990	230.6	459.4	-228.8	165.8	421.0	-255.2
1991 ¹	501.7	619.8	-118.1	N.D.	N.D.	N.D.

NOTAS: X: Exportaciones; Xnp: Exportaciones no petroleras; M: Importaciones; X-M: Saldo Comercial. N.D.- Cifras no disponibles. ¹Enero-octubre.

FUENTE: BANCOMEXT, con base en cifras del Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y BANXICO.

CUADRO 4
MÉXICO: BALANZA DEL COMERCIO EXTERIOR DE
MANUFACTURAS, 1971-1991
(millones de dólares)

Año	Balanza Comercial Total			Balanza Comercial sin petróleo		
	X	M	X-M	Xnp	M	X-M
1980	9 982.4	11 939.8	-1 957.4	3 649.9	11 939.8	-8 289.9
1981	10 529.7	15 858.7	-5 329.0	3 885.5	15 858.7	-11 973.2
1982	11 115.8	8 969.3	2 146.5	3 561.0	8 969.3	-5 408.3
1983	12 972.7	5 421.5	7 551.2	5 133.8	5 421.5	-287.7
1984	14 124.7	7 387.8	6 736.9	6 796.2	7 387.8	-591.6
1985	13 374.9	8 928.0	4 446.9	6 460.1	8 928.0	-2 467.9
1986	10 651.8	7 385.8	3 266.0	7 871.0	7 385.8	485.2
1987	13 322.5	7 875.7	5 446.8	9 479.3	7 875.7	1 603.6
1988	13 533.8	12 612.5	921.3	10 466.4	12 612.5	-2 146.1
1989	15 882.9	15 816.8	66.1	11 655.0	15 816.8	-4 161.8
1990	18 824.3	19 163.8	-339.5	13-764.8	19 163.8	-5 399.0
1991	18 911.0	24 903.0	-5 992.0	N.D.	N.D.	N.D.

NOTAS: X: Exportaciones; Xnp: Exportaciones no petroleras; M: Importaciones; X-M: Saldo Comercial; N.D. Cifras no disponibles.

FUENTE: BANCOMEXT, con base en cifras del Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y BANXICO.

resultado de exportaciones por 18 911 millones de dólares e importaciones por 24 903 millones.

16. En relación al TLC, es importante subrayar que no existe información oficial sobre los siguientes puntos esenciales:

- a cuánto puede ascender la ventaja arancelaria a la que México aspira;
- a cuánto puede ascender el beneficio de atenuar las medidas no arancelarias;
- cuáles pueden ser los foros para dirimir controversias que se pretenden establecer.

Estos y otros temas específicos fueron abordados por el Secretario de Comercio el pasado 11 de abril ante la Comisión de comercio del Senado sin que se hayan cuantificado estos puntos.

17. También es importante subrayar que por su parte, el presidente Bush comunicó al Congreso de su país el 10. de mayo de 1991, sobre las ventajas que ya había obtenido Estados Unidos sobre México a consecuencia de las desgravaciones arancelarias hechas por nuestro país y que se expresan, de 1986 a 1990, en los siguientes logros para Norteamérica:

- las exportaciones destinadas a México aumentaron en 130%, pasando de 12 400 a 28 400 millones de dólares. Aumentaron al doble que las ventas estadounidenses al resto del mundo, las cuales crecieron en 73 por ciento;
- las exportaciones de productos agrícolas de Estados Unidos hacia México aumentaron en 134%, para llegar a 2 500 millones de dólares;
- Las ventas de bienes de consumo a México pasaron de mil a tres mil millones de dólares y las de bienes de capital de 5 mil a 9 500;
- El estímulo que impulsó la apertura del mercado mexicano ha creado 264 mil nuevos empleos, el doble de los existentes en 1986 en las actividades relacionadas con el comercio hacia México;
- Con lo anterior, el déficit comercial de Estados Unidos con México, que en 1986 era de -4 900 millones de dólares pasó a un superávit para ese país, de 1 800 millones. El comercio no petrolero, que era también deficitario para Estados Unidos (-1 500 millones de dólares), se convirtió en positivo por 2 700 millones de dólares.

18. Ningún balance similar se ha hecho en México, que permita avizorar el impacto económico concreto del tratado o acuerdo.

19. Existe también la preocupación de que, aún consiguiendo ventajas arancelarias, la producción nacional no esté en aptitud de responder con mayores exportaciones competitivas.

Ejemplo de lo anterior es el sector manufacturero de la economía mexicana, sobre el cual ha pivotado el fomento exportador de años recientes. El déficit comercial de manufacturas del país ha crecido espectacularmente en años cercanos, de manera que si en 1987 arrojaba un nivel de -183 millones de dólares, en 1988 llegó casi a -4 400; a -9 075 en 1989 y a -13 380 millones de dólares en 1990. Durante 1991, el déficit comercial de manufacturas ascendió a -18 873.6 millones de dólares, cifra equivalente a casi 7.0% del producto interno bruto.

Es interesante destacar que entre 1980 y 1991 solamente este sector acumuló, en forma sostenida, saldos rojos que ascienden a 90 mil millones de dólares. (ver cuadro 5)

Hay, sin embargo, posibilidades de obtener ventajas comerciales limitadas pero de todas formas positivas para varios sectores como:

- industria textil y de la confección, en la medida que se logre eliminar las cuotas de acceso al mercado estadounidense y se arribe a un nivel de aranceles razonable para el productor nacional;
- alimentos procesados, frutas y legumbres, en tanto se logre abatir las barreras no arancelarias de orden fitosanitario y asegurar aranceles aceptables;
- enseres domésticos, que podrían aprovechar en escala interesante la cercanía al consumidor estadounidense.

20. Finalmente, vale la pena señalar que la atmósfera en torno al tratado o acuerdo, así como las medidas de política económica relacionadas con la modernización, ha despertado interés en los medios financieros internacionales y ello ha implicado un aumento en el flujo de capitales extranjeros a México.

Sin embargo, si bien el 53% de las inversiones extranjeras arribadas en 1990 se destinaron a actividades productivas, su magnitud decreció en 20% respecto a 1989. Por otra parte, 47% de las inversiones ingresadas se dedicaron a operaciones "en cartera", es decir, a la especulación bursátil, en un monto que creció en 103% durante 1990.

Para los primeros tres trimestres de 1991 las cifras oficiales registran un ingreso de inversión extranjera por 9 881 millones de

CUADRO 5
MÉXICO: BALANZA DEL COMERCIO EXTERIOR
DE MANUFACTURAS, 1971-1991
(millones de dólares y porcentajes del PIB)

Año	Millones de dólares			Porcentajes del PIB		
	X	M	X-M	X	M	X-M
1971	622.0	1 822.0	-1 200.0	1.6	4.6	-3.1
1972	793.0	2 180.0	-1 387.0	1.8	4.8	-3.1
1973	894.0	2 680.0	-1 786.0	1.6	4.8	-3.2
1974	1 499.0	3 882.0	-2 383.0	2.1	5.4	-3.3
1975	1 194.0	4 773.0	-3 579.0	1.4	5.4	-4.1
1976	1 326.0	4 570.0	-3 244.0	1.5	5.1	-3.7
1977	1 555.0	4 117.0	-2 562.0	1.9	5.0	-3.1
1978	2 119.0	5 985.0	-3 866.0	2.1	5.8	-3.8
1979	2 372.0	8 782.0	-6 410.0	1.7	6.2	-4.6
1980	3 571.0	16 003.0	-12 432.0	1.8	8.2	-6.4
1981	4 098.0	21 018.0	-16 920.0	1.6	8.4	-6.8
1982	3 167.5	12 956.1	-9 788.6	1.9	7.6	-5.7
1983	5 447.9	6 644.2	-1 196.3	3.7	4.5	-0.8
1984	6 843.2	9 121.6	-2 278.4	3.9	5.2	-1.3
1985	6 428.0	11 532.6	-5 104.6	3.5	6.3	-2.8
1986	7 782.1	10 202.2	-2 420.1	6.0	7.9	-1.9
1987	10 588.1	10 771.3	-183.2	7.5	7.6	-0.1
1988	12 381.3	16 747.0	-4 365.7	7.0	9.5	-2.5
1989	12 607.5	21 682.3	-9 074.8	6.3	10.8	-4.5
1990	15 250.3	28 630.1	-13 379.8	5.9	11.5	-5.5
1991	16 991.6	35 865.2	-18 873.6	6.1	12.8	-6.8

NOTAS: X: Exportaciones; M: Importaciones; X-M: Saldo Comercial.
FUENTE: Banco Nacional del Comercio Exterior.

dólares, de los cuales 64% corresponden a inversión de cartera y sólo 30% a nueva inversión productiva. El Banco de México ha informado que en el promedio de los años del presente sexenio, ésta proporción en efecto oscila en un nivel, incluso menor, equivalente a 20 por ciento.

Aspectos políticos

21. El sistema político estadounidense se ha volcado sobre el tema. Obreros, empresarios, profesionales, etc., se han sumado al

trabajo político de las cámaras, opinando, oponiéndose o apoyando, pero de cualquier forma, abriendo un amplio espectro de respaldo a sus negociadores.

En contraparte, la cercanía del proceso electoral presidencial estadounidense, la prolongación de la recesión económica y el deterioro del prestigio internacional del presidente Bush apuntalan a los intereses sindicales y opositores adversos al TLC dentro de ese país.

22. La acción política en México ha sido prácticamente nula, confinada a una audiencia en el Senado cuyo contenido no ha tenido difusión ni densidad política y al contacto con las cúpulas empresariales y algunos grupúsculos aislados. Los productores han permanecido mayormente al margen del proceso.

23. La acción política y económica más destacada hasta ahora consiste en la postura de la SARH al anunciar que elevará los subsidios de los granos básicos producidos en México, al nivel del subsidio existente en Estados Unidos. Hay que recordar que durante la última década se fueron desarticulando los apoyos al campo mexicano y su competitividad es exigua frente a los productores estadounidenses, ampliamente protegidos por su gobierno.

24. Existe una vasta ignorancia sobre las implicaciones y efectos del tratado, sobre todo a la luz de los resultados de las medidas económicas tomadas en años recientes, de las advertencias del presidente Bush en su Informe del 1o. de mayo de 1991 y del memorándum del embajador Negroponte dado a la publicidad a mediados del año pasado, en el que expresa su juicio sobre la aquiescencia mexicana lograda y su alineación a los dictados de la política exterior estadounidense.

La negociación

25. Es importante recalcar que se trata de una iniciativa estadounidense. No conviene desestimar que en el marco de la "Iniciativa para las Américas", México constituye un instrumento más de la política global estadounidense. Frente a ella, el gobierno mexicano ha adelantado, unilateralmente y sin obtener reciprocidad alguna, medidas que ya han repercutido adversamente en el comercio exterior de nuestro país.

26. La negociación formal para conformar una zona de libre comercio apenas comenzó el 12 de junio de 1991, toda vez que el Congreso de Estados Unidos autorizó al presidente Bush a negociar con base en el sistema de *fast track*, no sólo el acuerdo de México sino los acuerdos de Estados Unidos, dentro del GATT.

El *fast track* autoriza al ejecutivo de Estados Unidos a negociar, hasta el mes de mayo de 1992, un acuerdo en bloque o "en lo general", sin que sea preciso que el Congreso conozca cláusula por cláusula. Sin embargo, una vez negociado el Tratado con México, será preciso que el Congreso de Estados Unidos lo apruebe o rechace en su totalidad. Es de suponer que el Senado mexicano lo aprobará de inmediato.

27. En lo que resta de la negociación, sería muy saludable para México retomar el espíritu de la propuesta de la SARH, es decir, equiparar los niveles de subsidios y aranceles entre ambos países y de ahí, negociar en términos de igualdad. Como estamos, comenzamos con gran desventaja para negociar, aunque claro es que nos encontramos en una posición comercial tan adversa, que cualquier mejoría es ganancia.

28. En las reuniones que se llevan al cabo en forma tripartita, los principales puntos a negociar han sido los siguientes:

- reglas de origen, particularmente en la industria automotriz, con demanda estadounidense;
- patentes farmacéuticas, con vistas a reducir la protección canadiense;
- maquiladoras, que México desea incorporar a la mesa; con resistencia de Estados Unidos;
- energéticos, que fue accedido y luego retirado por México como asunto a tratar;
- servicios financieros, donde Estados Unidos demanda una liberalización acelerada y la aplicación irrestricta del principio de "tratamiento nacional".
- temas culturales relacionados con la propiedad intelectual así como los medios masivos de comunicación, incluyendo cine;
- la aplicación de medidas *antidumping* por parte de Estados Unidos; y,
- la creación de los foros para dirimir disputas y controversias dentro del ámbito del Tratado.

A la fecha, se ha arribado a un texto con "corchetes" cuya versión más depurada pero no final, aún se negocia. Los temas "en-

corchetados" discutidos en 18 grupos oficiales de negociación han girado esencialmente en materia de agricultura, sector automotriz, reglas *antidumping*, textiles y servicios financieros.

Además, han sido de particular intensidad las discusiones en los temas relacionados con: las reglas de origen; las compras de gobierno, la petroquímica y los energéticos. Es de interés que si bien se han externado posturas contradictorias respecto a las negociaciones relacionadas con los energéticos, se ha observado la operación de un "grupo 19" abocado al tema en forma extraoficial o mejor dicho, secreta ante la opinión pública mexicana.

De seguir un proceso libre de obstáculos, el Congreso estadounidense podrá dictaminar sobre el tema el próximo mes de septiembre. El calendario, empero, se ha retrasado. Se esperaba contar con un texto "descorchetado" hacia fines de enero, lo cual no aconteció en tanto persistieron diferencias relacionadas con los temas de la agricultura, las reglas de origen y la industria automotriz.

La fecha terminal de las negociaciones es aún indeterminada. Empero, se prevé completar en 1992 tres de las cuatro partes sustantivas del TLC: el texto final del Tratado; la firma de los ejecutivos de los tres países; y la revisión por parte de los Congresos nacionales.

El punto pendiente sería la aprobación por parte del Congreso estadounidense. Ello significa que una vez terminada la negociación, es necesario que pasen 90 días calendario de trabajo congresional para ponderar el documento en lo general; después, podría signarlo el presidente Bush; después es necesario retornar el texto al congreso para una revisión detallada durante otros 90 días, lo cual lleva a fechas muy cercanas a las elecciones presidenciales en Estados Unidos.

En corta perspectiva, las controversias durante los días que vivimos y que se deberán discernir en la Sexta Reunión Ministerial a llevarse al cabo el 13 y 14 de mayo, giran en torno al arreglo en materia de:

- servicios financieros, en donde destaca la posición estadounidense de liberalizar el sistema bancario y de asegurar un trato nacional a los bancos estadounidenses que se establezcan en México; los negociadores mexicanos proponen un proceso gradual que se implantaría entre 1988 y 2010;

Al respecto vale la pena tomar en cuenta que tanto para Estados Unidos como para Canadá la captación bancaria representa 55% de sus respectivos productos internos brutos —que son de dos a 20 veces mayores al mexicano— en nuestro país la captación bancaria significa 28% del PIB. El total de la banca mexicana cuenta con activos por 96 mil millones de dólares que no llegan a la mitad de los del principal banco estadounidense, Citicorp, cuyos activos valen 214 mil millones de dólares. El principal banco canadiense dispone de activos equivalentes a la mitad de todo el sistema bancario mexicano.

- energéticos, dado que México rechazó en Ottawa la concesión de contratos de riesgo, aumentos en las compras de gas natural estadounidense, y la operación de gasolineras en nuestro país;

Al efecto es interesante que, de súbito, Estados Unidos presiona para que México abandone el protocolo del GATT que permite restringir las exportaciones de petróleo en función de conferir prioridad al mercado nacional. Es de prever que esta negociación perdone más allá de la negociación comercial del TLC.

- legislación *antidumping*, ya que México ha insistido en que Estados Unidos cambie el marco jurídico comercial, recibiendo una categórica negativa.

29. En conclusión, el tratado o acuerdo es una iniciativa que, aún siendo ajena, México debe aprovechar para asegurar ventajas en la negociación que conlleven efectos internos positivos a la mayoría de los mexicanos. Destacarían las siguientes:

Políticas:

- el apoyo de los sectores productivos involucrados. Ello exige incorporarlos, así sea tardíamente a la negociación política del acuerdo. Hasta ahora, sólo entregaron “carpetas” monográficas con sus puntos de vista y participaron las cúpulas empresariales como asistentes en “el cuarto de al lado”;
- el apoyo de las organizaciones laborales intersindicales trinacionales que están emergiendo;
- la movilización popular a favor de la negociación de preceptos de beneficio mayoritario;

Económicas:

- la generación y consolidación de empleos en México;
- la generación de divisas e inversiones productivas, no especulativas;

Históricas:

- el fortalecimiento de la soberanía y la independencia nacionales;
- la ratificación del nuevo nacionalismo mexicano, abierto al mundo, pero asentado en la tradición, la experiencia y en la naturaleza geopolítica de nuestras relaciones con el Norte.

Comerciales:

- el impacto económico de la desgravación arancelaria y la reducción de las barreras no arancelarias no es relevante para el comercio entre México y el Norte, de manera que, por la asimetría evidente, cualquier avance resultará más atractivo para México;
- será también mínima la repercusión en materia salarial, de manera que las percepciones sólo se verán afectadas por la modificación efectiva en los patrones de crecimiento económico de la economía real, por lo cual es pertinente aprovechar el realineamiento de la política económica, para reforzar el desarrollo del mercado interno.

30. El tiempo está a favor de México. Los calendarios de presión política nos resultan aprovechables y al mismo tiempo riesgosos. Si bien por un lado conciernen a los procesos electorales en Estados Unidos —lo cual ofrece cierta comodidad negociadora—, por otro también incide la negociación de ese país frente a los demás miembros desarrollados que comparten el foro del GATT, la cual representa un interés sustantivo mayor para Norteamérica que su relación hacia el Sur.

En esa tesitura, para minimizar nuestros riesgos es imperativo fortalecer una relación positiva, *no subordinada*, atenta a las urgentes necesidades de la economía y la sociedad mexicanas. Sólo así encontraremos una respuesta clara para la mayoría de los mexicanos como consecuencia de una nueva relación comercial con el Norte, a la cual habremos de arribar con o sin Tratado de Libre Comercio.