

00861  
4  
2ej-



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ECONOMIA**

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE LA ZONA  
NORTEAMERICANA EN LA PERSPECTIVA  
ESTADOUNIDENSE DEL COMERCIO  
INTERNACIONAL.**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:**

**MAESTRIA EN ECONOMIA**

**P R E S E N T A :**

**DULCE MARIA LEON PEREZ**

**México, D. F.**

**Mayo de 1992**



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.

**El Tratado de Libre Comercio de la Zona Norteamericana en la  
Perspectiva Estadounidense del Comercio Internacional.**

pag.

**PROLOGO**

i

**INTRODUCCION**

vii

**I DESARROLLOS TEORICOS SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL Y  
EL ACUERDO GENERAL EN ARANCELES Y COMERCIO(GATT). 1**

1. Desarrollos Teóricos acerca del Comercio Internacional. El Paradigma. Características del Pensamiento Liberal en el Comercio Internacional. Liberalismo vs. Proteccionismo.
2. El Acuerdo General en Tarifas y Comercio (GATT) La Institución. Principios y Fundamentos del GATT Desarrollos del GATT.

**II ESTRATEGIA ESTADOUNIDENSE EN MATERIA DE COMERCIO  
INTERNACIONAL: REGIONALISMO VS. MULTILATERALISMO. 27**

1. Liderazgo de la Economía Estadounidense y Dificultades para Mantenerlo. El Déficit Comercial y La Omnibus Trade and Competitiveness Act(OTCA).
2. Regionalismo vs. Multilateralismo. Multilateralismo .La Ronda Uruguay del GATT. Posición de Estados Unidos. Regionalismo. Tratado de Libre Comercio de EU con Canadá (CUFTA). Principales Características y Resultados.

**III EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE LA ZONA NORTEAMERICANA  
EN LA PERSPECTIVA DE LA ECONOMIA ESTADOUNIDENSE. 57**

1. Principales Planteamientos y Discusiones en el Congreso Estadounidense acerca del Tratado de Libre Comercio de la Zona Norteamericana.
2. Ventajas del Tratado para Estados Unidos.

**IV CONCLUSIONES 80**

**BIBLIOGRAFIA 95**

## PROLOGO

Al iniciar la tesis y escoger como tema el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, se presentaron muchas opciones para abordar el tema. Dentro de éstas, hacer una comparación entre las visiones librecambista y proteccionistas, el abordar el tema partiendo de la formación y conformación de bloques económicos, el ver la tendencia de la acumulación y realización del capital a nivel mundial, el considerar el papel del comercio internacional en el desarrollo económico de una nación, etc. Preferí centrar mi tesis usando planteamientos de la corriente de economía política internacional entre cuyos exponentes se encuentran Robert Cox, Stephen Gill, David Law, Susan Strange, Jeffrey A. Frieden, y David A. Lake, entre otros.

Esta corriente basa sus interpretaciones "en perspectivas liberal competitivas, realistas y marxistas. Esto incluye los desarrollos recientes en la literatura acerca de la opción pública, la teoría de juegos, asimismo en el materialismo histórico gramsciano" (Gill y Law, 1989). Para éstos autores, la economía política requiere un análisis considerando la forma en que la economía afecta la política y viceversa. Se han ocupado de estudiar la hegemonía y el orden en la economía política mundial, la globalización de la producción, los movimientos de capital y tecnología, el crecimiento del comercio mundial, la transnacionalización de las empresas, etc.

De acuerdo con esta corriente la economía y la política están profundamente interrelacionadas en el mundo en que vivimos. La política da forma a las relaciones económicas internacionales, y las estructuras y cambios

económicos moldean las fuerzas políticas, es decir, existe una retroalimentación entre la economía y la política. La producción genera la posibilidad de ejercer poder, y el poder determina la forma en que la producción se realiza; dentro de ésta interpretación, el comercio internacional juega un papel muy importante en la arena mundial. Se concibe a la economía política como un campo que involucra al estudio de la economía, la política y las relaciones económicas internacionales. Para estos autores, el análisis de la economía política internacional no debe limitarse a las relaciones entre naciones estado y sus gobiernos, sino que debe verse en su carácter internacional, global.

Esta corriente se comienza a desarrollar en la década de 1970, principalmente en Estados Unidos, sus autores son influenciados por desarrollos marxistas pero usan también herramental keynesiano para sus análisis. Se sitúan en los paradigmas de cada una de las corrientes interpretativas: neoclásicas, keynesianas, marxistas y realizan sus críticas dentro de la perspectiva lógica de la corriente considerada y/o desde fuera de ella. Consideran que cada perspectiva emerge de un contexto institucional o histórico dado.

Sin embargo, a pesar de ser una corriente interpretativa reciente, tiene sus raíces centurias atrás "la economía política tuvo su cuna en esos cambios sociales, económicos e ideológicos, que marcaron la transición de Europa Occidental hacia la nueva era burguesa...Fue en Francia, más que en Inglaterra, donde el concepto unificado de una sociedad económica apareció por primera vez como el objeto de la Economía Política. Los fisiócratas franceses del siglo XVIII bosquejaron los perfiles que Adam Smith fue llenando en su investigación sobre La riqueza de las naciones y que Ricardo desarrolló en su análisis de la distribución de la riqueza". (1)

Pero Smith y Ricardo realizan un análisis de la sociedad y del valor, independientemente de la política. Los análisis de Smith son contrapuestos a las orientaciones autoritarias del mercantilismo; al "derecho natural" se contraponen la existencia de una "mano invisible" y el consejo que se ofrece a los soberanos no es cómo reglamentar, sino como dejar de reglamentar los negocios económicos a fin de fomentar la mayor riqueza de la nación (Dobb, 1938). De modo que la corriente de la economía política internacional toma el análisis de Marx que interrelaciona lo económico, lo político y lo social, considerando que "cada forma de producción crea sus propias formas de gobierno y sus relaciones de derecho, las relaciones sociales están íntimamente vinculadas a las fuerzas productivas. Al adquirir nuevas fuerzas productivas, los hombres cambian de modo de producción, y al cambiar de modo de producción, la manera de ganarse la vida, cambian todas sus relaciones sociales". (2)

Por lo que se refiere al tema en sí, desde que fue planteado al Congreso estadounidense en junio de 1990, mucho se ha escrito acerca del Acuerdo de Libre Comercio de la Zona Norteamericana y de sus antecedentes por lo que decidí centrar la exposición de éste trabajo alrededor de las discusiones sobre el Tratado que se han llevado a cabo en el Congreso de Estados Unidos. Al revisar todas las sesiones -Hearings- realizadas desde junio de 1990 hasta febrero de 1992, que tuviesen algo que ver con la negociación del tratado, decidí incluir las discusiones en el Congreso alrededor de la extensión del procedimiento de vía rápida para la negociación multilateral en el GATT y la del Acuerdo de Libre Comercio con México, las referentes a la *Iniciativa para las Américas*, las referentes a la Ronda Uruguay del GATT y, los principales argumentos en cuanto a la creación de la Zona de Libre Comercio Norteamericana. Debo señalar, que en el desarrollo de este trabajo surgieron innumerables

temas conexos de gran importancia para comprender el proceso que se está dando en la economía mundial de regionalización de los mercados y en general de una nueva división internacional del trabajo, por citar algunos la pérdida de hegemonía de Estados Unidos, las razones de la misma, los problemas que confronta con relación a su enorme deuda, sus déficits gemelos -fiscal y de balanza de pagos-, la disminución relativa de su productividad industrial, la disminución del papel del dólar como moneda mundial, la expansión de la empresa transnacional y el aumento del comercio intrafirmas, Europa 1992, etc. Cada uno podría ser tema de tesis, por lo que decidí guiar la tesis exclusivamente considerando los problemas en balanza comercial, el rol que asume el Congreso ante el déficit comercial estadounidense y las estrategias para combatirlo exclusivamente por lo que se refiere al comercio internacional.

Para la doble posición que Estados Unidos está adoptando es interesante ver los argumentos teóricos que se dieron en cuanto a las discusiones de proteccionismo y libre comercio y revisar la posición de Estados Unidos, por lo que se refiere al comercio internacional, después de la Segunda Guerra Mundial, de donde emerge como poder hegemónico y, el cambio de posición en la década de los setenta cuando su hegemonía se cuestiona. La teoría económica da base a la política económica y, la posición de Estados Unidos después de Bretton Woods se basó en teorías neoclásicas que seguían el paradigma ricardiano de las ventajas comparativas. Estas sirvieron como fondo a la creación del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) que desde entonces ha sido la institución encargada de regular el comercio internacional partiendo del principio de la nación más favorecida, que constituye la base de actuación del GATT. Sin embargo, las lagunas que presentó desde su creación, el uso creciente de las cláusulas de

escape contenidas en su articulado y el hecho de que aproximadamente un 50% del comercio mundial se realiza a través de términos especiales fuera del GATT ha llevado a repetir lo expresado por Lester Thurow en el Simposio de Davos en 1988 en el sentido de que el GATT ha muerto. La crisis del GATT está ligada a la crisis de la hegemonía estadounidense, y los resultados de la Ronda Uruguay serán de vital importancia para el orden comercial mundial que se tendrá frente al siglo XXI. Si la Ronda Uruguay fracasa, se verá la proliferación de tratados bilaterales y regionales de comercio, que lesionan aún al GATT.

Estados Unidos, con el objeto de aliviar su déficit comercial y afirmar su liderazgo en la economía mundial, está adoptando dos estrategias, por lo que se refiere al comercio internacional para lograrlo. El regionalismo con la persecución de acuerdos regionales de comercio y, el multilateralismo apoyando decididamente las negociaciones en el GATT. El Tratado de Libre Comercio de la Zona Norteamericana está montado sobre el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. En ese acuerdo se introdujeron nuevos temas de comercio como son el comercio de servicios, las inversiones, los derechos de propiedad intelectual, que fueron utilizados como ejemplo en las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay y que servirán de marco para las negociaciones trilaterales México-Estados Unidos-Canadá. Del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos Canadá ha logrado poco, sin embargo México espera demasiado. Cada día los periódicos mexicanos mencionan las expectativas y la marcha de las negociaciones, pero ¿qué es lo que Estados Unidos espera del mismo?, si consideramos el producto bruto total de la región norteamericana (Canadá+Estados Unidos+ México), tenemos que la participación de México es el 3% del total, mientras que la producción de Estados Unidos representa casi el 90% del producto generado en la región. México es el tercer socio



comercial de Estados Unidos, pero ocupa un distante tercer lugar ya que su comercio sólo representa una cuarta parte de la importaciones y exportaciones realizadas en conjunto con Canadá. El comercio de Estados Unidos con México representa el 6-7% de las exportaciones e importaciones realizadas por Estados Unidos, mientras que México destina el 75% de sus importaciones y exportaciones a su vecino del norte. Las disparidades en el nivel de desarrollo entre México y Estados Unidos y Canadá son abismales. El producto per cápita en México (datos de 1989) es diez veces menor al de Estados Unidos y representa el 11% de el producto per cápita de Canadá. A pesar de que Estados Unidos ha optado por el establecimiento de acuerdos bilaterales y regionales, el fortalecimiento del GATT y la credibilidad del sistema multilateral implican la posibilidad de garantizar la ampliación del comercio internacional y del acceso irrestricto a los mercados que le permitiría aliviar su déficit comercial. En sus actuaciones y con sus diferentes estrategias el factor político es muy importante, la producción genera la posibilidad de ejercer poder y, el poder determina la forma en la que la producción se realiza. Estados Unidos está luchando por mantener su posición de liderazgo en la economía mundial y ese liderazgo le da influencia política en la conformación de un nuevo orden económico internacional y una nueva división internacional del trabajo.

Notas:

(1) Maurice Dobb, Introducción a la Economía, Ed. FCE, México, 1973 p.11

(2) Carlos Marx, Miseria de la Filosofía, Ediciones de Cultura Popular, México, 1974 p.173

## INTRODUCCION

La producción crea la bases materiales para toda forma de sociedad y, la forma en la cual el trabajo humano se combina en el proceso de producción (relaciones sociales de producción) afecta todos los demás aspectos de la vida social. La producción genera la capacidad de ejercer poder y el poder determina la forma en la cual la producción tiene lugar (Robert Cox, 1989).

El debilitamiento del orden hegemónico mundial, patente desde la década de 1970, ha dado lugar a transformaciones estructurales en los países que afectan la forma en que la producción tiene lugar. La economía de los diferentes países se encuentra ligada a la economía mundial y la producción no solo tiene lugar a través de una relación de poder, sino también crea recursos que son transformados en medios de control que van de lo militar a lo ideológico.

El mundo se está moviendo hacia formas agresivas de comercio en las cuales cuenta más el poder negociador que las reglas de conducta liberal. El regionalismo se opone al multilateralismo y la forma brutal de competencia se manifiesta, paradójicamente, en marcadas presiones proteccionistas por parte de los países líderes en la economía mundial.

Las relaciones económicas y políticas entre los países enfrentan ahora un proceso contradictorio entre la regionalización de los mercados y la globalización de la producción, el comercio y los movimientos de capital. Esta confrontación se encuentra relacionada con el desarrollo y la lucha del capitalismo como modo dominante de producción, y refleja la reordenación del sistema económico internacional que está teniendo lugar en la actualidad y continuará en los próximos años. La posición líder de los Estados Unidos, que ve en la regionalización de los mercados una alternativa para combatir su déficit en balanza comercial, juega también un papel importante.

El comercio internacional está ligado a factores económicos y políticos, de allí que la creación de la Zona Norteamericana de Libre Comercio como el bloque comercial más grande y de mayor importancia en el mundo refleja el enfrentamiento y la cohabitación de la visión regionalista y multilateralista en comercio internacional, visión que contempla no solo factores económicos sino también políticos.

## CAPITULO I. DESARROLLOS TEORICOS ACERCA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

En una economía mundial abierta e interrelacionada, el comercio internacional es afectado y a su vez afecta las relaciones entre los países, pero los países dependiendo de su poderío económico y político influyen en la forma en que se realiza dicho comercio. Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos, que emergió de ella como la potencia hegemónica, se convirtió en el campeón del liberalismo; su posición fue determinante en la conformación del orden de la posguerra. Las instituciones económicas internacionales fueron diseñadas para promover un orden económico internacional liberal que en ese entonces favorecía a Estados Unidos.

Diversas interpretaciones se han realizado acerca del porqué los países comercian, de las ganancias del comercio internacional y de la influencia del comercio en el crecimiento económico de los países; la mayoría de ellas han tomado como base a la teoría Ricardiana de las ventajas comparativas por lo que dicha teoría es considerada como el paradigma del comercio internacional. Esta teoría ha influido en corrientes interpretativas sobre el intercambio internacional tan distintas como son la neoclásica y la marxista. Este capítulo presenta la teoría de las ventajas comparativas y algunos desarrollos teóricos acerca del comercio internacional.

## El Paradigma en la Teoría del Comercio Internacional.

Uno de los propósitos de Adam Smith en *La Riqueza de las Naciones* fue confrontar las orientaciones mercantilista, con sus "impuestos, códigos y sanciones", oponiendo al "derecho divino", el "derecho natural" del individuo. Según Smith, el mercantilismo exageró la importancia del poder nacional y la seguridad nacional, argumentando que la interdependencia y la especialización de la producción en los países podría llevar a ganancias substanciales para los países que comercian. En contraste con los mercantilistas el enfoque de Adam Smith hace énfasis en el individuo como la unidad básica del análisis de la economía política. La suma de las conductas individuales nos proporciona la conducta social. Para Smith el individuo en la persecución de su beneficio personal produciría el bienestar social ayudado por "la mano invisible" del mercado.

En materia de comercio exterior, Adam Smith en *La Riqueza de las Naciones* fué abogado del libre comercio. En oposición a los mercantilistas que consideraban a las importaciones como poco convenientes para un país, Smith propuso que los países obtienen ventajas al especializarse y comerciar, haciendo énfasis en las ventajas absolutas de los países en la producción de determinados bienes. "Son a veces tan grandes las ventajas que un país tiene sobre otro en ciertas producciones, que todo el mundo reconoce cuán vano resulta luchar contra ellas." (1) Este planteamiento

de Adam Smith, fue refinado y modificado por David Ricardo quien arribó a la teoría de las ventajas comparativas, la cuál se ha convertido desde entonces en el paradigma del comercio internacional. De acuerdo con él, para comerciar no es necesario que un país tenga ventajas absolutas, sino relativas, es decir, a pesar de tener ventajas absolutas en todos los bienes que produzca, un país debe especializarse donde tenga mayores ventajas comparativas, así todos los países saldrán ganando.

Ricardo presenta la teoría de las ventajas comparativas diciendo que "en un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invierte naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficioso para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas. Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia, y que Inglaterra produzca artículos de

ferretería y otros".(2) Esta teoría se ha convertido desde entonces en el paradigma del comercio internacional.

Formulando su teoría Ricardo ejemplificó con el comercio entre Inglaterra y Portugal y mostró que los países ganan comerciando entre ellos. "Inglaterra puede encontrarse en circunstancias tales que la producción de paños pueda requerir el trabajo de 100 hombres durante un año. Si se tratase de producir vino, probablemente necesitaría el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Inglaterra prefiere adquirir el vino importándolo a cambio del paño que produce. Portugal probablemente pueda producir su vino mediante el trabajo de 80 hombres durante un año, mientras que para la producción del paño requiera el trabajo de 90 hombres durante el mismo tiempo. Resulta ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paños. Este intercambio puede efectuarse aún cuando la mercadería importada se pueda producir en Portugal mediante una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra. Aún cuando [Portugal]podría producir el paño con el trabajo de 90 hombres, lo importaría de un país donde se emplee el trabajo de 100 obreros, ya que sería más provechoso para él emplear su capital en la producción de vino, mediante el cual obtendría una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra, que el que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte del capital que ahora dedica a la producción de vino". (3) A Portugal, le resultará más

ventajoso el exportar vino e importar paño. Ambas naciones pueden así usar mejor sus recursos y a través de la especialización, cada nación como un todo ganará del comercio. Inglaterra obtendrá más vino por su paño a través del comercio de lo que podría obtener domésticamente.

### **Características del Pensamiento Neoclásico en el Comercio Internacional.**

El modelo clásico del comercio internacional de David Ricardo sobrevivió sin cambios importantes hasta el advenimiento de los trabajos de Eli Heckscher(1919) y Bertil Ohlin (1933), que han constituido la teoría neoclásica o moderna del comercio internacional (René Villarreal, 1979). Al reformular la teoría ricardiana de las ventajas comparativas Heckscher y Ohlin plantean a la teoría de los costos comparativos. Para ellos, no habría comercio internacional si no existiesen diferencias en los costos de producción relativos entre países. "Un país tenderá a exportar el bien cuyo costo de producción relativo(al otro bien) o comparativo sea menor que en el otro país...si no hubiera diferencias en los costos de producción relativos, ...entonces no habría incentivo para el comercio". (4)

Esta teoría, en su versión más simple, plantea que con base en los costos de oportunidad, una nación relativamente rica en capital exportará bienes intensivos en capital e



importará bienes intensivos en trabajo. Las industrias que producen bienes intensivos en el uso de capital de ésta nación se verán favorecidas si el comercio internacional se amplía, pero las que usan el factor escaso (en este caso trabajo) abogarán por políticas proteccionistas, ya que disminuirá la demanda doméstica de bienes intensivos en trabajo que son más caros que los importados. Por su parte, una nación con abundante oferta de trabajo exportará bienes intensivos en trabajo, las industrias que producen en éste país bienes intensivos en capital abogarán en demanda de protección, en vista de que producen con más ineficiencia y más caro de los bienes que se pueden importar, las industrias que usan intensivamente el trabajo en sus producciones abogarían, por su parte por un comercio libre. Al igual que en la teoría ricardiana de las ventajas comparativas, Heckscher-Ohlin suponen que no hay movilidad de los factores de producción entre los países.

Samuelson toma los planteamientos que realizan y los reformula en lo que se conoce como el teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson; su análisis del comercio internacional se basa en el principio de las ventajas comparativas (rechazando, por supuesto la teoría ricardiana del valor-trabajo). Samuelson (1980) subraya "dadas dos regiones distintas, sea o no una de ellas absolutamente más eficiente que la otra en la producción de todos los bienes, si ambas se especializan en los productos en los que tienen una

ventaja comparativa (mayor eficiencia relativa), el comercio será mutuamente provechoso para las dos regiones y las rentas reales de los factores productivos aumentarán en ambas. Un arancel o contingente prohibitivo inadecuado, lejos de favorecer a los factores productivos protegidos, reducirá su renta real per cápita al encarecer las importaciones y al hacer que el mundo sea menos productivo, ya que elimina la eficiencia inherente al mejor patrón de especialización y división del trabajo. Este sencillo principio constituye la base incontestable del comercio internacional". (5) De acuerdo con Samuelson, la ley de la ventaja comparativa predice el patrón geográfico de especialización, la dirección del comercio, demuestra que ambos países mejoran en su situación, que los salarios reales aumentan potencialmente con el comercio (en tanto que aumenta el rendimiento de los factores de la producción en su conjunto), aumenta el comercio y la producción mundial total.

La mayoría de las interpretaciones neoclásicas del comercio internacional están basadas en la teoría de los costos comparativos y aceptan los principios generales de la teoría económica neoclásica, abogada del libre comercio y de los mercados libres. Estos principios son:

1. El individuo se considera como unidad de análisis al estudiar la conducta económica de la sociedad.

2. El individuo es racional y actúa tratando de maximizar su beneficio.

3. El individuo decide como usar los recursos escasos y maximizar la utilidad realizando intercambio de bienes.

4. Estos intercambios se efectúan en el mercado el cual actúa asignando los recursos sociales escasos.

5. El gobierno debe jugar un rol secundario, garantizando solo la seguridad y la protección a la propiedad privada.

6. El postulado principal que los neoclásicos hacen en relación al comercio internacional es que todos países ganan cuando los bienes y servicios se mueven libremente a través de las fronteras nacionales contribuyendo así al aumento del bienestar y la riqueza internacional.

Los supuestos de los que parten en la construcción de su teoría (Robinson, 1970) son: el partir de una situación de pleno empleo, la perfecta movilidad de capital y trabajo dentro de un país pero no a nivel internacional, la existencia de competencia perfecta, tipos de cambio fijos, la totalidad del mundo que participa en las relaciones de intercambio está representada por dos países, y el aceptar la función producción, con los problemas de distribución que ella implica, según comenta Joan Robinson "ninguna rama de la economía evidencia tanta discrepancia entre la doctrina ortodoxa y los problemas reales como la teoría del comercio internacional". (6)

## Liberalismo vs. Proteccionismo.

Durante los siglos XVI a XVIII Europa se caracterizó por prácticas proteccionistas, monopólicas y por la formación de bloques comerciales. El proteccionismo del siglo XVII que se prolongó bien entrado el siglo XIX constituyó entonces la política normal de todos los países civilizados de la Europa Occidental (F.Engels, 1888). A la sombra de esta protección arancelaria nació y se desarrolló en Inglaterra en el último tercio del siglo XVIII el sistema de la gran industria moderna. "En realidad, la exportación de productos industriales semejaba una cuestión de vida o muerte para Inglaterra. Sólo dos obstáculos parecían alzarse en su camino: las prohibiciones de importación y los aranceles protectores de otros países y, los aranceles sobre la importación de materias primas y otros productos alimenticios en Inglaterra. Así se hizo popular en Inglaterra ... la libertad de comercio predicada por la economía política clásica, por los fisiócratas franceses y sus secuaces ingleses, Adam Smith y Ricardo."(7)

Los inicios del libre comercio pueden encontrarse en los planteamientos fisiocráticos donde el *laissez-faire*, *laissez-passer* se aplicaba también a reducir las prohibiciones a la exportación de productos agrícolas. A principios del siglo XIX, las restricciones mercantilistas al comercio llevaron a la lucha en favor del libre comercio

que culminaron con la abolición en 1846 de la Ley de Granos (Corn Law) en Inglaterra. El ataque en contra de medidas proteccionistas mercantilistas se dió bajo la influencia de los escritos de los economistas clásicos, Smith y Ricardo principalmente, que abogaban por el libre comercio. "En Inglaterra, el libre comercio emergió como doctrina derivada de los escritos de los economistas políticos". (8) Las doctrinas a favor de mayor libertad de comercio se produjeron en un momento en que Inglaterra como poder económico dominante enfrentaba rigideces, restricciones y monopolios al comercio exterior que deseaba destruir considerándolos como un obstáculo al mayor crecimiento de su industria. La hegemonía de Inglaterra requería un nuevo enfoque hacia el comercio exterior y la protección era vista como una traba para el desarrollo. Sin embargo, los mismos factores que resultaron favorables para Inglaterra al adoptar una postura en favor del libre comercio durante el siglo XIX, crearon la necesidad de protección arancelaria en otros países menos avanzados como Estados Unidos y Alemania.

Durante el siglo XIX, Inglaterra tenía el liderazgo tecnológico al contar con una industria fuerte, las instituciones financieras británicas eran más avanzadas y además contaba con supremacía naval. Sin embargo, a finales de ese siglo, las ventajas de las cuales gozaba fueron decayendo en términos absolutos debido principalmente a la industrialización de Estados Unidos y Alemania. La

experiencia de industrialización en estos países, estuvo asociada con aumentos en la protección y con la formación de agrupaciones y zonas económicas. El fin de la supremacía inglesa a nivel mundial, lo marcaron el final de la Guerra Civil norteamericana y el triunfo de Prusia en la guerra Franco-Prusiana que llevó a la unificación de 36 estados alemanes en la unión aduanera del Zollverein. El aumento del colonialismo europeo de finales del siglo XIX proporcionó a los países colonialistas (Inglaterra, Francia y Alemania) "hinterlands", zonas de influencia, que significaron para los países colonialistas un mayor grado de autonomía y poderío económico y político.

El pensamiento económico dominante responde a las necesidades y exigencias de quienes detentan el poder, sin embargo, un país se preocupa más de su situación real y de su consolidación que de si debe o no ir en contra del pensamiento económico dominante, sobre todo si tiene la capacidad para hacerlo, es decir si tiene la autonomía relativa suficiente para conseguirlo. En el caso de Estados Unidos, en el momento en que el pensamiento económico dominante abogaba por el librecambio, cuando Inglaterra era el poder hegemónico, Estados Unidos era altamente proteccionista. Engels en su artículo Proteccionismo y Librecambio (1888) explica ésta situación diciendo que recurriendo a aranceles protectores la industria estadounidense se desarrollaría. "...Hoy en día ningún gran

pueblo puede subsistir sin una industria propia... Si Estados Unidos ha de convertirse en un país industrial... sólo tiene ante sí dos caminos: o librar en régimen de librecambio, digamos durante cincuenta años una lucha de competencia extraordinariamente costosa con la industria inglesa,... o, recurriendo a los aranceles protectores, eliminar la competencia de los ingleses por espacio, supongamos, de veinticinco años, con la casi absoluta certeza de que, al cabo de ese tiempo, la industria norteamericana conquistará un puesto en el mercado mundial abierto". (9) Al inicio del siglo XX, Estados Unidos era ya la mayor economía mundial, sus límites geográficos incluían el territorio adquirido por los pactos de la Louisiana(1803), el obtenido de España con la compra de la Florida(1810-1813), la anexión de Texas (1845) y los adquiridos a raíz de la guerra con México(1948). Entre 1887 y 1934 Estados Unidos fué francamente proteccionista, sus objetivos de política económica se sintetizaban en el desarrollo nacional y la prosperidad doméstica. Emerge de la Primera Guerra Mundial relativamente más fuerte que las naciones europeas, Nueva York empieza a rivalizar con Londres como centro financiero, y Estados Unidos pasa de ser un país deudor a un país acreedor neto. En materia de comercio exterior a finales de la década de 1920, Estados Unidos era fuertemente proteccionista, lo que se refleja en la ley de comercio Smoot-Hawley de 1930 la cual es considerada como la legislación más proteccionista en la historia de Estados

Unidos. Durante la Gran Depresión, el proteccionismo siguió siendo la norma. Después de ella, los Acuerdos de Comercio Recíproco de 1934 fueron planteados reconociendo la necesidad de la libertad de comercio, como un prerrequisito para una economía próspera, en ellos también se reconoce al arancel como la medida proteccionista más importante. A partir de estos acuerdos, Estados Unidos pasó a favorecer un orden librecambista. Este cambio de política estuvo determinado por la estructura económica internacional y la posición de Estados Unidos a nivel mundial. Una vez perdida la posición hegemónica de Inglaterra, Estados Unidos, ya industrializado, entra a jugar un papel más activo en la economía internacional, su posición con respecto al comercio exterior, cambia de ser altamente proteccionista para abogar por el librecambio.

Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos emerge como la potencia hegemónica. Militar, económica y políticamente más poderoso favorece el establecimiento y mantenimiento del liberalismo. Su papel como potencia dominante dentro de los Acuerdos de Bretton Woods fue determinante, las instituciones que emergieron diseñadas para promover un orden económico internacional y fuertemente influenciadas por la política y orientación estadounidense sentarían las bases del orden internacional de la posguerra. En materia de comercio internacional, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (General Agreement on Tariffs and



Trade) GATT fue el encargado de promover la liberación internacional del comercio.

## 2. EL ACUERDO GENERAL EN TARIFAS Y COMERCIO (GATT)

La teoría económica da sustento a la política económica; las instituciones económico-políticas se crean bajo la influencia de teorías abstractas. El Acuerdo General en Tarifas y Aranceles (GATT), que es el foro internacional en materia de comercio, fue creado teniendo el liberalismo como marco de referencia y subrayando la importancia del libre comercio y de la especialización en los países. El período que va desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta principios de los 1970s fue de crecimiento de la economía internacional y una etapa de integración económica mundial donde la exportación de capital y la gran empresa transnacional tuvieron una singular importancia.

### La Institución.

Los Orígenes del GATT se encuentran en la Conferencia de Bretton Woods de 1944. Allí, se propuso crear una institución que regulara el comercio internacional. En 1946, el Departamento de Estado de los Estados Unidos, publicó una propuesta formal para sujetar al comercio a un control internacional sistemático y propuso la formación de una institución que se encargara de liberar el comercio internacional: la Organización Internacional de Comercio

(ITO). Esta propuesta fue discutida en la Conferencia Internacional de Comercio y Empleo (Londres 1946- Ginebra 1947- La Habana 1948) y concluyó con la firma por parte de 23 países de la Carta de la Habana. La ITO nunca se convirtió en una realidad debido a que hubo múltiples desacuerdos entre los países participantes. Sin embargo, la necesidad de crear un marco para reducir y eliminar las barreras proteccionistas al comercio internacional condujeron a algunos de los países participantes a acordar concesiones bilaterales. Estos acuerdos llevaron a la creación del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT). El GATT fue creado en 1948 como una serie de reglamentos a los cuales los países miembros acordaban adherirse y un foro en el cual las negociaciones y las discusiones comerciales tuvieran lugar. Los propósitos que animaron la creación del GATT fueron intentar liberar el comercio y eliminar las barreras proteccionistas que obstruyen el bienestar internacional, promover los acuerdos multilaterales de comercio y oponerse a la creación de acuerdos regionales comerciales.

El GATT reflejó el acuerdo en libre comercio que llevaría a los países a especializarse de acuerdo con sus ventajas comparativas y a promover la prosperidad y la paz. El principio de no discriminación reflejado en el artículo 1 del GATT donde se establece la cláusula de la nación más favorecida (MFN) constituye el principio fundamental para la

implementación del libre comercio. El principio de la nación más favorecida consiste en que cualquier beneficio adquirido por un país es automáticamente extendido a todos los países miembros del GATT. La única excepción a esta regla se da a los sistemas preferenciales existentes y para las asociaciones de libre comercio señaladas en el artículo XXIV del GATT, el cual establece que las disposiciones del Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio.

#### **Principios del GATT.**

De acuerdo con Michael L. Hoffman (1966) hay cinco principios básicos contenidos en el GATT (10):

1) El comercio debe ser conducido con base en la no discriminación, los acuerdos preferenciales existentes deben ser gradualmente reducidos a través de la negociación y finalmente eliminados. Los acuerdos especiales de comercio no son permitidos excepto bajo circunstancias especiales.

2) La protección a la industria interna debe darse exclusivamente a través de aranceles. Las medidas proteccionistas solo son apropiadas en el caso de la industria que sería severamente dañada por el libre comercio y en cuyo caso, las tarifas aduaneras serán el único mecanismo a emplearse.

3) Se deben realizar consultas en el seno del GATT para evitar daños a los intereses comerciales de las partes contratantes.

4) Los intereses comerciales de los países menos desarrollados pueden ser protegidos adecuadamente bajo las provisiones y excepciones a las reglas del GATT, que están siempre sujetas a consulta y revisión por parte de las partes contratantes.

5) Los países miembros del GATT pueden someter sus quejas al seno del GATT, el cual provee de un instrumento legal de reglas aceptadas que gobiernan el comercio internacional.

Estos principios se encuentran contenidos en los artículos del GATT los cuales se refieren:

I	Objetivos del GATT
II	Tratamiento gral. de la nación más favorecida
III	Tabla de concesiones
IV	Tratamiento nacional. aranceles internos y regulaciones,
V	Libertad de tránsito
VI	Anti-dumping
VII	Valuación para propósitos aduaneros
VIII	Tarifas y formalidades concernientes con la importación y exportación
IX	Marcas de origen
X	Publicación y administración de regulaciones de comercio
XI	Eliminación general de restricciones cuantitativas
XII	Restricciones de salvaguarda a la balanza de pagos
XIII	Administración no discriminatoria de las restricciones cuantitativas
XIV	Excepciones a la regla de la no discriminación
XV	Arreglos de intercambio
XVI	Subsidios
XVII	Empresas de comercio estatales
XVIII	Asistencia gubernamental al desarrollo económico

XIX	Acciones de emergencia sobre la importación de productos particulares
XX	Excepciones generales
XXI	Excepciones de seguridad
XXII	Consulta
XXIII	Nulificación
XXIV	Uniones aduaneras y áreas de libre comercio
XXV	Organización de cooperación para el comercio
XXVI	Aceptación, entrada en vigor y registro
XXVII	Eliminación o limitación de concesiones
XXVIII	Modificación de tablas
XXIX	Negociación de tarifas
XXX	Modificaciones
XXXI	Anulaciones
XXXII	Partes contratantes
XXXIII	Agregaciones
XXXIV	Anexos
XXXV	No aplicación de acuerdos entre partes contratantes particulares
XXXVI	Comercio y desarrollo: principios y objetivos
XXXVII	Consideraciones relacionadas a las mercancías de interés especial de exportación a los países menos desarrollados
XXXVIII	Acciones conjuntas en comercio y desarrollo

(sinóptico tomado de Joan Edelman Spero, 1990 p.86)

En síntesis el espíritu del GATT está en contra de las barreras al comercio y de la formación de bloques comerciales. Sin embargo, la realidad actual muestra una economía mundial se ha tornado más y más interrelacionada donde la liberación preferencial de comercio ocurre con mayor frecuencia, lo cual se contempla como una desviación del libre comercio y de los principios liberalistas fundamentales que animan al GATT.

#### **Desarrollos del GATT.**

El GATT reflejó el acuerdo de los países en abrirse al libre comercio para comerciar y especializarse de acuerdo con sus ventajas comparativas y alcanzar por tal medio

mayores niveles de crecimiento y bienestar. Como se mencionó, el GATT surgió como un acuerdo al cual diversos países se mostraron dispuestos a adherirse. El libre comercio tendría que darse con bases en la no discriminación, sin embargo, desde la creación del GATT quedaron lagunas importantes que han causado conflictos y desacuerdos conforme ha transcurrido el tiempo. Una de esas lagunas se refiere al comercio agrícola. El tratado original del GATT y las modificaciones realizadas en la década de 1950 establecieron un régimen separado para el comercio agrícola, esto reflejó principalmente la influencia política de Estados Unidos sobre las discusiones. Este régimen permitiría a E.U. mantener la política de controles a la producción, subsidios a la exportación, y protección a la importación implementada en los años treinta. No solamente la agricultura fue uno de los rubros donde el GATT presentó fallas, también lo fueron las cláusulas de escape que se interpretaron libremente por parte de los países más fuertes, el no incluir provisiones acerca del desarrollo económico, las prácticas restrictivas de comercio, el comercio de servicios, provisión para inversiones, y regulaciones a la propiedad intelectual entre otros. Otra de las debilidades al interior del GATT es su mecanismo de resolución de disputas. El GATT no tiene un comité disciplinario fuerte en tanto que permite a las partes demorar o bloquear las decisiones tomadas, Martin Wolf (1990) menciona que esto no es gratuito en vista de que

algunos de los miembros del GATT son demasiado importantes como para ser expulsados y demasiado poderosos como para ser disciplinados, además al interior del GATT es ampliamente aceptado que las mismas reglas no deben ser aplicadas para todos por igual.

Después de la Segunda Guerra Mundial, con el Plan Marshall, Estados Unidos ayudó a la reconstrucción de Europa y Japón y presionó para la liberalización del comercio. Su actuación alentó la creación del mercado común europeo, la Comunidad Económica Europea. Asimismo, Estados Unidos tomó el liderazgo en las negociaciones multilaterales de comercio alentando el liberalismo comercial como la política más adecuada para el beneficio general. Sin embargo, durante la década de 1970 cambios importantes en el comercio internacional comenzaron a ocurrir, ésto provocó un debilitamiento del sistema de control del GATT y del orden liberal del comercio internacional creado por él. Estos cambios tuvieron que ver con el debilitamiento de Estados Unidos como potencia hegemónica. De 1960 a 1970, el crecimiento en los países de la OCDE fué de 5% en promedio y el volúmen del comercio mundial creció a una tasa anual de 8.5%, durante este periodo la balanza comercial norteamericana fue positiva lo que alentó la opinión de diversos sectores de su sociedad en favor del libre comercio. En un mundo en crecimiento, las ventajas de la cooperación y la liberalización del comercio fueron

subrayadas. Estas condiciones se alteraron en la década de los 1970 contribuyendo al surgimiento de un nuevo proteccionismo a nivel mundial. La crisis del petróleo, la estanflación, el sistema de tasas de cambio flotantes, fueron características de ésta década. La declinación económica relativa de Estados Unidos, si la comparamos con el crecimiento de Japón y la Comunidad Económica Europea, provocó el surgimiento de presiones proteccionistas. En Estados Unidos, los sindicatos obreros pasaron de estar a favor del libre comercio a presionar a los legisladores en busca de protección sectorial, al establecimiento de acuerdos bilaterales fuera del GATT y de cuotas voluntarias de exportación. La Ley de Comercio de 1974, con su francamente discriminatoria sección 301, en violación flagrante al espíritu del GATT, es una respuesta a éstas demandas. Asimismo, la Omnibus Trade and Competitiveness Act de 1988, la ley más proteccionista después de la Smoot-Hawley, y la creación de acuerdos bilaterales de comercio, como lo son el Acuerdo con Israel en 1986 y con Canadá en 1987 continúan con ésta tendencia. En general, la falta de acuerdo para lograr una mayor liberalización en el comercio, que hasta ahora se ha evidenciado entre los países miembros del GATT, ha alentado a naciones individuales a perseguir acuerdos bilaterales y regionales. Estos acuerdos son consistentes con el artículo XXIV del GATT que permite excepciones a la cláusula de la Nación Más Favorecida (MFN). El artículo XXIV del GATT proporciona un conjunto de reglas



que las naciones firmantes pueden seguir para crear acuerdos bilaterales de comercio, al entrar a una unión aduanera o al realizar acuerdos de libre comercio. Asimismo, el incesante aumento del llamado nuevo proteccionismo que el mundo ha experimentado desde los años setenta se ha ligado con el aumento de medidas consideradas de "Area Gris". Estas medidas han surgido al amparo del artículo XIX del GATT que permite el establecimiento de salvaguardias en contra de la competencia desleal ya que contiene cláusulas de escape que delimitan las condiciones bajo las cuales pueden darse acciones de emergencia en respuesta a súbitos incrementos en las importaciones que pueden poner en peligro a la industria nacional. Las barreras no arancelarias más comunes surgidas al amparo del artículo XIX son los acuerdos voluntarios de restricción de exportaciones; la selectividad en las compras gubernamentales; la discrecionalidad en la clasificación y valuación aduanal; la legislación y las prácticas antidumping.

A pesar de que Estados Unidos ha optado por el establecimiento de acuerdos bilaterales o regionales (regionalismo), el fortalecimiento del GATT y la credibilidad del sistema multilateral implican para éste país la posibilidad de garantizar la ampliación del comercio internacional y del acceso irrestricto a los mercados lo cual ayudaría a aliviar el gran déficit comercial que enfrenta. Pero además, el sistema multilateral alentado por el GATT, implica para Estados Unidos el continuar asumiendo

su rol preferido de árbitro de la economía mundial, según lo señala Raymond Vernon (1991). "Los norteamericanos han sido usualmente más concientes de las ventajas ganadas en el corto plazo que de los costos incurridos a largo plazo".(11)

El discurso oficial de Estados Unidos plantea que una forma de favorecer y alentar el multilateralismo es el comprometerse en acuerdos bilaterales o regionales, logrando através de ellos disminuir los aranceles entre las dos áreas y creando la presión necesaria para que los países renuentes a liberalizar su comercio lo hagan. Sin embargo, el regionalismo entraña el riesgo de la creación de acuerdos inefectivos, fácilmente ignorados por las partes y aún menos efectivos, que el GATT. De hecho, la inefectividad ha sido el destino típico de la mayor parte de los acuerdos bilaterales en los cuales el gobierno de Estados Unidos ha participado (Raymond Vernon, 1991). "Los negociadores estadounidenses han encontrado especialmente difícil de sostener un mecanismo efectivo de solución de disputas en tanto que éste puede amenazar los derechos duramente ganados de los ciudadanos estadounidenses de cuestionar las acciones tomadas por su propio gobierno".(12) Otro factor que modifica las negociaciones y acuerdos tomados en relación a la política económica internacional estadounidense es el papel de su Congreso, al cuál la Constitución de Estados Unidos otorga el poder de regular el comercio con otros países. Dentro del Congreso, cuya opinión se ha

caracterizado por favorecer al proteccionismo comercial en épocas difíciles, la opinión de las organizaciones sindicales juega un papel importante. La multinacionalización de las grandes empresas norteamericanas y el incremento de las importaciones llevaron a las organizaciones obreras a tomar partido en materia de comercio internacional. "Desde el punto de vista de los gerentes y accionistas de las empresas norteamericanas, la multinacionalización de la industria puede representar la ampliación de oportunidades y la promesa de altos ingresos, pero para los trabajadores esto normalmente es visto como una amenaza a la seguridad en el trabajo y al poder de negociación salarial." (13)

En el GATT los países miembros participan y negocian acuerdos en diferentes reuniones llamadas Rondas del GATT. La última de ellas, número 8, llamada Ronda Uruguay e iniciada en 1986 con 108 países participantes, busca alcanzar la liberación del comercio en áreas consideradas como altamente protegidas como son la agricultura y los textiles, y, el establecimiento de derechos y obligaciones en otras áreas no sujetas a la disciplina del GATT como son, servicios, inversiones y la propiedad intelectual. En la actualidad, la Ronda Uruguay es el punto focal de la política mundial de comercio. Su resultado determinará el futuro del comercio internacional.

De acuerdo con Jeffrey Schott "... la Ronda Uruguay fue concebida con dos propósitos fundamentales: eliminar las presiones proteccionistas que erosionan la base del sistema comercial multilateral y actualizar el GATT extendiendo sus reglas para cubrir áreas importantes de comercio internacional no sujetas a las provisiones actuales del GATT."(14) La ausencia de un GATT fuerte podría concluir con la sustitución del sistema multilateral por los bloques regionales de comercio y, con el fracaso de la Ronda Uruguay, las batallas comerciales serán un hecho impidiéndose así la cooperación internacional necesaria para perseguir objetivos económicos y políticos para el bienestar de la mayoría (Jeffrey Schott, 1990).

Sin embargo, "a menos que las reglas del GATT se fortalezcan, los países continuarán persiguiendo acuerdos bilaterales y regionales de comercio, sustituyendo así el principio de la nación más favorecida que es el fundamento del GATT, por la discriminación regional... O bien el GATT emerge fortalecido de la Ronda Uruguay, o progresivamente se debilitará a medida que los países comerciantes mayores busquen alternativas para lidiar con sus cuestiones comerciales apremiantes". (15)

#### NOTA ACLARATORIA

El cuadro de la página 60 referente a la inversión extranjera directa de las empresas transnacionales estadounidenses en México y Canadá, debe tomarse con reserva, siendo sólo indicativo del porcentaje aproximado de la inversión estadounidense directa en cada uno de los países.

Emilio Caballero (1991) señala que "las inversiones norteamericanas ocuparon el primer lugar de la inversión extranjera total acumulada en el país en 1990. El principal sector receptor de esa inversión ha sido la industria, que en el mismo año concentró el 66%". op.cit.p.31

Caballero señala que la lógica del comercio internacional del país parece indicar que ésta inversión directa tiene que ver con el comercio intrarrama e intraempresa transnacional. Caballero presenta el siguiente cuadro:

**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO, 1980-1990**  
**MILLONES DE DOLARES**

AÑO	ACUMULADA
1980	8459
1981	10160
1982	10877
1983	11470
1984	12900
1985	14629
1986	17053
1987	20930
1988	24087
1989	27124
1990	29757

FUENTE: EMILIO CABALLERO, OP.CIT. P.32

Notas:

- (1) Adam Smith, Investigación Sobre La Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1981 p.404
- (2) David Ricardo, Principios de Economía Política y Tributación, Ed. FCE, México, 1973 p.102
- (3) Ibidem p. 103
- (4) Robert H. Heller, "La Teoría de los Costos Comparativos" en René Villarreal Economía Internacional vol.I, Ed. F.C.E., México, 1979 p.105
- (5) Paul A. Samuelson, Economía, Undécima edición, Mc Graw Hill, México, 1980 p.720
- (6) Joan Robinson, "La necesidad de reconsiderar la teoría del comercio internacional" en Contribuciones a la teoría económica moderna. Ed. S.XXI, México, 1979.p.253
- (7) Federico Engels, "Proteccionismo y Librecomercio" en Lecturas de Política Económica, Ed. Divn. de estudios de Posgrado de la Fac. de Economía, UNAM, México, 1982 p.209
- (8) Charles P. Kindleberger, "The Rise of Free Trade in Western Europe", en International Political Economy, Jeffrey A. Frieden y David A. Lake, St. Martin's Press, N.Y., 1991 p.87
- (9) Federico Engels op. cit. p.213
- (10) Michael L. Hoffman. "Can the GATT System Survive?" en "Readings in Economic Relations (New York, The Ronald Press Co., 1986) p.31-32
- (11) Raymond Vernon y Debora L. Spar "Beyond Globalism: Remarking American Foreign Economic Policy"(N.Y. The Free Press, 1991)p.12
- (12) Idem p.12
- (13) Ibidem p.52
- (14) Jeffrey Schott "The Global Trade Negotiations: What can be Achieved?" in Policy Analyses in International Economics #29 (Washington Institute for International Economics, September 1990)p.5
- (15) David Greenway, Trade Policy and the New Protectionism, (New York, St. Martin's Press Inc., 1983) p.40

**CAPITULO II.            ESTRATEGIA ESTADOUNIDENSE EN MATERIA DE  
COMERCIO INTERNACIONAL: REGIONALISMO VS. MULTILATERALISMO.**

**Liderazgo de la Economía Estadounidense y Dificultades para Mantenerlo.** Estados Unidos ha perdido la posición hegemónica que mantuvo por 25 años después de la Segunda Guerra Mundial, sin embargo es aún la nación individual más poderosa del mundo. Con menos del 5% de la población mundial produce la cuarta parte del producto global y, desempeña un papel central en la determinación de la economía y política mundiales (Economic Report of the President, 1992).

La pérdida de la hegemonía estadounidense se manifiesta en las siguientes tendencias de su economía:

1. Disminución de su poderío económico estructural;
2. Disminución de la presencia estadounidense en el mundo;
3. Disminución del papel del dólar como moneda mundial;
4. Pérdida del poder determinar unilateralmente las reglas del juego, el reordenamiento y la regulación del sistema capitalista;
5. Incapacidad de financiar la recuperación de la economía internacional y dificultades para lograr la propia.

1. La disminución del poderío económico estructural de Estados Unidos se manifiesta en un agudo deterioro de la posición competitiva de la industria estadounidense. Esta tiene su origen en una mejor, más flexible y efectiva organización del trabajo realizada por Alemania y Japón, que al hacer énfasis en la inversión en bienes de producción crearon las condiciones de un crecimiento rápido. Estados Unidos no ha podido superar la innovación y organización en la producción, la introducción de procesos estadísticos de control y el procesamiento de información computarizada aplicado a la manufactura que han sido elementos de modernización aplicados exitosamente en Europa y Japón. Además, la flexibilidad, variedad y los cambios rápidos y eficientes en el volúmen de la producción, la especialización flexible que permite que firmas competidoras se unan y colaboren entre ellas "...da la capacidad de responder rápidamente a cambios tecnológicos o del mercado produciendo nuevos productos o rápidamente introduciendo nuevas tecnologías de producción. Estas innovaciones han ocurrido con fuerza en Europa y Japón, pero no en Estados Unidos". (1) Para 1989-1990 los niveles absolutos de inversión y producción industrial en Estados Unidos fueron inferiores a los de Japón. En 1987 el Producto Nacional Bruto (PNB) combinado de Estados Unidos/Canadá y, de Europa Occidental representaron cada uno de 25% del producto total mundial, Japón tuvo 12.4%.



**PRODUCCION INDUSTRIAL DE LOS PAISES MAS IMPORTANTES**  
(1987= 100; ajustados periódicamente)

PERIODO	E.U.	JAPON	ALEMANIA
1982	81.9	82.9	90.3
1983	84.9	85.5	90.9
1984	92.8	93.4	93.5
1985	94.4	96.8	97.7
1986	95.3	96.6	99.6
1987	100.0	100.0	100.0
1988	105.4	109.3	103.9
1989	108.1	115.7	108.7
1990	109.2	121.3	114.6
1991:ENE.	106.6	125.4	119.1
FEB.	105.7	125.1	118.3
MAR.	105.0	123.0	118.3
ABR.	105.5	123.3	117.8
MAY.	106.4	126.0	116.9
JUN.	107.3	122.8	121.6
JUL.	108.1	126.6	119.5
AGO.	108.0	122.8	117.3
SEP.	108.2	123.4	116.3
OCT.	108.2		

FUENTE: "Economic Indicators" November 1991, Joint Economic Committee, Council of Economic Advisers, Washington, 1991.p35

"El sentido de declinación se confirma si examinamos una variedad de sectores industriales estadounidenses. En una amplia gama de industrias manufactureras -empezando en la década de los 1950 y 1960 con textiles, calzado y vestido, pasando por acero, bienes de consumo electrónicos, automóviles y máquinas herramientas numéricamente controladas y ahora, culminando en los 1980 y 1990 con sectores de tecnología avanzada como semiconductores y computadoras- la posición estadounidense ha menguado". (2)

Esto ocurre no sólo en su participación mundial, sino también en su propio mercado interno, entre un 30 y 60% del consumo doméstico en automóviles, computadoras, componentes

electrónico industriales, maquinaria y electrodomésticos procede de Alemania, Corea, Japón, Taiwan y Hong Kong.

Estados Unidos se ha vuelto importador neto de tecnología y de equipo de producción. Su incapacidad para mantener su posición en sectores maduros- sectores tradicionales de alta tecnología- se ha vuelto un indicador de su limitada habilidad para reorganizar y aplicar tecnología de punta, mientras que Europa y Japón han buscado establecer una base tecnológica que asegure su autonomía.

2. La disminución de la presencia de Estados Unidos en el mundo se manifiesta en el aumento relativo de la inversión extranjera de otros países con relación a la inversión extranjera de Estados Unidos en el exterior. El Reporte Económico del Presidente Estadounidense de 1992, reconoce que la inversión internacional neta de Estados Unidos es negativa. Estados Unidos se ha vuelto receptor neto de capitales compitiendo en busca de éstos con países como Alemania -cuya demanda por capitales aumentó a raíz de la unificación alemana-, con los países en desarrollo y, los de Europa Oriental, después de la Guerra Fría.

**POSICION DE ESTADOS UNIDOS EN LA INVERSION INTERNACIONAL.  
TIPOS DE INVERSION (Miles de Millones de Dólares).**

-----  
**AÑOS** Activos de E.U. en el Exterior    Activos extranjeros en E.U.    Posición Neta de E.U.  
 Incluye IED a precios de Mercado

	(a)	(b)	(a-b)
1982	954.9	696.4	258.5
1983	1,029.1	804.9	224.1
1984	1,022.3	911.2	111.0
1985	1,174.8	1,110.3	65.5
1986	1,424.4	1,409.8	14.6
1987	1,555.8	1,598.1	-42.2
1988	1,707.5	1,858.1	-150.6
1989	1,944.2	2,211.9	-267.7
1990	1,880.1	2,240.7	-360.6

-----  
 Fuente: Departamento de Comercio de E.U., Economic Report of The President, Washington, D.C., Febrero 1992.

De la inversión extranjera total en Estados Unidos, en 1970 13% del total lo representaba la inversión extranjera directa (IED), 32% en 1980 y 43% en 1990. A finales de 1990 ésta alcanzó los 530 mil millones de dólares (Economic Report of the President, 1992). Con éste panorama, se puede observar una creciente transnacionalización del mercado norteamericano. Por lo que respecta al origen de ésta inversión extranjera, en 1988, el 29% provenía de Inglaterra, 17% de los Países Bajos, 16% de Japón, de Canadá el 8%, Alemania 7% y Suiza 5% (Bergsten, 1989). Para 1990, la distribución es similar, pero muestra un aumento de la inversión directa japonesa al 17.4% y una disminución de la

participación de los Países Bajos al 15%. La disminución de la presencia estadounidense en el mercado mundial se refleja también con la tendencia decreciente de su participación en las exportaciones totales mundiales.

**POSICION DE LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA EN ESTADOS UNIDOS**  
(Millones de dólares)

AREA	1980	1985	1986	1987	1988	1989 prel.
TOTAL	83,046	184,615	220,414	271,788	328,850	400,817
Canadá	12,162	17,131	20,318	24,013	27,361	31,538
Europa:	54,688	121,413	144,161	186,076	216,418	262,011
Inglaterra.	14,105	43,555	55,935	79,669	101,909	119,137
P. Bajos	19,140	37,056	40,717	49,115	48,991	60,483
Suiza	5,070	10,568	12,058	14,686	15,896	19,329
Alem.Occ.	7,596	14,816	17,250	20,315	23,845	28,223
Japón	4,723	19,313	26,824	35,151	53,354	69,699

fUENTE: STATISTICAL ABSTRACT OF THE U.S., U.S. Department of Commerce, Washington, 1990

A partir de la década de los setenta y conforme avanzan sus dificultades para conservar su hegemonía, Estados Unidos adopta conducta francamente proteccionista por lo que se refiere a su mercado. Esto se refleja en la Ley de Comercio de 1974 y las modificaciones a dicha ley contenidas en la Omnibus Trade and Competitiveness Act (OTCA) de 1988 que se produjeron paralelamente a las negociaciones estadounidenses multilaterales en el GATT en la Ronda Uruguay. Esta ley comercial (OTCA) afecta casi

todos los aspectos del comercio internacional ya que faculta al presidente norteamericano para negociar acuerdos no arancelarios y bilaterales, que van en contra de la cláusula de la nación más favorecida, con el argumento de que éste tipo de acuerdos promoverán la liberación del comercio. O bien el comercio internacional se libera o proliferarán los acuerdos de este tipo que acentuarán el proteccionismo a nivel mundial. Con éste panorama y ante la apertura a la inversión extranjera de la región Este Europea y de Rusia, se está dando una fuerte lucha por el predominio en los mercados mundiales que lleva a los países líderes a una acelerada construcción de competitividad, reflejada en el creciente papel de las empresas transnacionales en el comercio mundial y, en la fusión de los grandes conglomerados.

La presencia de las transnacionales y su comercio intra-firmas es creciente, "la década de los noventa está por distinguirse por una gran integración global de las operaciones de las compañías transnacionales como resultado de la inversión directa extranjera. Además las corrientes de comercio internacional llevadas a cabo por corporaciones transnacionales, especialmente comercio intra-firma es creciente".(3) En el caso de las transnacionales estadounidenses, 28% de la exportación total de Estados Unidos va hacia sus filiales y 20% de las importaciones totales de Estados Unidos proviene de las filiales en el

exterior. Esto sugiere que el comercio intrafirmas y el papel de la empresa transnacional en el comercio es creciente como parte de una alteración estructural en la organización de la industria mundial. (G.K. Helleiner, citado en Frieden y Lake, 1991)

"A nivel mundial, la tendencia dominante a la globalización y desregulación de mercados coexiste con la coordinación estratégica de políticas para conformar bloques comerciales. Estados Unidos pierde manifiestamente su productividad manufacturera y su capacidad para atraer capitales". (4) Las tendencias del comercio internacional muestran que tres bloques económicos están emergiendo: el asiático, el norteamericano y el europeo. Cabe señalar, que además éstas señalan un aumento del comercio entre las regiones. Por ejemplo, gran parte de las importaciones manufactureras de Japón provienen de Asia (Zysman, 1989). De 1960 a 1986, el comercio entre los países de la CEE aumentó de 8.4% en 1960 a 22% en 1986 como porcentaje del comercio total mundial, esto indica que el 56.8% del comercio total de la CEE lo realizan entre sus países miembros. En el caso del bloque norteamericano 36% de su comercio total es interregional.

3. Disminución del papel del dólar como moneda mundial.  
El aumento del comercio internacional concentrado en regiones económicas que se centran alrededor de la Comunidad

Económica Europea, Japón y Estados Unidos, ha ocasionado también que los vínculos financieros entre las regiones se hayan estrechado, así podemos hablar de que "...el mundo se está dividiendo en tres sectores: la zona dólar (67% de las reservas de intercambio mundial durante 1986), la zona Europea del marco alemán (15% de las reservas mundiales) y la zona del yen (7% de las reservas mundiales)".<sup>(5)</sup> El sistema económico internacional está organizado aún alrededor del dólar y de las instituciones internacionales dominadas por Estados Unidos. Sin embargo, el poder financiero se está localizando cada vez más en instituciones fuera de Estados Unidos. Esta situación de deterioro económico está significando también una pérdida de poder político.

4. Pérdida del poder unilateral de determinar las reglas del juego, el ordenamiento y la regulación del sistema capitalista. Su etapa hegemónica ha concluido y aunque Estados Unidos mantiene una posición de liderazgo en el mundo, tiene que negociar con otros países económicamente poderosos como Japón y los integrantes de la CEE, las reglas del juego internacionales. La pérdida de posición económica debilita la influencia estadounidense no sólo en la política mundial, sino también en que Estados Unidos tiene que ajustar ahora su economía a las condicionantes externas, no es suficiente que se mantenga como la potencia militar a nivel mundial, para determinar unilateralmente las reglas

del juego. Además, paralelo al deterioro de su poder económico pueden observarse contradicciones en su actuación frente a las organizaciones de regulación internacional emanadas de Bretton Woods que ayudó a crear.

5. Incapacidad de financiar la recuperación de la economía internacional y dificultades para lograr la propia. Al interior de Estados Unidos se vive el fin del "sueño americano" en el que cada generación vivía mejor que la anterior. La realidad de una balanza comercial deficitaria a causa de una propensión a importar alta, un alto déficit presupuetario y de balanza de pagos ("déficits gemelos") aunado a una altísima deuda externa limitan seriamente su capacidad de acción. Estados Unidos no puede operar ya de manera satisfactoria con las reglas del juego impuestas desde Bretton Woods. La erosión de su situación económica, política y social está ocasionando que se adopten diversas medidas de planeación estratégica, así, la *Estrategia de Seguridad Nacional de Estados Unidos* (White House, 1991) señala la necesidad de un crecimiento sano para promover una economía poderosa y para asegurar el acceso a los mercados extranjeros. Reconoce el final de la Guerra Fría y enfatiza la importancia del libre comercio como central a sus intereses y a los intereses mundiales "el crecimiento mundial es necesario para crear un ambiente económico y comercial favorable para la reforma y reconstrucción de Europa Oriental y la USSR..." (6)



Estados Unidos necesita tener acceso libre al mercado mundial como un posibilidad de revertir su déficit comercial, lo que lo lleva a apoyar las negociaciones en el seno del GATT. A la vez juega con sus tendencias proteccionistas crecientes con un regionalismo y bilateralismo al negociar acuerdos comerciales que vulneran seriamente al GATT.

**BALANZA COMERCIAL ESTADOUNIDENSE**

(Millones de dólares)

PERIODO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1970	42,469	-39,866	2,603
1971	43,319	-45,579	-2,260
1975	107,088	-98,185	8,903
1976	114,745	-124,228	-9,483
1977	120,816	-151,907	-31,091
1978	142,054	-176,001	-33,947
1979	184,473	-212,009	-27,536
1980	224,269	-249,750	-25,481
1981	237,085	-265,063	-27,978
1982	211,198	-247,642	-36,444
1983	201,820	-268,900	-67,080
1984	219,900	-332,422	-112,522
1985	215,935	-338,083	-122,148
1986	223,367	-368,425	-145,058
1987	250,266	-409,766	-159,500
1988	320,337	-447,323	-126,986
1989	361,451	-457,352	-115,917
1990	389,550	-497,665	-108,115
1991 III:	309,677	-363,948	-55,271

Fuente: The Economic Report Of The President, Febrero 1992.

A pesar de que Estados Unidos aún conserva una gran influencia política en las instituciones de regulación internacional surgidas bajo su auspicio es incapaz ya de operar satisfactoriamente con las reglas del juego impuestas desde Bretton Woods. Es por eso, que la crisis actual del GATT puede asociarse directamente al deterioro de la economía estadounidense y a la necesidad de ésta por

negociar, no ya de imponer, las reglas del juego a nivel mundial. La política comercial de Estados Unidos según como se va definiendo en ésta década tiene tres modalidades:

1) La ortodoxia tradicional multilateral, que Estados Unidos usa en su discurso político y en el apoyo al multilateralismo de las negociaciones en el GATT;

2) El resurgimiento del unilateralismo y proteccionismo que se nota en las discusiones en el Congreso de Estados Unidos y en la actuación de los sindicatos;

3) El proteccionismo intermedio con las negociaciones de acuerdos regionales o bilaterales, como son con Israel en 1985 y la propuesta para la creación de la Zona de Libre Comercio Norteamericana.

Estados Unidos está corriendo dos caballos (Bhagwati, 1991) al apoyar simultáneamente el multilateralismo de las negociaciones en el GATT y suscribiendo acuerdos de libre comercio bilaterales y regionales que deterioran la eficacia del GATT. Los resultados de las negociaciones en la Ronda Uruguay del GATT, definirán el panorama del comercio internacional y sus tendencias para lo que resta del siglo. La lucha que se está librando a nivel mundial, tiene como meta el definir las relaciones de poder que el mundo confrontará frente al siglo XXI. "La Ronda Uruguay tiene lugar cuando Estados Unidos, su más antiguo y mayor auspiciador, está alejándose del concepto de multilateralismo, basado en reglas, del sistema comercial

mundial". (7) Sin embargo, el multilateralismo es contemplado como un medio para asegurar la liberación de las barreras al comercio y para proteger el acceso a los mercados existentes, lo cual es de vital importancia para Estados Unidos que necesita tener esa garantía de acceso a los mercados para sus exportaciones para disminuir su déficit en balanza comercial.

#### **La Omnibus Trade and Competitiveness Act (OTCA) de 1988.**

La falta de competitividad de la economía estadounidense y su alto nivel de importaciones han provocado tendencias proteccionistas en su legislación reflejadas en la Ley de Comercio de 1974 y en la Omnibus Trade and Competitiveness Act (OTCA) de 1988. La Ley de Comercio de 1974 tuvo dos objetivos: aumentar la credibilidad negociadora del ejecutivo e imponer mayor control del Congreso sobre la discrecionalidad del ejecutivo en la política comercial. En esta ley se establece el procedimiento de vía rápida (fast track), el cual requiere que el presidente consulte un acuerdo de comercio con los Comités Congresionales que pudieran salir afectados en su jurisdicción por dicho acuerdo y, notificar a la Cámara de Diputados (House of Representatives) y al Senado 90 días antes de entrar en el acuerdo. Se establecen procedimientos legislativos para que en 45 días posteriores se requiera la votación del acuerdo sin que se haga ninguna modificación a

61. La votación es para aceptarlo tal cual se encuentra o rechazarlo. Este procedimiento sufrió algunos cambios en el Acta Comercial de 1984 la cual extendió el periodo en el cual el Presidente debe notificar al Congreso acerca de sus intenciones de entrar en negociaciones de libre comercio en 60 días adicionales a los 90, durante los cuales se realizarán consultas de prenegociación con los Comités de Finanzas y el Comité de Ways and Means. Después de los 60 días de la consulta el acuerdo comercial se aceptará sólo si ningún Comité lo desapruueba.

La balanza comercial estadounidense se deterioró rápidamente, pasando de 25.5 mil millones de dólares en 1980 a 122.1 en 1985 y a 159.5 mil millones de dólares en 1987. Esto obligó al Congreso a desempeñar un papel más activo en la política comercial y llevó a la aprobación y puesta en práctica de la Omnibus Trade and Competitiveness Act (OTCA) de 1988. Los objetivos de la OTCA fueron: limitar el poder presidencial para evitar que se tomen medidas punitivas en casos de comercio justos e injustos; alentar la exportación de bienes de alta tecnología mediante préstamos a la exportación a industrias estadounidenses de alta tecnología; ampliar el significado de lo que debe considerarse como comercio injusto e inequitativo y ordenar al gobierno aumentar sus esfuerzos para que se eleven las exportaciones.

La legislación comercial estadounidense es altamente proteccionista y la discrecionalidad en su aplicación constituye un obstáculo importante de acceso al mayor mercado mundial. Las secciones proteccionistas principales de esta Omnibus Trade Act son:

SECCION	OBJETIVO	CRITERIO	MEDIDAS APLICADAS
Secc.201	Importación (M) lesiva	Aumento de M lesivas	Derechos, cuotas, acuerdos
Secc.701	M subsidiadas	Pruebadel daño	Imp.compensat
Secc.731	Dumping	Pruebadel daño	Imp.antidump.
Secc.301	Violaciones de acuerdos de comercio y compromisos.	Acciones irrazonables, injustificada o discriminat.	Medidas Apropiadas
Secc.337	Prácticas injustas de comercio.	Acciones que destruyen, o dañan una ind	Ordenes de exclusión, case y desist
Secc.338	Discriminac. de un país extranjero	Desvent. para el comercio de E.U.	Aumento de aranceles y exclusión

-----  
 Fuente: Michael Hart, A North American Free Trade Agreement, Institute for Research on Public Policy, Canadá, 1990 p. 51

De esta ley de comercio altamente proteccionista cabe señalar en particular la sección llamada "Super 301" relativa a los derechos de Estados Unidos dentro de los acuerdos de comercio y la respuesta a prácticas de comercio de otros países. Esta sección establece sanciones a prácticas consideradas "desleales" de comercio. De acuerdo con ésta sección se considera como desleal, cualquier acto, política o práctica irrazonable que, aunque no necesariamente viole o sea inconsistente con los derechos

legales internacionales de Estados Unidos, sea sin embargo desleal e inequitativa. Estos actos, políticas y prácticas "...incluyen, pero no se limitan a cualquier acto, política o práctica o cualquier combinación de actos, políticas o prácticas que:

i) nieguen justas o equitativas

- oportunidades para el establecimiento de una empresa
- provisión de protección efectiva y adecuada a los derechos de propiedad intelectual, o,
- oportunidades de mercado incluyendo la tolerancia de un gobierno extranjero de actividades sistemáticamente anticompetitivas de/o entre empresas privadas de un país extranjero, que tengan el efecto de restringir las compras de bienes estadounidenses.

ii) constituye un objetivo de exportación, o,

iii) constituye un persistente patrón de conducta que:

- niega a los trabajadores el derecho de asociación,
- niega a los trabajadores el derecho de asociación y negociación colectiva,
- permite cualquier forma de, o fuerza al trabajo compulsivo,
- falla al establecer edad mínima para el empleo de menores de edad, o,
- falla al proporcionar estándares de salarios mínimos, horas de trabajo, seguridad ocupacional y salud a los trabajadores..." (8)

Esta sección afecta todo lo que se quiera afectar, es por eso que los oficiales de la Comunidad Económica Europea mencionan que un resultado satisfactorio de la Ronda Uruguay solo puede pasar por una cancelación de la Super 301. Para aliviar su déficit comercial y tratar de revertirlo, Estados Unidos está siguiendo diferentes estrategias. En materia de comercio exterior está oponiendo a un franco apoyo a las negociaciones multilaterales en la Ronda Uruguay del GATT, el perseguir acuerdos bilaterales y regionales de comercio.

## 2. Multilateralismo. La Ronda Uruguay del GATT

Estados Unidos ha logrado retener su posición líder en el GATT, lo que le ha permitido lanzar importantes iniciativas de comercio, una de ellas es la Ronda Uruguay del GATT, propuesta en la Reunión Ministerial de la OCDE de abril de 1985 y lanzada en Ginebra en septiembre de 1986. Los puntos de la agenda de negociaciones propuesta incluyeron los siguientes rubros:

1) Salvaguardias y reorientación de la industria internacional. Se propuso la disminución o eliminación en su caso de las barreras actuales al comercio y asegurar que los obstáculos al intercambio internacional sean transitorios y decrecientes. La revisión del artículo XIX del GATT y de las salvaguardias contenidas en los artículos XII y XVII (referentes a la balanza de pagos), XX y XXI (seguridad nacional) y el artículo VI (provisiones antidumping), de las barreras no arancelarias de la llamada zona gris, como son las restricciones cuantitativas

voluntarias a la exportación, el análisis de los subsidios gubernamentales, acciones antidumping se incluyen dentro de este rubro.

2) Agricultura. El comercio agrícola, que representa el 13% del comercio mundial, confronta el dumping por la aplicación de subsidios a la exportación. La política de precios agrícolas (CAP) de la Comunidad Europea, que permite que los precios domésticos sean mayores a los precios de exportación, es un ejemplo de este, así como el apoyo al arroz, a los productos cárnicos y cítricos en Japón y, los incentivos a la producción de tabaco, carne, azúcar y productos lácteos en Estados Unidos. Las disputas acerca del comercio de productos agrícolas han aumentado y el GATT se ha visto impotente para solucionarlas, vulnerando con ésto su credibilidad.

3) Vestido y Textiles. El comercio internacional en vestido y textiles confronta altos niveles de protección arancelaria y no arancelaria como son restricciones cuantitativas derivadas del Acuerdo Multifibras (que cubre el comercio del algodón, lana, fibras sintéticas y algunas prendas de vestir).

4) Subsidios. Estados Unidos enfatizó este punto, en el sentido de que éstos no deben afectar el comercio, ni desplazar exportaciones.

5) Servicios. El comercio de servicios es uno de los nuevos temas introducidos en las negociaciones. Se planteó la necesidad de establecer un marco normativo orientado a liberalizar el comercio de servicios.

6) Inversión. El objetivo es establecer un marco jurídico que promueva la liberalización de la inversión de



acuerdo con criterios de no discriminación y libre establecimiento.

7) Derechos de Propiedad Intelectual, que abarcan patentes, marcas y registros de autor.

8) Reformas Institucionales al GATT, se planteó la necesidad de establecer una institución internacional de comercio que contribuyera a fortalecer el GATT, mejorar los mecanismos de solución de controversias, fortalecer el secretariado del GATT y fortalecer los vínculos del GATT con otras instituciones internacionales como son el FMI y el Banco Mundial.

Es así, que el propósito de la Ronda Uruguay busca lograr la eliminación de barreras comerciales en áreas de negociación consideradas "difíciles" como son en agricultura y textiles e introduce nuevos temas al GATT por lo que se refiere al comercio de servicios, reglamentación para la propiedad intelectual y las inversiones siguiendo los objetivos del GATT de brindar un ambiente liberal y estable al comercio mundial. El reducir los aranceles en una tercera parte, la reducción y eventual eliminación de las medidas proteccionistas no arancelarias, la incorporación del comercio de textiles y las fases para la eliminación del Acuerdo Multifibras, la reducción de los subsidios a la exportación y a la producción agrícolas, la definición de un marco multilateral para el comercio de servicios, transacciones bancarias, seguros, transportes, turismo; el regular la propiedad intelectual, marcas y patentes, reducir

las restricciones a la inversión extranjera, el fortalecer el peso del GATT como instancia multilateral de regulación el comercio internacional y, dar solidez a los mecanismos de solución de disputas son los planteamientos más importantes de acuerdos que se buscan lograr en esta Ronda de negociaciones.

De la Ronda Uruguay Estados Unidos espera obtener reformas agrícolas, sobre todo relacionadas con la política agrícola común de la CEE, nuevas disciplinas por lo que respecta a subsidios y políticas antidumping, compras gubernamentales más abiertas, acuerdos en servicios, propiedad intelectual, reglas para la inversión, y el mejorar los mecanismos de solución de disputas. La CEE por su parte demanda nuevas reglas en servicios, especialmente los servicios financieros, derechos de propiedad intelectual, reformas a los artículos de salvaguardas, reformas a los procedimientos de solución de disputas que marquen límites a la sección 301 de la legislación comercial estadounidense, y el establecimiento de una nueva Organización Internacional del Trabajo. Los objetivos de la Comunidad se enfocan más a la cuestión normativa del comercio que a lograr realmente una mayor liberalización del mismo.

La complejidad de la agenda de la Ronda Uruguay y la poca flexibilidad mostrada en la negociación, como es la

renuencia de la Comunidad Económica Europea para abandonar la política agrícola común y los subsidios a la agricultura, y el uso continuo de la sección Super 301 de la legislación comercial estadounidense, además de las dificultades que entraña la incorporación de nuevos temas de negociación, y el aumento del proteccionismo y la proliferación de acuerdos bilaterales y regionales fuera del GATT ocasionan trabas en la marcha de las negociaciones. Si la Ronda Uruguay no tiene éxito, se prevee que aumenten las disputas en el comercio internacional y las restricciones al comercio internacional y al crecimiento económico mundial (Economic Report of the President, 1992).

Ahora, con la fecha tentativa de finalización de las negociaciones completamente rebasada, puede afirmarse que el éxito de la Ronda Uruguay es discutible. Una gran parte del comercio mundial se realiza fuera del GATT bajo términos especiales y los países, entre ellos su principal auspiciador, se apartan de un multilateralismo ortodoxo. La declinación del GATT puede medirse por el creciente porcentaje del comercio mundial que se realiza fuera de la jurisdicción del GATT, bajo acuerdos comerciales u otro tipo de protección no arancelaria. Sweezy y Magdoff (1992) señalan que en el Reporte Anual de 1988 del Bank for International Settlements menciona que las medidas de área gris continúan proliferando de forma tal que se estima que un 50% del comercio mundial de mercancías se realiza bajo

controles cuantitativos, fuera de la reglamentación del GATT. De esta forma el deterioro del GATT y el creciente proteccionismo en el comercio internacional han estimulado la reorganización de la economía mundial en bloques económicos regionales cuyo propósito es buscar defensas y alianzas estratégicas contra el anquilosamiento del comercio. Esta tendencia ha contribuido aún más a minar la eficiencia del GATT.

Como Martín Wolf(1990) señala, "... las dificultades fundamentales en los cimientos del GATT radican en la falla de éste para hacer obedecer la norma de la no discriminación. Esto ha sido una señal de debilidad del GATT en el sentido de que existen cláusulas de escape a sus principios importantes. Sin embargo, la razón más profunda para su falla es que desde el principio el sistema del GATT ha sido contradictorio, es natural que la reciprocidad sea expresada bilateralmente y aplicada unilateralmente. Así, la existencia de la sección Super 301 no es una anomalía, sino una extensión natural de la balanza recíproca de beneficios existentes al amparo del GATT. El desorden impuesto por el unilateralismo de los poderosos es también una poderosa fuente de desorden internacional que mina el multilateralismo del GATT como un sistema de relaciones internacionales y la no discriminación del GATT como sistema de economía internacional". (9) El GATT ha fallado en asegurar un comercio más libre, de acuerdo con sus

principios más importantes, el GATT ha fallado en garantizar la no discriminación en el comercio.

El nuevo proteccionismo ha sido la característica del comercio internacional desde la década del setenta, los acuerdos preferentes han crecido y se han consolidado, y los países de acuerdo con su poder económico y político aplican barreras proteccionistas y represivas fuera del GATT. La tendencia a la conformación de bloques económicos vulnera aún más la presencia del GATT surgiendo la opinión compartida de que el GATT ha muerto. Central a esta tendencia de conformación de bloques se encuentra el compromiso de la Comunidad Económica Europea, que avanza cada vez más por el camino de la integración y consolidación económica explorando un camino que la desvía de los propósitos multilaterales y, la negociación de acuerdos bilaterales y regionales por parte de Estados Unidos.

**Regionalismo. El Tratado de Comercio E.U.- Canadá.**

A partir de 1971 Estados Unidos empezó a experimentar un persistente y creciente déficit comercial -con Japón desde 1965-, éste fué producto de varios factores como son: un dólar sobrevaluado que encarecía las exportaciones estadounidenses, la disminución de la productividad estadounidense con relación al aumento de la productividad en otros países desarrollados, la disminución de la demanda

por exportaciones agrícolas estadounidenses, el aumento de la competitividad de compañías no estadounidenses en sectores tradicionales, el aumento de barreras proteccionistas y la crisis de la deuda de los países en desarrollo. Esta situación ocasionó que al interior de su economía surgiera un consenso político dual. Por una parte, la protección de su mercado, el mayor a nivel mundial que ha desempeñado un papel importantísimo en la dinámica económica mundial buscando medidas legislativas y no legislativas para ello (como son la negociación de acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones, el uso de la sección 301 de la legislación comercial, la búsqueda de acuerdos bilaterales con Japón, Israel y Canadá, además de la búsqueda de una integración de un mercado norteamericano incluyendo a México, Canadá y Estados Unidos, que representaría la contraparte al Mercado Común Europeo) y, por otra parte, el abogar por la disminución de las barreras proteccionistas que encontraban sus exportaciones.

Dentro de su estrategia por un regionalismo, el acuerdo trilateral México-Canadá-Estados Unidos juega un papel importante. Este acuerdo trilateral toma como base y modelo el acuerdo entre Canadá y Estados Unidos que entró en vigor en enero de 1989 y cuyo objetivo era el eliminar las barreras que afectaban el comercio de bienes y servicios entre los dos países.

El tratado bilateral de libre comercio con Canadá, tuvo varios objetivos fundamentales:

1) Para Estados Unidos, el efecto de reforma económica doméstica a través de la eliminación de los últimos vestigios de la Política Nacional puesta en práctica durante los gobiernos de Pierre Trudeau y que se reflejaron en la creación de la Agencia Federal de Revisión de Inversiones (FIRA), creada en 1974, cuya función era examinar y controlar toda inversión extranjera nueva y, con el Programa Nacional de Energía (NEP), cuya esencia era aumentar la propiedad canadiense en el sector de combustible ofreciendo estímulos a la exploración para compañías con un mínimo del 50% de capital canadiense. La creación de la FIRA y el NEP tenían como objetivo tomar control sobre la economía y sobre los recursos energéticos del país.

2) Para Canadá, defenderse del proteccionismo estadounidense asegurando un acceso más seguro y abierto al mayor mercado mundial. Aunque las barreras arancelarias que enfrentaban las exportaciones canadienses eran bajas, en 1988 pagaban menos del 5% en aranceles, las restricciones y barreras no arancelarias que enfrentaban eran considerables.

3) El acuerdo crearía bases más modernas en la relación Estados Unidos-Canadá y serviría de modelo y marco para avanzar en acuerdos multilaterales sobre nuevos temas en el

GATT como son servicios, regulación sobre inversiones, derechos de propiedad intelectual.

4) Formar un bloque comercial con los dos mayores socios comerciales a nivel mundial-cuyo comercio en 1986 alcanzó los 129 mil millones de dólares- y presentar una contraparte al proyecto Europa 1992, que avanza con el propósito de integración de la Comunidad Económica Europea al eliminar las barreras al libre tránsito de personas, capitales y mercancías.

Las principales negociaciones y acuerdos de este Tratado de Libre Comercio fueron: eliminar en 1999, en un periodo de 10 años después de su puesta en práctica, todas las tarifas arancelarias; adoptar criterios rigurosos acerca de las reglas de origen; ratificar el protocolo de 1965 sobre la industria automotriz (Auto-Pacto) que permitía el libre comercio de automóviles y autopartes entre las firmas productoras; sobre normas técnicas; sobre la eliminación parcial de subsidios a la agricultura; acerca de un régimen de consultas recíprocas; establecer mecanismos de consulta permanentes sobre el sector energético; apertura sobre compras gubernamentales; prestación de servicios, migración e inversiones; y solución de controversias. En el proceso de negociaciones el Departamento de Comercio de Estados Unidos estimó que el comercio entre Estados Unidos y Canadá aumentaría 25 mil millones de dólares en 5 años y se



crearían 14,000 nuevos empleos en el sector manufacturero estadounidense en maquinaria, textiles y vestidos, papel y, fabricación de muebles. Según el Economic Council of Canada con el Tratado de Libre Comercio se crearían 350 mil nuevos empleos en Canadá para 1995.(10)

Los resultados del Tratado de Libre Comercio a tres años de haberse puesto en práctica distan de ser los esperados por Canadá: en primer lugar, Canadá no logró un acceso seguro al mercado estadounidense, no fue exento de la aplicación de la Omnibus Trade and Competitiveness Act, y muchas prácticas proteccionistas cayeron dentro de la cláusula del abuelo, es decir, la legislación anterior a la puesta en vigor del tratado de libre comercio siguió prevaleciendo. Asimismo, tampoco se logró un avance sustancial en la apertura de compras gubernamentales. Además, una de las principales motivaciones para Canadá fue el aumentar la productividad al tener acceso a tecnologías más avanzadas que tampoco se logró. En esta integración, el papel de la empresa transnacional como Ricardo Grinspun(1991) señala es muy importante "las transnacionales están jugando un papel crucial en la reestructuración continental de la manufactura. Canadá se está moviendo a un nuevo equilibrio económico caracterizado por un nivel de industrialización más bajo..."(11) Según el mismo autor, existe en el mercado canadiense una mayor concentración de la industria nacional en manos de las grandes empresas

transnacionales estadounidenses lo que ha creado un aumento de la dependencia hacia Estados Unidos y ha restringido al gobierno canadiense la posibilidad de seguir políticas independientes en áreas estratégicas como la energía. "De acuerdo con Bruce Campbell, investigadores del Centro Canadiense de Alternativas Políticas, la fuerza de trabajo manufacturera en Canadá disminuyó en 20% -435,000 empleos- entre marzo de 1989 y marzo de 1991. Sesenta y cinco por ciento de los despidos en los últimos dos años se debieron a cierres de plantas, mientras que en 1982, en lo más alto de la depresión, menos de 25% del desempleo se debió a cierres de plantas. Importantes políticas ambientales, incluyendo programas de reforestación y un programa de monitoreo de pesca fueron eliminados después de que compañías estadounidenses las calificaron como barreras no arancelarias al comercio". (12) Emilio Caballero(1990), señala que en el "Coloquio México" Canadá celebrado en octubre de 1990 en la Ciudad de México, algunos especialistas canadienses mencionaron entre las desventajas del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, además de las señaladas anteriormente: una tendencia al desmantelamiento del seguro del desempleo y el abandono de los programas de salud, con el objeto de disminuir el costo asociado a la mano de obra y colocar a los exportadores canadienses en una mejor posición competitiva en el mercado estadounidense; el impedimento a la reducción cuantitativa de exportaciones e importaciones de energéticos a menos que

se reduzca la oferta interna de forma que la relación oferta interna/exportaciones continúe constante; el desestímulo a la nueva inversión, en tanto que lo que se da es la compra de compañías canadienses ya establecidas; la reducción del componente nacional para la fabricación de algunos productos; adicionalmente al perjuicio lógico de los productores en industrias anteriormente protegidas Canadá no pudo cerrar la brecha de competitividad con relación a Estados Unidos, en tanto que la transferencia de tecnología ha sido limitada.

Por lo anterior se concluye, que si bien es cierto Canadá gozó de ventajas con la firma del tratado de libre comercio como fueron, la creación de un mecanismo para la resolución de disputas comerciales entre los dos países, el aumento de las exportaciones canadienses a Estados Unidos, el asegurar a través de un tratado bilateral el acceso al mayor mercado mundial, los costos que ha tenido que pagar son elevados por lo que toca a programas sociales. La integración de México a la zona de libre comercio norteamericana ejercerá una presión adicional por lo que respecta al crecimiento salarial, ya que se usará la amenaza del movimiento hacia el sur de inversiones para detener la tasa de crecimiento salarial de los obreros, vulnerando así el poder de los sindicatos en Canadá y Estados Unidos.

**Notas:**

- (1) John Zysman, "U.S. Power, Trade, and Technology" International Affairs Vol. 67 #1, The Royal Institute of International Trade, GB Cambridge University Press, Enero, 1991 p.92
- (2) Ibidem p. 86
- (3) Economic Report of the President, Washington, febrero, 1991 p.362
- (4) Osvaldo Rosales, mimeo, 1990 p.102
- (5) Thorold Mansfield. "Coo-prosperity and Coo-security: Managing the Developed World" en International Affairs, Vol. 65 # 1, Winter/90 International Affairs Great Britain, 1989.p.2
- (6) THE WHITE HOUSE "National Security Strategy of The United States" Washington, Agosto 1991. p.19
- (7) Martin Wolf What We Need From The Uruguay Round? The World Today, New York, Marzo 1990 p.
- (8) Omnibus Trade and Competitiveness Act 102 Stat.1167, Public Law, 1988
- (9) The Draft-Final Act of the Uruguay Round p.2
- (10) Pedro Fernando Castro Martínez. "El Acuerdo de Libre Comercio Entre Estados Unidos y Canadá", Comercio Exterior Vol. 39 #4, México, abril 1989 p. 346.
- (11) Ricardo Grinspun "North American Free Trade Area: A Critical Economic Perspective" Canadian Centre for Policy Alternatives. York University, Ontario Septiembre 1991. p.8
- (12) John Gershman "Privileged Paradise: Free Trade in North America" Resist Newsletter #241, Somerville, Massachusetts, Diciembre, 1991

### CAPITULO III. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE LA ZONA NORTEAMERICANA EN LA PERSPECTIVA DE LA ECONOMIA ESTADOUNIDENSE.

En junio de 1990, los presidentes Bush y Salinas anunciaron la intención de entrar a la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y México, a éstas negociaciones se sumó Canadá, en septiembre de 1990, para crear la zona norteamericana de libre comercio. Desde entonces, bastante se ha escrito sobre el Acuerdo de Libre Comercio de la Zona Norteamericana y sus antecedentes, por este motivo en este capítulo me propongo enfocar las discusiones que se han dado sobre el Tratado en el Congreso estadounidense que no se han difundido mucho.

El Tratado de Libre Comercio de la Zona Norteamericana representa una de las medidas que Estados Unidos está tomando para redefinir el papel que jugará a nivel mundial en el próximo siglo. Estados Unidos apoya las negociaciones multilaterales en el seno del GATT, pero las negociaciones para crear esta zona de libre comercio, según lo menciona el *Reporte Económico del Presidente* de Febrero de 1992, constituye una de las políticas seguidas por Estados Unidos para alcanzar la liberalización comercial. Se reconoce que la no discriminación es la base GATT, sin embargo hay excepciones a la cláusula de la nación más favorecida. La primera permite a países industrializados

extender un tratamiento preferencial a las naciones menos desarrolladas y, la segunda permite la creación de áreas de libre comercio, a condición de que en la formación de estos bloques no resulten barreras más restrictivas para países ajenos al área y, que los aranceles sean sustancialmente eliminados del comercio entre la región. "La política estadounidense se guía primeramente por un énfasis en iniciativas multilaterales, pero ve un rol benéfico en iniciativas bilaterales y regionales que sean consistentes con el GATT... Iniciativas bilaterales pueden complementar iniciativas multilaterales, estimulando un comercio eficiente en la región y avanzar hacia la liberación comercial".(1) De esta forma, según el discurso oficial, Estados Unidos está adoptando una doble posición con el mismo propósito al apoyar las negociaciones multilaterales en el GATT, mientras explora en los acuerdos regionales la posibilidad de aliviar su comercio deficitario y redefinir, frente al siglo XXI, su papel en el mundo. En la 101 reunión del Comité de Asuntos Exteriores del Congreso, (junio 28 a sept 27/1990) el presidente de Estados Unidos presentó dos iniciativas: la propuesta para un Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos y, la "Iniciativa para las Américas", cuyo objetivo es crear una zona de libre comercio hemisférica que iría de Alaska a Punta del Fuego. En el contexto de la "Iniciativa para las Américas" la creación de la zona de libre comercio norteamericana es solo el primer paso en la integración hemisférica, según el discurso político de la Administración Bush.

Sin embargo, el fin de la Guerra Fría abre nuevos territorios a la inversión extranjera y Estados Unidos, como país líder, requiere tener una presencia en éstas regiones lo que ocasionará que se desplace capital estadounidense hacia esas regiones, lo que está de por medio es su liderazgo a nivel mundial. Esta situación se da en un contexto en que la economía estadounidense se encuentra atravesando por una recesión, después de el periodo de crecimiento prolongado de 1982 a 1990, por lo cual es de importancia estratégica para Estados Unidos el no abrir demasiados blancos, sino dirigir conciente y planeadamente su inversión con el objetivo permanecer como líder a nivel mundial. Es por ésto que la "Iniciativa de las Américas" no pasa de ser un discurso político, en el cual no se han contemplado las estrategias y alternativas de desarrollo de la región que tendrían que considerar, necesariamente, la problemática de la deuda. En el caso del Tratado de Libre Comercio de la Zona Norteamericana, se trata de pasar de una "integración silenciosa" con Estados Unidos que ha tenido lugar a través del tiempo, tanto por parte de Canadá como de México, a una alianza subordinada donde las decisiones de inversión y otras decisiones estratégicas que conciernen a México y Canadá, no serán tomadas exclusivamente en el ámbito nacional de ambos países. Aquí, el papel que están jugando las compañías transnacionales es muy importante "...la propuesta del Acuerdo de Libre Comercio de la Zona Norteamericana tiene sus orígenes en las decisiones de las

compañías transnacionales realizadas en respuesta a la cambiante situación de la economía política mundial...las actividades de las empresas transnacionales, particularmente las estadounidenses, están guiando y presionando fuerzas para la integración de éstas tres economías a través del acuerdo de libre comercio de la zona norteamericana".(2)

**EMPRESAS TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES.  
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.  
( Millones de dólares)**

INDUSTRIA	INVERSION EXTRANJERA DIR. de E.U. EN 1989	
	CANADA	MEXICO
PETROLEO	10.912	0.068
MANUFACTURAS	32.324	5.830
Alimentos	2.175	.466
Químicos	6.580	1.505
Metales	2.437	.269
Maquinaria	3.316	.321
Electron.	2.173	.451
Transp.	7.673	1.518
Otros Mfr.	7.970	1.308
VENTAS	3.917	.395
FINANZAS	11.680	.130
SERVICIOS	1.385	.138
OTROS	5.684	.510
<b>TOTAL</b>	<b>66.847</b>	<b>7.079</b>

Fuente:Lorraine Eden y Maureen Appel(1991) p.15

La lucha entre fuerzas antagónicas, se manifiesta en las discusiones realizadas en el Congreso de Estados Unidos acerca del Tratado de Libre Comercio. Como mencionamos



anteriormente, existen tres corrientes dentro de la política de comercio exterior de Estados Unidos, el multilateralismo alrededor de las negociaciones en el GATT, el unilateralismo proteccionista del Congreso y, el regionalismo intermedio. El anuncio del inicio de negociaciones para la creación de un mercado común norteamericano (en realidad solo una zona de libre comercio, donde los países participantes acuerdan, entre ellos, la disminución o eliminación de los aranceles y barreras a la importación y mantienen independiente su política comercial ante el resto del mundo) causó reacciones a favor y en contra en el Congreso, donde en acaloradas sesiones se han presentado los diferentes argumentos. En mayo de 1991, al solicitar la extensión del procedimiento de "vía rápida"(fast track) para continuar con las negociaciones en el GATT y la negociación del acuerdo de libre comercio de la zona norteamericana, la administración Bush, argumentó una serie de ventajas derivadas de la firma del tratado. Por una parte se reconoce la emergencia de bloques económicos a nivel mundial, por lo que la creación del mercado norteamericano seguiría esa tendencia; también se argumentó que el empleo en Estados Unidos aumentaría debido a un incremento en las exportaciones a México como consecuencia de la mayor apertura de un mercado potencial de 87 millones de habitantes, además la expansión y crecimiento de la industria maquiladora significaría un aumento de la demanda de insumos producidos en Estados Unidos y destinados a ella: el crecimiento del PNB y la reducción de los precios

al consumidor fueron otros beneficios que se apuntaron. Los estudios en que se basó esa argumentación y que muestran beneficios derivados de un tratado de libre comercio con México (J. Faux y W. Spriggs, 1991) son:

1) El estudio Clopper Almon-INFORUM-CIMAT, realizado en septiembre de 1990 y actualizado en enero de 1991, acerca de los efectos industriales del tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos.

2) El estudio Peat-Marwick encargado por el Consejo Estadounidense del Comité de Negocios México-Estados Unidos (U.S. Council Of the Mexico-US Business Committee) en febrero de 1991 y en el cual se analizaron 44 sectores de actividad empresarial tanto en Estados Unidos como en México.

3) El Reporte de La Comisión Internacional Comercial de Estados Unidos de febrero de 1991, que trata sobre el impacto esperado en Estados Unidos de un TLC con México.

El estudio Clopper Almon-INFORUM-CIMAT, según Faux y Spriggs(1991), predice que como resultado del TLC que el Producto Nacional Bruto (PNB) de Estados Unidos aumentará 1.7 mil millones de dólares (en dólares de 1977). Además, la considera un aumento de 64,200 empleos para el año 2000.

El estudio Peat-Marwick mostró que el impacto directo en la economía norteamericana a consecuencia de la remoción de las barreras comerciales es positivo pero pequeño debido a que la economía estadounidense es 25 veces mayor a la mexicana. Un punto muy importante que aborda el estudio es el referente a la inversión. Se señala que si México liberaliza su régimen de inversión, el estímulo a la misma será grande. El estudio proyecta un aumento de "una sola vez" en la inversión en México por 25 mil millones de dólares la mayor parte de la cual se debería a la repatriación de capitales mexicanos en el exterior. Por lo que respecta al aumento del PNB estadounidense como consecuencia del tratado éste sería de .04% según éste.

Por lo que respecta al estudio presentado por la USITC, se menciona la creencia general de que el TLC traerá beneficios, inespecificados, a la economía estadounidense, sin embargo, no cuantifica ni los beneficios ni los costos. No proporciona números de la posible pérdida o ganancia de empleos y sin embargo anota que los trabajadores descalificados de Estados Unidos, son los que sufrirán un ligero descenso en sus ingresos.

Estos estudios, según Faux (1991), no apoyan la aseveración de que el TLC creará empleos y promoverá el crecimiento del producto y el desarrollo en Estados Unidos debido a que ninguno de los estudios presentados considera

la preocupación de que el TLC genere incentivos para que las firmas estadounidenses trasladen su inversión y por lo tanto creen empleos en México, los reportes suponen que no habrá ese desplazamiento de inversiones, lo cual es no es realista tomando en consideración las expectativas; el modelo Peat-Marwick supone pleno empleo, por lo tanto no considera pérdidas de empleo; todos los estudios suponen que las firmas estadounidenses continuarán proveyendo insumos a la maquiladora y que habrá compras cero por parte de México a Japón, Europa, y a los países asiáticos; carecen también de una ecuación que permita el libre movimiento de la inversión.

Con la liberalización del comercio internacional que México realizó unilateralmente desde 1985, la tarifa máxima ha sido reducida de 100% a un 20%, la tarifa promedio disminuyó de 16.9% a una tasa de 8.2%; las cuotas de importación y las barreras no tarifarias fueron también reducidas sustancialmente. Como consecuencia de esa liberalización, se duplicó la exportación de productos estadounidenses a México que pasaron de 13 mil millones de dólares en 1985 a 28 mil millones en 1990 lo que representó un aumento de 400 mil empleos en Estados Unidos (USITC, 1990). Considerando éstas cifras, no es necesaria la firma de un TLC para que continúen aumentando las exportaciones estadounidenses a México. (Faux, 1991)

**COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS CON CANADA Y MEXICO**  
(Miles de Millones de Dólares)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Exps. a:							
CANADA	51,777	53,287	55,512	59,014	71,622	78,809	83,866
MEXICO	11,992	13,635	12,392	14,582	20,626	24,962	25,375
Import. de:							
CANADA	66,478	69,006	68,253	71,085	81,398	87,953	91,372
MEXICO	15,020	19,132	17,302	20,271	23,241	27,162	30,172
Saldo con:							
CAN(X-M)	-14,701	-15,719	-12,741	-11,271	-9,776	-9,144	-7,506
MEX(X-M)	-6,028	-5,497	-4,910	-5,689	-2,632	-2,180	-1,797
Tot. X+M							
X:CA+ME	63,769	66,922	67,904	74,396	92,250	103,791	112,241
M:CA+ME	84,498	88,130	85,555	91,356	104,658	115,115	121,544
Exp. %							
XCAN/tot	81.19	77.63	81.75	80.40	77.04	75.93	74.72
XMEK/tot	18.80	20.37	18.25	19.60	22.36	24.07	25.28
Imp %							
XCAN/tot	78.67	78.30	79.78	77.81	77.78	76.40	75.18
XMEK/tot	21.33	21.70	20.22	22.19	22.22	23.60	24.82

Fuente: Direction of Trade Statistics. FMI, Septiembre, 1991

Aunque Estados Unidos tuvo un comercio deficitario con México durante 1990 por casi 2 mil millones de dólares estimulado por la devaluación del peso y el aumento del programa de maquiladoras, la atracción de México para Estados Unidos no es su pequeño mercado interno, sino su fuerza de trabajo de casi 30 millones de trabajadores dispuestos a trabajar por salarios igual a la séptima parte del salario estadounidense en la industria y a la catorceava parte por lo que respecta a la maquiladora. Esto se ve con preocupación debido a que causará que los estándares de vida

para los trabajadores en los dos países, Canadá y Estados Unidos, disminuyan (Faux, 1991). Según el estudio presentado por el USITC, los trabajadores descalificados en Estados Unidos serían los más afectados por el TLC, "lo cual significa según las mismas cifras de la Comisión, que el 73% de la fuerza de trabajo estadounidense será afectada".(3) Lo básico de los argumentos en contra del TLC fueron presentados por Faux al Congreso estadounidense en un estudio según el cual las pérdidas potenciales para Estados Unidos rebazan los logros que se tendrían con la firma del mismo, dentro de los riesgos que se corren se encuentran:

1) Pérdidas substanciales de empleo para los trabajadores estadounidenses (consideradas en 550,000 debido a un traslado de inversión de EU a México), debido a que la capacidad de la economía mexicana para fabricar productos, ahora producidos en Estados Unidos, y exportarlos después es mayor que su capacidad para importar bienes estadounidenses.

2) Vulnerabilidad de las instituciones financieras estadounidenses a una crisis futura de México que pueda resultar en demandas para un soporte estadounidense a la economía mexicana. Un TLC animará a instituciones financieras estadounidenses a comprar activos mexicanos, de forma tal que sus hojas de balance serían vulnerables a cualquier inestabilidad económica o política en México, como podría ser una drástica devaluación del peso.

3) El reporte más optimista citado por el presidente Bush en su intervención de mayo de 1991 en el Congreso, según Faux, muestra una ganancia de 64,000 empleos en diez

años, con el supuesto de que no habrá transferencia de inversiones de Estados Unidos a México.

4) Es un error comparar el TLC con México a la entrada de España y Portugal a la CEE. Las diferencias salariales entre México y Estados Unidos son mayores, su población es mayor y la CEE consideró programas de subsidios y seguridad netos que son desconocidos en los Estados Unidos.

5) El impacto a largo plazo en la economía estadounidense, será animar a los productores a buscar soluciones a la competencia internacional basadas en los bajos salarios en lugar de invertir en mejoras de productividad e innovación tecnológica.

6) El problema principal de México no es el comercio, sino la deuda. La propuesta de la administración [Bush] es un esfuerzo para que los trabajadores estadounidenses paguen con su trabajo e ingresos los créditos malos otorgados a México por los bancos del primer mundo y los banqueros internacionales.

7) La crisis económica de México no se va a resolver por un TLC. El país es vulnerable a pequeños aumentos en las tasas de interés y a disminuciones en el precio del petróleo.

8) La cooperación económica y la integración norteamericana valen la pena, pero se necesita una reflexión más amplia y cuidadosa en un marco que debe incluir: una disminución de la deuda para México, un plan para revertir la fuga de capitales de México, la armonización de prácticas de protección laborales y ambientales, la liberalización política en México y, políticas que aseguren la exitosa

adaptación de los trabajadores, industrias y comunidades estadounidenses.

La creación de un mercado común norteamericano, que incluyera a México y Canadá, ya había sido expresada desde el primer periodo de la administración Regan, por lo que la inclusión de Canadá en las negociaciones entre México y Estados Unidos no fue sorpresa. La visión canadiense del libre comercio presentada al Congreso de Estados Unidos por el Honorable Dave Barret, de Canadá, fué que el tratado entre Canadá y Estados Unidos ha sido infortunado, en tanto que una cantidad importante de inversión se trasladó al país cuyos costos de factores son menores, en éste caso a E.U.. La experiencia de Canadá fue que a pesar de que en las negociaciones del Tratado EU-Canadá se habló de la creación de 250,000 nuevos empleos, en realidad lo que ha experimentado es una pérdida de 315,000 empleos en el sector manufacturero desde 1989, lo que representa que uno de seis trabajos en la industria se han perdido y la mitad de ellos, según lo manifestado por la Canadian Manufacturers Association no regresará. Aunque es difícil separar la pérdida de empleos a causa del libre comercio y de la recesión (Canadá atravieza ahora por una recesión) el hecho de que la disminución en el empleo de 1981 a 1988 fue solo de 1% es preocupante y da idea del peligro que entraña el libre comercio para los canadienses.



"...El Congreso está profundamente preocupado por la pérdida de empleos manufactureros y la sustitución de empleo en servicios de bajos salarios. Una cita reciente en el National Journal acerca de un estudio no publicado del Departamento de Comercio de Estados Unidos acerca de el TLC norteamericano, menciona pérdidas potenciales de empleo de más del 40% en autopartes, acero, zapatos, y textiles, esto puede profundizar aún más su preocupación".(4)

La experiencia negativa del libre comercio para Canadá ha incluido desempleo, la disminución en el gasto en servicios sociales y municipales a causa de la disminución en la recaudación de impuestos, presión a los trabajadores para hacer concesiones por lo que respecta a salarios y prestaciones para retener la inversión, que pone en riesgo derechos duramente logrados en seguridad, salud, sociales y ambientales. La inversión que salió de Canadá se localizó en EU y en la zona maquiladora mexicana de bajos salarios. El número exacto de firmas canadienses localizadas en la zona maquiladora no se conoce, aunque se estima en poco más de diez para diciembre de 1990, siendo la mayor parte de ellas fabricantes de autopartes. El programa de maquiladoras representa una preocupación para los trabajadores estadounidenses y canadienses. Desde 1982, el empleo en la industria maquiladora ha aumentado en 226,000, pero los salarios se han deprimido, y el gasto asociado a protección social y ambiental, educacionales, y habitacionales, es

reducido. "Las maquiladoras han contribuido poco o nada al avance de la industrialización mexicana, al crecimiento económico o a su competitividad internacional".(5) Lo preocupante estriba en que con la tendencia a que exista una nivelación de condiciones con la regionalización, no sea un aumento en las condiciones de vida de los trabajadores mexicanos, sino una disminución del nivel de vida para los trabajadores estadounidenses y canadienses lo que se produzca.

#### DISMINUCION DEL SALARIO MINIMO EN MEXICO

AÑO	SALARIO-MINIMO SEMANAL.pesos	PESO-DOLAR EQUIVALENC.	SALARIO/HR. MINIMO(dls.)
1980	197.70	22.97	1.26
1981	257.30	24.52	1.53
1982	412.00	56.40	1.07
1983	606.70	102.10	0.74
1984	935.70	167.80	0.81
1985	1,456.70	256.90	0.83
1986	2,406.50	611.80	0.57
1987	5,410.90	1,378.00	0.57
1988	10,150.80	2,273.00	0.65
1989	11,439.90	2,461.00	0.68
1990	11,894.00	2,920.00	0.59

FUENTE: CEPAL, en AFL-CIO (1991)

Sin embargo, la oposición más significativa al tratado proviene de organizaciones sindicales integradas en la AFL-CIO (American Federation of Labor and Congress of Industrial Organization) señalando que tal como fue planteado, el TLC sería un desastre económico y social para los trabajadores estadounidenses y sus comunidades. "La economía

internacional ha tenido un profundo y negativo efecto sobre los trabajadores estadounidenses en los diez últimos años. El cambio imprecendente de los patrones comerciales ha costado a la economía cientos de miles de empleos, contribuyendo a la disminución del ingreso real y han tornado a Estados Unidos en la nación deudora más grande del mundo". (6)

Los argumentos esgrimidos en contra del Tratado por la AFL-CIO incluyen: la posible transferencia de inversiones a México por parte de compañías que esperaran sacar provecho de la pobreza de los trabajadores mexicanos y de la ausencia de regulaciones efectivas sobre la conducta corporativa; las negociaciones tocarán comercio y liberalización de capitales que ignoran la dimensión social del comercio y la producción; los salarios bajos en México que invitan a una dura lucha para mantener estándares de salarios para los trabajadores estadounidenses. Opositores al Tratado de Libre Comercio señalan que un acuerdo de libre comercio cambiaría la economía del continente de forma que daría grandes ventajas a los inversionistas a costa de los trabajadores norteamericanos (canadienses, mexicanos y estadounidenses).

"Bajos salarios en México no pueden ser un rasgo permanente de las relaciones económicas norteamericanas. Esa ventaja comparativa es demasiado costosa para todos los involucrados, demasiado humillante y poco productiva para la

dignidad mexicana y el desarrollo económico; demasiado costosa en empleos y seguridad social para los trabajadores estadounidenses y canadienses; demasiado destructiva para nuestro medio ambiente y civilización común". (7)

El tratado de libre comercio de la zona norteamericana va más allá de un acuerdo económico. El futuro de la zona está en juego y, la amenaza al liderazgo mundial de Estados Unidos, ocasiona que éste país tenga que pelear más duramente para conservar su liderazgo. Para Estados Unidos los atractivos de la firma del tratado, no todos ellos explícitos, serían;

1) Fortalecer la integración subordinada de Canadá y México a la economía estadounidense, donde Estados Unidos sería el eje y México y Canadá las ruedas.

2) Con la formación del mercomún norteamericano se pretende crear una contraparte simbólica a la Comunidad Económica Europea y crear presión para lograr la apertura del comercio internacional en las negociaciones del GATT.

3) Estados Unidos, después del conflicto en el Golfo Pérsico, está consciente de la importancia de asegurarse el abastecimiento de energéticos, y México es su cuarta fuente abastecedora a nivel mundial. Canadá tuvo que ceder en cuanto a la implantación del Programa Nacional de Energía

cuando se firmo el Tratado E.U.-Canadá, México también cederá a presiones estadounidenses y canadienses acomodándolas a la limitante constitucional mexicana.

4) Se estima que en 20 años habrá una escasez de mano de obra, por lo que la reserva de fuerza de trabajo estaría asegurada "...en el contexto del mercomún norteamericano el papel de México es sencillo: abastecer de mano de obra abundante, joven, desorganizada y barata para combinarse con la tecnología y el capital...norteamericano. En el contexto de la economía continental...sería ayudar a deprimir los niveles de vida de los trabajadores canadienses y norteamericanos". (8)

5) El atractivo de conseguir un factor abundante, la mano de obra, y barato, a una séptima parte del salario pagado en Estados Unidos, que se combinaría con el capital de las multinacionales y abatiría costos.

6) Ante la amenaza del desplazamiento de las inversiones hacia el sur, en busca de mano de obra barata, el debilitar el poder negociador de los sindicatos, disminuir la tasa de crecimiento de los salarios, continuar con la política de reducciones en gasto social, de salud y educación, en fin polarizar más la economía aumentando el grado de monopolio, en sentido kaleckiano, con el fin de recomponer la competitividad de la industria estadounidense.

7) Disminuir el flujo de inmigración ilegal a Estados Unidos, en tanto que aumentaría la retención de la mano de obra en México, por una elevación del empleo. Aunque como señala Lee Price, economista del Comité Económico del Congreso Estadounidense, es poco probable que el flujo de inmigración ilegal se detenga en tanto que la inmigración se ha caracterizado por una corriente de trabajadores rurales a las ciudades y después a Estados Unidos, un patrón que en su opinión no será revertido por el tratado (IMF Survey, April 15, p.124).

8) A través de la firma del tratado, se está creando un modelo de negociación por lo que respecta a los nuevos temas en el comercio internacional en inversión, servicios y propiedad intelectual.

9) La firma del tratado fortalecería políticamente al partido en el poder en México eso significaría la continuidad de las relaciones "armoniosas" entre México y Estados Unidos, garantizaría el pasar de una integración silenciosa, que se continuará realizando con o sin Tratado, a una asociación subordinada.

10) La firma del tratado al dar carácter de ley al mismo, "...de acuerdo con la Constitución mexicana, un tratado internacional, ejecutado por el Presidente de

México, ratificado por el Senado, y apegado a la Constitución, tiene carácter de ley suprema en México, teniendo la misma fuerza y efecto que las leyes federales mexicanas..." (9) daría continuidad a los cambios neoliberales realizados en la legislación mexicana y que significan un desmantelamiento del estado emanado de la Revolución Mexicana. "La importancia del Tratado de Libre Comercio de la Zona Norteamericana no es que se eliminarán las barreras comerciales entre Estados Unidos, Canadá y México... Lo que es nuevo del Tratado es que se codificarán los cambios que han abierto la economía mexicana a la inversión extranjera y, mejorarán la habilidad de las corporaciones transnacionales de sacar provecho de la abundancia de mano de obra mexicana..." (10) Por parte de Estados Unidos éste tratado estará regido por la cláusula del abuelo, por lo que a pesar del Tratado, México será siendo afectado por una de las legislaciones más proteccionistas que existen en la actualidad.

11) La disminución de barreras y aranceles al comercio exterior que incrementarían las exportaciones a México, aunque como ya se señaló este efecto es reducido, ya se realiza a raíz del proceso de apertura unilateral de México, el mercado interno mexicano no tiene significancia en la exportación estadounidense, además el hecho de que el ciclo del capital no se realiza completamente en el interior del país, sino que por el proceso de maquiladora, solo una parte

del valor agregado generado permanece en el país limita la posibilidad de un aumento substancial de las exportaciones finales de Estados Unidos a México. Esto no descarta que aumente la exportación a México de insumos para las maquiladoras y salgan posteriormente incluidos en exportaciones mexicanas a Estados Unidos.

Las negociaciones para firmar el Tratado de Libre Comercio de la Zona Norteamericana como el mayor y más grande mercado comercial en el mundo, que aglutinará 360 millones de personas y con una producción anual estimada en 6 billones de dólares anuales, refleja la lucha y cohabitación del regionalismo con el multilateralismo en el comercio internacional mundial. Esta asociación es económica y políticamente vital para el partido gobernante en México, pero no lo es para Estados Unidos. Esto se comprueba si analizamos el peso económico específico de cada uno de los participantes negociadores del Tratado.

México es el tercer socio comercial de Estados Unidos, después de Canadá y Japón, ocupa sin embargo un lejano tercer lugar, ya que su comercio con Estados Unidos equivale a una cuarta parte del realizado por Canadá con Estados Unidos. La participación de México en el Producto Nacional Bruto generado por la región es de sólo 3.15%, Canadá participa relativamente con el 8.66% y el 88.18%, es decir casi el 90% del producto generado por la región corresponde



a Estados Unidos. Por otra parte el nivel de consumo que tienen los 87 millones de mexicanos, que representan el 24% de la población que conformaría la zona de libre comercio norteamericana, es bajo, con 2,165 dólares per cápita al año, y dos y medio millones de personas viviendo en niveles de pobreza. Además como ya se señaló el 36% del comercio de la región corresponde al comercio intra-regional, es decir, 63% del comercio de la región va hacia otros países, principalmente a los industrializados de Europa y a Japón.

**INDICADORES ECONOMICOS Y SOCIALES BASICOS MEX-CAN-E.U.**

	E.U.	CANADA	MEXICO
POBLACION/ 1990 (1,000)	250,410	26,538	87,870
PNB/1989 (Miles-de Millones-dls)	5,233	514	187
PNB per cápita 1989 (dólares)	21,082	19,600	2,165
Tasa de desempleo 1989.	10	7	33
Salario Promedio 1988 dls/hr. (manufactura)	13.85	13.53	1.22

Fuente: Statistic Abstracts of the U.S., US Department of Commerce, 1990; AFL-CIO(1991)

Con la presión en contra del TLC existente en el Congreso, la situación recesiva de la economía estadounidense que aumenta los temores de la población a que

el desempleo de casi 8% que experimenta Estados Unidos aumente como consecuencia de la firma del TLC, y el ser un año de elecciones, es difícil que la Administración Bush se arriesgue a aprobar un proyecto que pueda significarle pérdida de votos en las urnas. La presión para firmarlo, como consecuencia de los intereses de las compañías transnacionales, del cabildeo por parte de México, de la importancia estratégica a largo plazo que tiene el mercomún norteamericano para Estados Unidos, es importante, pero no económica y políticamente urgente como lo es para México. El proceso de integración silenciosa de la economía mexicana a Estados Unidos se ha acelerado en los últimos años y todo parece indicar que esa tendencia continuará con o sin tratado.

Notas:

- (1) Economic Report of The President, Washington, febrero 1992. p.210
- (2) AFL-CIO, "Exploiting Both Sides: U.S.-México Free Trade", Washington, Febrero 1991.p.1
- (3) Economic Impact on Mexico Free Trade Agreement: Hearing before the Task Force on Economic Policy, Protections and Revenues of the Committee on the Budget House of Representatives (102 Congress, First Session) May 14, 1991.  
- Jeff Faux y William Spriggs "Empleos Estadounidenses y la Propuesta Comercial con México", Mayo 1991. Jeff Faux y Richard Rothestein, " Vía Rapida, Inseguridad Rápida. Las Consecuencias Económicas del Tratado Comercial con México Propuesto por la Administración", Abril 1991; Intervención de Dave Barret y, de William J. Cunninham(representante legislativo de la AFL-CIO)p.75
- (4) Dave Barret, idem p.151-152
- (5) Joseph Grunwald, citado en Cunninham, idem p.186
- (6)AFL-CIO, "Exploiting Both Sides: U.S.-México Free Trade", Washington, Febrero 1991 p.1
- (7) Silva Herzog y Carlos Fuentes citado en AFL-CIO ibidem p.2
- (8)ALVAREZ B., Alejandro "La Competencia Internacional y la Relación México Japón" Revista Economía # 6-7, Universidad de Sonora , Octubre 1990 p.107
- (9) USITC ( U.S. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION) "Review of Trade and Investment Liberalization Measures By Mexico, and Prospects for Future U.S.-Mexican Relations: Phase II: Summary of Views on Prospects For Future U.S. Mexican-Relations, October 1990", Washington p.1-1
- (10)John Gershman "Privileged Paradise: Free Trade in North America", Resist Newsletter #241, Somerville, Massachussets, diciembre, 1991, p.2

## CONCLUSIONES

El debilitamiento del orden hegemónico internacional, patente desde la década de los setenta, ha dado lugar a transformaciones estructurales de los países que afectan la forma en que la producción tiene lugar. La economía nacional se encuentra ligada al mercado mundial y la producción tiene lugar a través de una relación de poder determinada por el papel que el país desempeña en la división internacional del trabajo. En éste proceso, la política da forma a las relaciones económicas internacionales y las estructuras y cambios económicos moldean las fuerzas políticas, de tal forma que existe una retroalimentación entre la economía y la política, donde la producción genera la posibilidad de ejercer poder y, el poder determina la forma en que la producción se realiza. Las relaciones económicas y políticas entre los países enfrentan en la actualidad un proceso contradictorio entre la regionalización de los mercados y la globalización de la producción, el comercio y los movimientos de capital. Esta confrontación se encuentra relacionada con el desarrollo y la lucha del capitalismo como modo dominante de producción y refleja la reordenación del sistema económico internacional que está teniendo en la actualidad y que continuará en los próximos años.

El mundo se está moviendo hacia formas agresivas de comercio, en las que cuenta más el poder negociador que la

ortodoxia teórica que señala reglas de conducta liberal. El regionalismo se opone al multilateralismo y la forma brutal de competencia se manifiesta, paradójicamente, en marcadas presiones proteccionistas por parte de los países más desarrollados de la economía mundial. En este contexto, la posición líder de Estados Unidos, que ve en la regionalización de los mercados una alternativa para combatir su déficit en balanza comercial, juega también un papel importante.

Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos que emergió como la potencia hegemónica, militar, económica y políticamente más poderosa tuvo un papel determinante en la conformación del orden económico internacional de la posguerra e influyó poderosamente en las instituciones de regulación internacional surgidas de los Acuerdos de Bretton Woods. Estas instituciones fueron diseñadas para promover un orden económico liberal. En materia de comercio internacional, los países acordaron -en 1948- suscribir un Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) teniendo al liberalismo como marco de referencia y subrayando la importancia del libre comercio y de la especialización de los países, de acuerdo con sus ventajas comparativas, para promover la prosperidad y la paz.

La cláusula de la nación más favorecida constituyó el principio fundamental para la implantación del libre

comercio, que fué consignada en el artículo I del GATT, y los aranceles la medida de protección comercial permitida. Sin embargo, desde la creación del GATT quedaron importantes lagunas en su articulado que han dado lugar a conflictos y desacuerdos entre los países conforme ha transcurrido el tiempo. La década de 1970 vió aparecer el "nuevo proteccionismo" donde no fueron los aranceles, sino las barreras comerciales no arancelarias surgidas de la cláusula de escape contenida en el artículo XIX del GATT el distintivo de la época. La restricción voluntaria de las exportaciones, la legislación y las prácticas antidumping, la selectividad en las compras gubernamentales, la discrecionalidad en la clasificación y valuación aduanal, las medidas sanitarias y fito-sanitarias, consideradas como medidas de "área gris", proliferaron. El proteccionismo se convirtió una característica de esa década y el GATT se vió incapaz de detener las crecientes corrientes de comercio que se realizaban al amparo de términos especiales.

Históricamente, las doctrinas a favor de una mayor libertad de comercio han tenido lugar cuando el país económicamente dominante enfrenta rigideces, restricciones y monopolios al comercio exterior que representan obstáculos al crecimiento de su economía que desea eliminar. El proteccionismo ha surgido cuando la posición hegemónica del país se deteriora. La pérdida de la hegemonía estadounidense patente desde los setenta contribuyó al

surgimiento del nuevo proteccionismo. La declinación económica relativa de Estados Unidos provocó el surgimiento de presiones proteccionistas al interior de su economía, los sindicatos pasaron de estar a favor del libre comercio a ejercer presión sobre los legisladores en el Congreso de Estados Unidos en busca de protección sectorial, del establecimiento de cuotas de exportación, así como de la negociación de acuerdos bilaterales de comercio, éstos últimos congruentes con el artículo XXIV del GATT.

A pesar de haber perdido su hegemonía, Estados Unidos aún conserva un papel central en la determinación de la economía y la política mundiales. Su posición líder en el GATT le ha permitido lanzar importantes iniciativas de comercio, una de ellas es la Ronda Uruguay del GATT. La Ronda Uruguay tiene dos objetivos fundamentales: eliminar las presiones proteccionistas que erosionan la base del sistema comercial multilateral y actualizar el GATT extendiendo sus reglas para cubrir áreas importantes del comercio internacional no sujetas a las provisiones actuales del GATT. La complejidad de la Ronda Uruguay y la poca flexibilidad mostrada en la negociación, como es la renuencia de la Comunidad Económica Europea para abandonar la política agrícola común y el uso de la sección Super 301 de la legislación comercial estadounidense, además de las dificultades que entraña la incorporación de nuevos temas de negociación, el aumento del proteccionismo (50% del comercio

mundial de mercancías se realiza bajo términos especiales fuera de la regulación del GATT) y la proliferación de acuerdos bilaterales y regionales ocasionan trabas en la marcha de las negociaciones. En la actualidad y con la fecha de conclusión de negociaciones completamente rebasada, fue programada para concluir en 1990, la Ronda Uruguay es el punto focal de la política mundial de comercio internacional cuyo resultado determinará el futuro del comercio.

La ausencia de un GATT fuerte podría llevar a la sustitución del sistema multilateral por los bloques regionales comerciales, de hecho tres bolques regionales están emergiendo: el norteamericano teniendo como eje a Estados Unidos, el asiático alrededor de Japón y el europeo centrado en la Comunidad Económica Europea. Sin embargo, el fortalecimiento del GATT y la credibilidad del sistema multilateral implican para Estados Unidos la posibilidad de garantizar la ampliación del comercio internacional y, el acceso irrestricto a los mercados que necesita para revertir el alto déficit de su balanza comercial la cual se deteriora desde 1971 y a un ritmo explosivo en la década de 1980.

La crisis del GATT y su incapacidad para frenar el creciente proteccionismo mundial, está ligado a la pérdida de la hegemonía estadounidense que se manifiesta en las siguientes tendencias de la economía mundial:



- disminución de su poderío económico estructural,
- disminución de la presencia estadounidense en el mundo,
- disminución del dólar como moneda mundial,
- pérdida del poder determinar unilateralmente las reglas del juego, el reordenamiento y la regulación de la economía mundial,
- incapacidad de financiar la recuperación de la economía internacional y dificultades para lograr la propia.

Estas tendencias que reflejan:

- el agudo deterioro en términos relativos de la posición competitiva de Estados Unidos frente a Europa y Japón;

- la creciente transnacionalización del mercado estadounidense, el cual se ha vuelto un importador neto de capitales, y la disminución de la inversión estadounidense en el extranjero con relación al aumento relativo de la inversión extranjera de otros países;

- la disminución del papel del dólar como moneda mundial, que ocurre a pesar de que el sistema económico internacional se encuentra organizado aún alrededor del dólar y de las instituciones internacionales dominadas por Estados Unidos;

- en el debilitamiento política de Estados Unidos en el ámbito mundial a consecuencia de sus dificultades

económicas, que lo obligan a negociar y no imponer ya unilateralmente las reglas del juego internacional. Aquí el hecho de que Estados Unidos sea la potencia militar a nivel mundial, no garantiza ya la posibilidad de imponer decisiones que tienen un efecto mundial.

Con éste panorama Estados Unidos no puede operar ya de manera satisfactoria con las reglas del juego impuestas en Bretton Woods, un ejemplo de ésto es la actuación de Estados Unidos en el GATT, donde no se apega ya a los lineamientos liberalistas de comercio. Por lo que respecta a la política comercial que sigue Estados Unidos en ésta década presenta tres modalidades:

1) El multilateralismo apegado a una ortodoxia liberal que apoya las bondades de las ventajas comparativas y del libre comercio.

2) El unilateralismo proteccionista reflejado en la postura del Congreso estadounidense.

3) El proteccionismo intermedio, con la negociación de acuerdos regionales y bilaterales de comercio.

A partir de 1971, en que Estados Unidos empezó a experimentar un déficit comercial persistente y creciente, surgieron presiones proteccionistas que se reflejaron en la

Ley Comercial de 1974. Esta Ley tuvo dos objetivos primordiales: aumentar la credibilidad negociadora del ejecutivo e imponer un mayor control del Congreso sobre la discrecionalidad del ejecutivo en la política comercial. A pesar de los controles legislativos y no legislativos impuestos a las importaciones, el déficit comercial se fue agudizando con la adicción del mercado estadounidense a las importaciones japoneses (básicamente). Así, el deterioro en balanza comercial pasó de un déficit de 25.5 mil millones de dólares en 1980 a un saldo negativo de 159.5 mil millones de dólares en 1987. Esto llevó al Congreso a asumir un papel más activo en la política comercial. En 1988 se puso en vigor la Omnibus Trade and Competitiveness Act (OTCA), la cual está considerada como la legislación más proteccionista de la posguerra en Estados Unidos. Los objetivos de la OTCA fueron:

- limitar el poder presidencial para que se tomen medidas punitivas en casos de comercio injusto,
- alentar la exportación de bienes de alta tecnología,
- ampliar el significado de lo que debe considerarse como comercio injusto e inequitativo,
- ordenar al gobierno aumentar sus esfuerzos para elevar las exportaciones.

La legislación estadounidense es altamente proteccionista y la discrecionalidad en su aplicación constituye un obstáculo importante de acceso al mercado mundial más grande. Es importante señalar en particular la sección llamada "Super 301", relativa a los derechos de Estados Unidos dentro de los acuerdos de comercio y la respuesta a prácticas de comercio de otros países, que establece sanciones a prácticas desleales de comercio. Esta sección ha sido duramente atacada por los representantes en el GATT de la Comunidad Económica Europea, que han señalado que un exitosa Ronda Uruguay sólo puede concluir con la limitación o cancelación de su uso.

Paralelo a las negociaciones en el GATT, Estados Unidos ha explorado también en los acuerdos bilaterales y regionales de comercio una vía para mejorar su competitividad a nivel mundial y revertir su balanza comercial adversa. El Acuerdo de Libre Comercio de la Zona Norteamericana surge en ese contexto y representa también una de las medidas que Estados Unidos está tomando para redefinir el papel que jugará a nivel mundial frente al siglo XXI. El Tratado de Libre Comercio de la Zona Norteamericana aparece como el primer paso a la integración hemisférica planteada en la "Iniciativa de las Américas" presentada durante 1991 al Congreso estadounidense por el presidente Bush. Esta "Iniciativa de las Américas"

representa un discurso político en el cuál no se encuentran contempladas las estrategias y alternativas de desarrollo de la región latinoamericana, por lo cual es poco probable que a corto plazo se ponga en práctica, además también incide el hecho de que por los cambios experimentados por Europa del Este y Rusia se abren espacios a la inversión extranjera, al que Estados Unidos está experimentando una escasez de capitales y que es de vital importancia mantener su posición líder en el mercado mundial. En el caso del Tratado de Libre Comercio de la Zona Norteamericana, se trata de pasar de una integración silenciosa por parte de Canadá y México, a una alianza subordinada, donde las decisiones de inversión y otras decisiones estratégicas que conciernen a México y Canadá no serán tomadas ya en el ámbito nacional. En esta integración, el papel de las empresas transnacionales - particularmente de las estadounidenses- está jugando un importante papel. La zona de libre comercio norteamericana constituirá el mayor mercado mundial, con una producción aproximada de 6 billones de dólares anuales y aglutinará 360 millones de personas. En la 31 Conferencia Interparlamentaria México-Estados Unidos (mayo de 1991), se mencionó que los objetivos de Estados Unidos para la creación de éste mercado eran:

- 1) el eliminar todos los aranceles al comercio internacional entre los países de la región. En el acuerdo

entre Estados Unidos y Canadá, se señalaron 10 años, y éste es el modelo para la negociación trilateral,

2) disminuir todo lo que sea posible las barreras no arancelarias al comercio,

3) asegurar un clima de apertura para las inversiones. Estados Unidos es la fuente del 65% de la inversión extranjera en México, este porcentaje representa 25 mil millones de dólares,

4) asegurar una protección completa a los derechos de propiedad intelectual.

En esa oportunidad se mencionó la importancia histórica del acuerdo que proporcionaría ímpetus políticos y económicos para la resolución de los problemas de la zona norteamericana.

La discusión en el Congreso del acuerdo de libre comercio ha sido difícil. Durante las sesiones las presiones proteccionistas han aflorado, más aún si consideramos que desde 1990 la economía estadounidense está en recesión. El aspecto político también ha jugado un papel importantísimo, alentando la creación de la zona norteamericana de libre comercio con el abierto apoyo del presidente de Estados Unidos y, retrasándola con la presión

de las organizaciones obreras agrupadas alrededor de la AFL-CIO y, el hecho que se está en un año de elecciones y que la administración Bush no se arriesgará a perder votos por el temor que existe por parte de la población estadounidense que el tratado pueda significar un desplazamiento de inversiones hacia México y agudice el desempleo que actualmente enfrenta la economía estadounidense.

El tratado de libre comercio de la zona norteamericana va más allá de un acuerdo económico. El futuro de la zona está en juego y, la amenaza al liderazgo mundial de Estados Unidos, ocasiona que éste país tenga que pelear más duramente para conservar su liderazgo. Para Estados Unidos los atractivos de la firma del tratado, no todos ellos explícitos, serían;

1) Fortalecer la integración subordinada de Canadá y México a la economía estadounidense, donde Estados Unidos sería el eje y México y Canadá las ruedas.

2) Con la formación del mercomún norteamericano se pretende crear una contraparte simbólica a la Comunidad Económica Europea y crear presión para lograr la apertura del comercio internacional en las negociaciones del GATT.

3) Estados Unidos, después del conflicto en el Golfo Pérsico, está conciente de la importancia de asegurarse el

abastecimiento de energéticos, y México es su cuarta fuente abastecedora a nivel mundial.

4) Se estima que en 20 años habrá una escasez de mano de obra en Estados Unidos, por lo que con el tratado la reserva de fuerza de trabajo estaría asegurada.

5) El atractivo de conseguir un fuerza de trabajo abundante y barata que se combinaría con el capital de las multinacionales y abatiría costos.

6) Ante la amenaza del desplazamiento de las inversiones hacia el sur, en busca de mano de obra barata, el debilitar el poder negociador de los sindicatos, disminuir la tasa de crecimiento de los salarios, continuar con la política de reducciones en gasto social, de salud y educación, con el fin de recomponer la competitividad de la industria estadounidense.

7) Disminuir el flujo de inmigración ilegal a Estados Unidos, en tanto que aumentaría la retención de la mano de obra en México, por una elevación del empleo.

8) A través de la firma del tratado, se está creando un modelo de negociación por lo que respecta a los nuevos temas en el comercio internacional en inversión, servicios y propiedad intelectual.



9) La firma del tratado fortalecería políticamente al partido en el poder en México eso significaría la continuidad de las relaciones "armoniosas" entre México y Estados Unidos.

10) La firma del tratado al dar carácter de ley al mismo, daría continuidad a los cambios neoliberales realizados en la legislación mexicana y que significan un desmantelamiento del estado emanado de la Revolución Mexicana.

11) La disminución de barreras y aranceles al comercio exterior que incrementarían las exportaciones a México.

Las negociaciones para firmar el Tratado de Libre Comercio de la Zona Norteamericana como el mayor y más grande mercado comercial en el mundo, que aglutinará 360 millones de personas y con una producción anual estimada en 6 billones de dólares anuales, refleja la lucha y cohabitación del regionalismo con el multilateralismo en el comercio internacional mundial. Esta asociación es económica y políticamente vital para el partido gobernante en México, pero no lo es para Estados Unidos. México es el tercer socio comercial de Estados Unidos, después de Canadá y Japón, ocupa sin embargo un lejano tercer lugar, ya que su comercio con Estados Unidos equivale a una cuarta parte del realizado por Canadá con Estados Unidos. La participación de

México en el Producto Nacional Bruto generado por la región es de sólo 3.15%, Canadá participa relativamente con el 5.66% y el 88.19%, es decir casi el 90% del producto generado por la región corresponde a Estados Unidos. Por otra parte el nivel de consumo que tienen los 87 millones de mexicanos, que representan el 24% de la población que conformaría la zona de libre comercio norteamericana, es bajo, con 2,165 dólares per cápita al año, y dos y medio millones de personas viviendo en niveles de pobreza. Es decir, el producto per cápita en México (datos de 1989) es diez veces menor al de Estados Unidos y representa el 11% de el producto per cápita de Canadá. El comercio de Estados Unidos con México representa el 6-7% de las exportaciones e importaciones totales realizadas por Estados Unidos, mientras que México destina el 75% de sus importaciones y exportaciones a su vecino del norte. Además como ya se señaló el 36% del comercio de la región corresponde al comercio intra-regional, el mayor mercado para las exportaciones de Canadá y México es Estados Unidos, por lo que el porcentaje restante de 63% del comercio de la región que va a otros países, principalmente a los industrializados de Europa y a Japón, corresponde en su mayoría al comercio de Estados Unidos.

## B I B L I O G R A F I A

- AFL-CIO "Exploiting Both Sides: United States-Mexico Free Trade", AFL-CIO February 1991
- AFL-CIO "No Fast Track. Fair Trade (Full Debate). U.S.-Mexico Free Trade Negotiations Talking Points" Washington, Enero, 1991
- ALVAREZ B., Alejandro "La Competencia Internacional y la Relación México Japón" Revista Economía # 6-7, Universidad de Sonora , Octubre 1990 (p.103-132)
- BAKER, George "Mexican Labor is not Cheap" Mimeo 1991
- BALASSA, Bela "Changing Patterns in Foreign Trade and Payments" W.W. Norton and Co. Inc. 1978
- BERGSTEN, Fred "America in the World Economy. A Strategy for the 1990's" Washington, Ed. Institute for International Economics, 1988
- BHAGWATI, Jagdish N., "Political Economy and International Economics", Ed. Douglas A. Irvine, MIT Press, Cambridge, Mass, 1991
- CABALLERO Urdiales, Emilio, "El Tratado de Libre Comercio. México, Estados Unidos, Canadá. Beneficios y Desventajas", Ed. UNAM-Diana, México, 1991.
- COX, Robert W. "Production, Power, and World Order. Social Forces in the Making of History" N.Y. Columbia University Press, 1987
- DIEBOLD, William Bilateralism, Multilateralism and Canada in the U.S. Trade Policy, Ballinger Publishing Co., Cambridge Mass, 1988
- ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT, Washington, February 1992
- EDEN, Lorraine y Appel, Maureen "From Silent Integration to Strategic Alliance: The Political Economy of North American Free Trade" Centre for Trade Policy and Law, Carleton University, March 1991
- ENGELS, Federico, "Proteccionismo y Librecombio" en Lecturas de Política Económica, Ed. Divn. de Estudios de Posgrado de la Fac. de Economía, UNAM, México, 1982
- FACULTAD DE ECONOMIA "Alerta Economista: Tratado de Libre Comercio México- Estados Unidos- Canadá" Primera Serie Marzo-1990- Junio/1991 y Julio-Octubre 1991

FERNANDEZ de Castro, Pedro "El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá" Comercio Exterior Vol.39 # 4 México, Abril 1989

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. "Survey" vol.20 # 5, 9, 14. Artículos: "Modigliani Forsees Tripolar World Economy" (March 4, 1991), "Prospects for A North American Free Trade Agreement" (April 15, 1991), "Beyond the Uruguay Round"(July 15, 1991).

FRIEDEN, Jeffrey A., y Lake A, David: "International Political Economy, Perspectives on Global Power and Wealth"; St. Martin's Press, Inc.; N.Y. 1991

FÜRST, Andreas "The interaction Mechanism Between The Congress and The President in Making U.S. Foreign Trade Policy" in Carl L. Holfreerich Economic and Strategic Issues in U.S. Foreign Policy (Studies on North America Vol.#3)

GILL, Stephen y Law, David: "The Global Political Economy: Perspectives, Problems, and Policies"Ed. The John Hopkins University Press. Baltimore, 1989

GREENWAY, David "Trade Policy, and the New Protectionism" (N.Y., St. Martin's Press, Inc. 1983)

GRINSPUN, Ricardo "North American Free Trade Area: A Critical Economics Perspective" Canadian Centre for Policy Alternatives. York University. Ontario September 1991.

GUILLEN Romo, Arturo "La Recesión de la Economía Estadounidense: Crisis Estructural y Deflación" en Comercio Exterior Vol. 41 #7 Julio 1991 pp.627-636

HART, Michael "A North American Free Trade Agreement. The Strategic Implications for Canada" Institute for Research on Public Policy, Ottawa, 1990

HELLER, Robert H., "La Teoría de los Costos Comparativos" en René Villarreal Economía Internacional vol.I, Ed. F.C.E., México, 1979

HOFFMAN, Michael L. "Can the GATT System Survive? in "Readings in Economy Relations" (N.Y., The Ronald Press Co., 1986)

HOLTFREERICH, Carl Ludwig Editor "Economic and Strategic Issues in U.S. Foreign Policy (Studies on North America Vol.#3)" Berlin, Germany Ed. Walter De Gruyter, Co., 1988

HUFBAUER, Gary Clyde "The Free Trade Debate" Reports of the 20th Century Fund Task Force on the Future of American Trade Policy. Georgetown University 1989

KAISER, Karl "A View From Europe: The U.S. Role in the Next Decade" International Affairs Vol 65 # 2 Spring 1989 (pp.209-223) Great Britain

KINDELBERGER, Charles P., "The Rise of Free Trade in Western Europe", en International Political Economy, Jeffry A. Frieden y David A. Lake, St. Martin's Press. N.Y.. 1991

KREKLEWICH, Robert J., "North American Integration: Interplay of World Order, State and Production", Centre for Research on Latin America and the Caribbean, Occasional Papers #2, Ontario, Canadá, abril 1991.

LATIN AMERICAN GROUP "Open for Business: Canada-Mexique-E.U.", Lettre Lawg #45, Toronto, enero 1991

LICIT (Labor-Industry Coalition for International Trade) "The Uruguay Round: Will it be a Good Deal for US manufacturing?" (Washington, June 1990)

MAGUN, Sunnder "The Role of Trade in North American Integration" presentado a la Joint Session of Canadian Economic Association Meeting, Queen's University, Kingston Ontario, Junio 4, 1991

MASEFIELD, Thorold. "Coo-prosperity and Coo-security: Managing the Developed World" en International Affairs, Vol. 65 # 1, Winter/90 International Affairs Great Britain, 1989.

NAFINSA "El Mercado de Valores # 15, México Agosto 1991

OMNIBUS TRADE ACT 1974 y 1988

ODELL, John S. "Understanding International Trade Policies" In World Politics #43, Washington, Oct/90 p.139-167

PEAT-MARWICK "The Effects of A Free Trade Agreement Between the United States and Mexico" Executive Summary

PEÑALOZA Webb, Tomás "La Adhesión de México al GATT" Comercio Exterior, Vol. 35 #2 México, Diciembre 1985

POURCELL, John F.H. "Trade Conflicts and the U.S.-Mexican Relations" Working Papers in U.S.- Mexico Studies # 38. Program in U.S.-Mexican Studies. University of California, San Diego 1982

RANGEL, José "Estados Unidos: Recesión y Perspectivas de Recuperación" en Comercio Exterior, vol.41 #7 México, Julio 1991.

RED MEXICANA DE ACCION FRENTE AL LIBRE COMERCIO/FRONTERAS COMUNES CECOPE/SEMINARIO DE DESARROLLO Y PLANIFICACION DEFFE UNAM/ "Dossier #2 . Informe del Avance de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos (México, SECOFI, 24 de febrero de 1992); CABELL, Bruce "Canada under siege. Three Years Into the Free Trade Era (Ottawa, Ontario, Canadian Centre for Policy Alternatives, January 1992); "Third World Network, the Draft-Final Act of Trade Uruguay Round: A Third World Analysis", MALASYA, Third World Network, 9 January, 1992).

RICARDO, David, Principios de Economía Política y Tributación, Ed. FCE, México, 1973

ROBINSON, Joan, "La necesidad de reconsiderar la teoría del comercio internacional" en Joan Robinson, Contribuciones a la teoría económica moderna. Ed.S.XXI, México, 1979

SAMULESON, Paul A. , Economía, Undécima edición, Mc Graw Hill, México, 1980

SCHOTT, Jeffrey "The Global Trade Negotiations: What Can Be Achieved? in Policy Analyses in International Economics #29. Washington Institute for International Economics, Washington, September 1990

SCHOTT, Jeffrey J. "Free Trade Areas and U.S. Trade Policy" Institute for International Economics, Washington, 1989

SECOFI, SRE, SHCP, SEMIP, SARH "Entendimiento Entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de Estados Unidos de América Relativo a un Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre las Relaciones de Comercio e Inversión" México, 1988

SERRA Puche, Jaime "Principios Para Negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte" Comercio Exterior Vol. 41 #7. México, Julio 1991 pp.661-664

SMITH, Adam, Investigación Sobre La Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1981

SPERO, Joan Edelman "The Politics of International Economic Relations", St. Martin's Press, N.Y., 1990

SWEETZ, Paul y Magdoff, H. "Globalization--To What End?" Monthly Review Vol.43 #9 February-March/1991; N.Y.

TAVARES de Araujo Jr., José "Integración Económica en América del Norte y el Cono Sur" en Comercio Exterior vol.20 #8, México, Agosto, 1990

THE WHITE HOUSE "National Security Strategy of The United States" Washington, August 1991

TORRES Ch.. María Elena y Solís Anzo, Miguel A. "Nueva Ley de Comercio de E.U. Efectos en las Relaciones con México" Comercio Exterior Vol.39 #6. México, Junio, 1989

U.S. COUNCIL OF THE MEXICO-U.S. BUSINESS COMMITTEE "New Study Shows that a U.S/Mexico Free Trade Agreement Will Bring Increased American Wages and Economic Growth" Washington, Febrero 27, 1991

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, "U.S. Foreign Trade Highlights" International Trade Administration, Washington 1990

U.S. DEPT. OF STATE "31st Mexico-United States Interparliamentary Conference: Background Materials for U.S. Delegation" May 1991, U.S. Government Printing Office, Washington, 1991

USITC( U.S. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION) "Review of Trade and Investment Liberalization Measures By Mexico, and Prospects for Future U.S.-Mexican Relations: Phase I: Recent Trade and Investment Reforms Taken By Mexico and Implications for the U.S. April 1990; Phase II: Summary of Views on Prospects For Future U.S. Mexican-Relations, October 1990", Washington

VEGA Cánovas, Gustavo comp. "México ante el Libre Comercio con América del Norte" Colegio de México, México 1991

VERNON, Raymond y Spar, Debora L. "Beyond Globalism: Rethinking American Foreign Economic Policy"(N.Y. The Free Press, 1991)

WEINTRAUB, Sindy "Free Trade Between Mexico and The U.S.", The Brookings Institution, Washington, DC 1984

WIESNER, Volker "Economical and Political Tensions in U.S.-Canadian Relations: The Free Trade Issue" mimeo 1989

WOLF, Martin "What We Need From The Uruguay Round" in "The World Today"N.Y., March 1990

WORLD BANK World Development Report, New York, Oxford University Press, 1990

YOON, Young-Kwan "The Political Economy of Transition. Japanese FDI in the 1980s" World Politics # 43, Octubre 1990

ZAKI, Laidi "Estados Unidos y el Bilateralismo Selectivo. Las Nuevas Reglas del Juego Internacional", Cuadernos de Nexos # 21, México, Marzo 1990

ZYSMAN, John: "U.S. Power, Trade and Technology" in International Affairs Vol 67 #1 pp.81-106 The Royal Institute of International Trade, GB Cambridge University Press, Enero/91

#### HEARINGS:

Enterprise for the Americas Initiative . Hearing of the Committee of Foreign Affairs House of Representatives. June 28, July 11, 18, 31, and September 27, 1990.

Economic Impact on Mexico Free Trade Agreement: Hearing before the Task Force on Economic Policy, Protections and Revenues of the Committee on the Budget House of Representatives (102 Congress, First Session) May 14, 1991.  
- Jeff Faux y William Spriggs "Empleos Estadounidenses y la Propuesta Comercial con México", Mayo 1991. Jeff Faux y Richard Rothstein, "Vía Rápida, Inseguridad Rápida. Las Consecuencias Económicas del Tratado Comercial con México Propuesto por la Administración", Abril 1991; Intervención de Dave Barret y, de William J. Cunningham (representante legislativo de la AFL-CIO)