

**POSIBLES EFECTOS DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE SOBRE
LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS A MEXICO (*)**

**EDUARDO BIANCHI
SILVIA FERNANDEZ**

(*) Los autores agradecen los valiosos comentarios y sugerencias de Horacio Arce, Marta Barbano, Carlos Galperín, Marcelo Garriga, Arturo O'Connell y Salvador Orsini.

CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL

I. INTRODUCCION

El 1º de Enero de 1994 se puso en marcha el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Este acuerdo establece un área de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, cubriendo entre otros, temas tales como, el comercio de bienes y servicios, las inversiones, la propiedad intelectual y las compras del gobierno. Incluye asimismo, dos acuerdos colaterales relacionados con la protección de los derechos laborales y la protección del medio ambiente.

En cuanto al comercio de bienes, el TLC dispone la eliminación progresiva de todas las barreras comerciales entre los tres países socios, en aquellos productos que se consideran originarios de América del Norte. Dado que las restricciones comerciales se mantienen sobre los bienes procedentes de terceros países, el acceso preferencial que cada uno de los signatarios del acuerdo obtiene en los otros dos mercados, le confiere indudablemente ventajas competitivas con respecto a los proveedores del resto del mundo.

Debido a que la Argentina pertenece al grupo de "terceros países", es pertinente preguntarse como se verán afectadas sus exportaciones frente a la pérdida de competitividad que conlleva esta discriminación arancelaria. El objetivo del presente trabajo es entonces, realizar una evaluación, tanto cualitativa como cuantitativa, del impacto del TLC sobre las ventas argentinas al mercado mexicano, como consecuencia del acceso preferencial otorgado a los Estados Unidos.

Para ello, luego de una breve reseña en la segunda sección, sobre la intensidad del vínculo comercial de México con la Argentina y con los Estados Unidos, en la tercera se identifican los principales productos exportados por la Argentina al mercado mexicano y de éstos, aquellos que son competitivos con los de Estados Unidos.

En la cuarta sección, se incorporan al análisis las barreras comerciales que México aplica a las ventas argentinas y las que imponía a las estadounidenses con anterioridad al TLC, que serán gradualmente eliminadas.

En la quinta sección, en tanto, se cuantifica la pérdida de competitividad de las exportaciones argentinas, por un lado, delimitando un monto de comercio comprometido y, por otro, empleando un modelo de simulación de política comercial. Este último instrumento es utilizado también, para calcular las ganancias comerciales que obtendría la Argentina si México le otorgase las mismas preferencias arancelarias que le concede a los Estados Unidos, en el marco del TLC. De más esta decir, que estos cálculos se sustentan en ciertos supuestos metodológicos y en estimaciones estadísticas de un conjunto de parámetros, por lo cual los resultados obtenidos no deben ser interpretados como mediciones precisas sino como valores orientativos.

Por su parte, en las secciones sexta y séptima, se discute acerca de las implicaciones de la eliminación por parte de México, de las barreras no arancelarias a los productos procedentes de los Estados Unidos y de los efectos del TLC sobre el mercado agropecuario mexicano, respectivamente. Ambas cuestiones son tratadas a la luz de su posible impacto sobre las exportaciones argentinas. Finalmente, en la octava sección se plantean las principales conclusiones.

Los autores reconocen que una evaluación "completa" del impacto adverso del TLC sobre las exportaciones argentinas, debe abarcar no sólo los efectos estáticos de las reducciones arancelarias programadas sobre las ventas "históricas", sino también un análisis dinámico que contemple las nuevas oportunidades comerciales que quizás se pierdan, los efectos de los flujos de inversión, los cambios en las tasas de crecimiento de los países integrantes del acuerdo, etc. Esta tarea, sin embargo, escapa al alcance de este trabajo. En este sentido, aquí se esbozan algunas pinceladas de un cuadro que, sin duda, es más abarcativo y complejo.

II. LAS EXPORTACIONES DE ARGENTINA Y ESTADOS UNIDOS A MEXICO

La importancia de la Argentina y de los Estados Unidos como proveedores del mercado mexicano difiere sustancialmente. Así, en 1992 las exportaciones argentinas a México totalizaron 235 millones de dólares, mientras que las ventas estadounidenses al mismo mercado alcanzaron a casi 40,000 millones de dólares. De este modo, tal como se ve en el Cuadro N° 1, las importaciones mexicanas provenientes de ambos países registran notables diferencias en su participación porcentual en el total. Las cifras correspondientes al período 1980-1992 indican que la participación promedio de Estados Unidos ascendió al 67%, en tanto que la presencia de Argentina no alcanzó a redondear el 1%. Es interesante destacar que a partir de 1989, en consonancia con la profundización por parte de México de la política de apertura comercial, se acentuó el rol de los Estados Unidos como su principal proveedor, alcanzando una participación de más del 70%.

CUADRO N° 1
IMPORTACIONES DE MEXICO DESDE
ARGENTINA Y ESTADOS UNIDOS: 1980 - 1992
 Participación Porcentual en el Total

	Desde Argentina	Desde Estados Unidos
1980	0.5	51.6
1981	1.0	63.8
1982	0.8	58.0
1983	0.4	84.1
1984	1.5	82.4
1985	2.0	86.6
1986	1.3	65.8
1987	0.4	84.7
1988	0.8	84.7
1989	0.7	70.4
1990	1.3	70.8
1991	1.0	70.8
1992	0.4	89.3

Fuente: DOTS (FMI)

Por su parte, si observamos las cifras del comercio desde el lado de los países vendedores, se advierte que el mercado mexicano participa de manera muy diferente en el total de ventas que tanto la Argentina como los Estados Unidos dirigen al mundo. En el Cuadro N° 2 se puede apreciar que, durante el período 1980-1992, las exportaciones a México representaron en promedio alrededor del 7% de los envíos totales de los Estados Unidos al exterior. Para la Argentina, en cambio, el peso de México en el total de sus exportaciones alcanzó al 1,7%¹.

CUADRO N° 2
EXPORTACIONES DE ARGENTINA Y ESTADOS UNIDOS A MEXICO: 1980-92
 En millones de dólares de 1992

	Exportaciones de Argentina			Exportaciones de Estados Unidos		
	Mundo	México	Part. %	Mundo	México	Part. %
1980	10,466	158	1.5	288,077	19,763	6.9
1981	10,932	293	2.7	279,464	21,269	7.6
1982	8,937	131	1.5	248,798	13,850	5.6
1983	9,070	39	0.4	232,109	10,512	4.5
1984	9,160	194	2.1	246,332	13,557	5.5
1985	9,532	290	3.0	242,134	15,489	6.4
1986	8,009	185	2.3	254,196	14,497	5.7
1987	7,243	42	0.6	277,944	16,008	5.8
1988	10,005	150	1.5	340,053	21,753	6.4
1989	10,001	165	1.6	354,362	25,178	7.1
1990	12,452	324	2.6	377,555	27,689	7.3
1991	12,048	237	2.0	403,176	32,467	8.1
1992	12,235	235	1.9	424,971	39,605	9.3

Fuente: INDEC y Departamento de Comercio de Estados Unidos.

¹ En 1993, la participación de México en las exportaciones totales de los Estados Unidos y de la Argentina resultó ser 9.2% y 1.7%, respectivamente.

Por otro lado, resalta el comportamiento desigual de las exportaciones de ambos países a México. Como lo muestra el cuadro anterior, la tendencia claramente ascendente de las ventas estadounidenses a partir del año 1983, contrasta con la evolución errática de las exportaciones argentinas durante el período considerado.

Como se ve entonces, la posición de la Argentina y los Estados Unidos en el mercado mexicano es diametralmente opuesta. Mientras que este último país es el principal proveedor de México, la Argentina es sólo un vendedor marginal.

III. COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS A MEXICO Y SU COMPETITIVIDAD CON LAS DE ESTADOS UNIDOS

Esta parte del trabajo consistió en identificar las exportaciones argentinas a México a nivel de producto o posición arancelaria. Para ello, se eligió el período 1989-1992 como objeto de análisis, para suavizar los comportamientos atípicos que pudieran ocurrir en el comercio exterior durante un año en particular.

La elección de este intervalo de tiempo, sin embargo, trajo aparejado el siguiente inconveniente: durante este período las exportaciones argentinas están codificadas en tres nomenclaturas diferentes. En 1989 y 1990 se utilizó la Nomenclatura Arancelaria y Derechos de Exportación (NADE), basada en la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA), en 1991 la NADE basada en el Sistema Armonizado y, finalmente, en 1992 la NADE fue sustituida por la Nomenclatura de Comercio Exterior (NCE) basada en el Sistema Armonizado.

Ante la falta de tablas de conversión entre las tres nomenclaturas, fue necesario encontrar las equivalencias correspondientes². Dado lo laborioso de la tarea, se optó por descartar aquellos productos cuyo promedio de ventas para el período considerado fuera inferior a los 100.000 dólares. De este modo, se pudieron identificar 88 productos, capturándose el 85% del valor promedio de las exportaciones argentinas totales a México en este lapso, alrededor de 200 millones de dólares.

Es posible observar que las exportaciones argentinas a México se encuentran concentradas en un grupo reducido de bienes, principalmente productos de origen agropecuario.

² No siempre fue posible encontrar las equivalencias entre las diferentes nomenclaturas. A título de ejemplo, se puede mencionar el caso de los tubos y perfiles, sin costura, de hierro o acero, los cuales se encuentran más ampliamente definidos en la NCE que en la NADE, con lo cual para ellos no es posible encontrar las correspondencias entre las distintas codificaciones.

En efecto, en tan sólo seis productos se acumula el 50% de las ventas promedio durante el período 1989-92: aceite y semilla de girasol, porotos negros, aceite de soja, tabaco y azúcares de remolacha. Dado que el resto de los productos de origen animal y vegetal de la muestra considerada, representa el 15% de las ventas totales promedio, podemos afirmar que durante el período en estudio por lo menos el 65% de las exportaciones argentinas a México correspondió a productos agropecuarios. Esto último es un indicador importante acerca de los mercados en los cuales Argentina podría encontrar dificultades por la mejora en la competitividad relativa de Estados Unidos.

La próxima etapa del trabajo consistió en identificar en cuales de estos productos, Argentina enfrentó la competencia de Estados Unidos en el mercado mexicano. Para ello se recurrió al registro de exportaciones estadounidenses incluido en los discos ópticos del National Trade Data Bank (NTDB) del Departamento de Comercio de Estados Unidos, organizado bajo el Sistema Armonizado de Nomenclatura Arancelaria (SA). Como se sabe, las nomenclaturas basadas en el SA coinciden, entre países, en los seis primeros dígitos, a partir de los cuales la codificación es nacional (por ejemplo, Estados Unidos codifica las mercancías con 10 dígitos, mientras que la Argentina lo hace con 9). En consecuencia, fue necesario encontrar las equivalencias entre ambas nomenclaturas para el listado de productos exportados por la Argentina a México.

De los 88 productos iniciales, se determinó que, durante el período analizado, Estados Unidos compitió con Argentina en 71. Para 14 productos no se encontraron los equivalentes en la nomenclatura estadounidense o bien Estados Unidos no registra exportaciones a México en el período considerado. La canasta de productos competitivos entre ambos países en el mercado mexicano se muestra, entonces, en el Cuadro N° 3, conjuntamente con el valor promedio exportado por cada uno de ellos. Asimismo, para cada uno de los bienes se calculó la proporción entre las ventas de la Argentina y de los Estados Unidos, correspondiendo los casilleros con letra itálica y en negrita a los casos en los que las exportaciones argentinas superaron a los envíos estadounidenses. Así, el valor conjunto de esta canasta competitiva para la Argentina resultó de 187 millones de dólares, el 79,5% de las exportaciones totales a México, mientras que para los Estados Unidos equivalió a alrededor de 1,305 millones de dólares, esto es, siete veces las ventas argentinas y el 4,2% de sus envíos totales al mismo mercado. Este resultado señala el alto grado de exposición de los productos de la Argentina a la competencia estadounidense.

La realidad de cada producto en particular, sin embargo, difiere notablemente de lo señalado para el total de la cesta. En efecto, tal como lo muestra la columna correspondiente a la proporción de ventas entre un país y otro, once de los principales quince productos exportados por Argentina muestran una presencia mayor de nuestro país como abastecedor del mercado

CUADRO N° 3

EXPORTACIONES DE ARGENTINA Y ESTADOS UNIDOS A MEXICO, Promedio 1989-92
 MERCADOS EN LOS CUALES AMBOS PAISES COMPITEN
 En Miles de Dólares FOB

N°	Descripción	ARGENTINA	EE. UU.	Proporción
1	Aceite de girasol, en bruto	53,509	14,165	4
2	Semilla de girasol, para otros destinos	25,952	440	59
3	Porotos negros	13,478	442	31
4	Aceite de soja, en bruto	12,209	5,936	2
5	Azúcares semirefinados/refinados, sin aditivos	11,398	64,091	6
6	Tabaco, total o parcialmente desnervado	6,589	3	2396
7	Unidades de entrada-salida para maq. de proces. de datos	6,326	27,828	4
8	Extracto de quebracho.	4,868	15	330
9	Porotos de soja, para otros destinos	4,549	313,886	69
10	Manies, sin cáscara, para confitería	4,463	6,348	1
11	Alcohol etílico sin desnaturalizar	3,211	612	5
12	Películas fotográficas para rayos x.	2,867	433	7
13	Duraznos preparados	2,660	1,020	3
14	Lana sin cardar ni peinar, desgrasada sin carbonizar, esquilada	2,626	20	133
15	Aceites esenciales de limón.	1,968	315	6
16	Azúcar en bruto de caña.	1,955	5,177	3
17	Sorgo granífero (para grano)	1,606	27,466	17
18	P-xileno	1,525	50,662	33
19	Termostatos	1,363	7,028	5
20	Laminados planos de hierro o acero, espesor < 3 mm	1,307	10,044	8
21	Prendas de vestir de cuero.	1,160	870	1
22	Laminados planos de hierro/acero, esp > o = 3 mm y < 4.75 mm	1,055	3,281	3
23	Aceite de algodón	1,053	732	1
24	Maquinas y aparatos de elevación de carga	1,026	22,808	22
25	Ciclohexano	866	2,876	3
26	Baldosas y losas de cerámica	856	762	1
27	Manufacturas de granito	751	140	5
28	Amortiguadores de suspensión	746	24,550	33
29	Laminados planos de hierro/acero, esp > o = 4.75 mm y < 10 mm	729	6,678	9
30	Grupo de las piridinas	706	1,577	2
31	Insecticidas	664	13,629	21
32	Hilados de lana cardada, con contenido de lana < 85%	623	94	7
33	Maiz (los demás)	599	252,798	422
34	Placas y películas planas para rayos x.	589	700	1
35	Aceitunas	585	466	1
36	Partes de maquinas para lavar la ropa	582	4,325	7
37	Tortas y residuos de girasol	578	207	3

CUADRO N° 3 (continuación)

EXPORTACIONES DE ARGENTINA Y ESTADOS UNIDOS A MEXICO, Promedio 1989-92
MERCADOS EN LOS CUALES AMBOS PAISES COMPITEN
En Miles de Dólares FOB

N°	Descripción	ARGENTINA	EE. UU.	Proporción
38	Trigo (los demás)	571	47,628	83
39	Tejidos de algodón, mezclilla (denim)	554	4,168	8
40	Omnibús.	488	3,707	8
41	Semillas de girasol, para siembra.	479	234	2
42	Compuestos con un ciclo piridina	469	7,553	16
43	Calzado con suela de cuero natural o regenerado	415	642	2
44	Pures y pastas de frutas	402	338	1
45	Sueteres de lana o de pelo fino	376	604	2
46	Etiquetas de papel o cartón impresas.	351	17,631	50
47	Vajilla y demás artíc. de plástico para servicio de mesa o cocina.	336	19,255	57
48	Maq. y aparatos mecánicos con función propia, los demás.	325	62,109	191
49	Tejidos de fibras sintéticas discontinuas	318	29	11
50	Carnes curadas ("comedbeef")	286	109	3
51	Cloruro de vinilo	285	52,105	183
52	Otros preparados de carne bovina cocida	283	1,534	5
53	Acido tartárico	277	106	3
54	Mobiliario para medicina (los demás)	273	2,806	10
55	Caseína.	261	3,089	12
56	Alambrón de hierro o acero sin alea	251	746	3
57	Gelatinas y sus derivadas.	250	554	2
58	Papel y cartón sulfuzado.	248	885	4
59	Mantequilla	245	11,455	47
60	Manies preparados	227	346	2
61	Puertas y ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales.	225	3,726	17
62	Ensaladas de frutas preparadas	218	634	3
63	Demás móquinas de elevación de carga.	209	15,110	72
64	Demás manufacturas de plástico.	160	157,857	985
65	Películas fotográficas, anchura > a 610 mm y longitud > a 210 mm.	159	6,704	42
66	Cueros y pieles depiladas, preparados	151	137	1
67	Muebles de madera para oficina	147	8,906	61
68	Sidra	144	11	14
69	Raíces de achicoria.	117	148	1
70	Anhidrido maleico	115	961	8
71	Aceite de lino en bruto.	110	467	4
	Subtotal	187,323	1,304,712	7
	Total	235,769	31,234,750	132

Fuente: Elaboración propia con datos de INDEC y del Departamento de Comercio de EE.UU.

mexicano, especialmente en semilla de girasol, porotos negros, tabaco, extracto de quebracho y lana. La posición relativa de los Estados Unidos, en cambio, resultó marcadamente superior en maíz, trigo, máquinas y aparatos mecánicos, cloruro de vinilo y demás manufacturas de plástico.

Detectada entonces la canasta de productos competitivos entre ambos países, en la próxima sección se incorporan al análisis las barreras comerciales que México impone sobre este grupo de bienes.

IV. ESTRUCTURA ARANCELARIA DE MEXICO EN LOS MERCADOS DONDE ARGENTINA Y ESTADOS UNIDOS COMPITEN

La política comercial de México durante la década pasada experimentó notables modificaciones en consonancia con los vaivenes en los comportamientos de su sector externo y del entorno macroeconómico nacional e internacional.

Luego del auge petrolero, época en la cual se había logrado una flexibilización del régimen de importaciones, se produce a comienzos de los años ochenta una reversión del proceso de apertura comercial a causa de la crisis de la deuda externa y de las crecientes dificultades de la balanza de pagos. De este modo, en 1982 todas las importaciones estaban sujetas a permisos previos, existían 16 niveles arancelarios (siendo el máximo del 100%) y se aplicaba un sistema de precios oficiales de referencia que servía de base para el pago de los derechos aduaneros.

En 1983, el Gobierno mexicano comenzó una liberalización gradual de su política comercial, acelerándola a partir de 1985. Durante este proceso, se sustituyó gran parte de los controles directos por aranceles, se redujeron los niveles tarifarios, se dismanteló el sistema de precios oficiales de importación y se eliminaron los permisos previos para un número importante de productos³.

Actualmente, México utiliza las tarifas ad-valorem, aplicadas sobre la base de la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF), como el principal instrumento de restricción comercial. Hay cinco categorías arancelarias: 0% para los bienes de consumo básicos, los insumos con baja oferta interna y bienes de capital no producidos nacionalmente; 5% para los insumos y productos ligeramente procesados que no son elaborados en el país; 10% para la

³ El sistema de licencias para importar era uno de los componentes fundamentales de la política de sustitución de importaciones de México, constituyéndose en el mecanismo de aplicación de cuotas de importación.

mayoría de los bienes intermedios; 15% para los bienes intermedios de alto valor agregado y 20% para los bienes de consumo final.

La tarifa más importante en términos del valor de las importaciones y del número de ítems cubiertos es la del 10% (tasa modal), la cual en 1992 se aplicó en el 49% de las líneas arancelarias y en el 35% del monto importado. Le siguen en importancia los niveles del 15% y 20% que, en el mismo año, cubrieron el 28% y 20% del total de fracciones tarifarias, respectivamente. De este modo, en ese año el promedio simple de los gravámenes aduaneros resultó 13.1%, mientras que el promedio ponderado por las importaciones fue 11.1%.

Con respecto a las restricciones cuantitativas, las mismas están constituidas principalmente por las licencias de importación y afectan particularmente a los productos agropecuarios, el petróleo y sus derivados y los vehículos. Asimismo, se aplican cuotas de importación a tres líneas tarifarias correspondientes a productos lácteos y regulaciones sanitarias, fitosanitarias y de salud en la mayoría de los productos agrícolas. En cuanto a algunos cereales y oleaginosas, las licencias de importación son otorgadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) sólo a la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), la que de este modo monopoliza la compra de estos productos.

Esta estructura tarifaria y de barreras no arancelarias (BNA) fue consultada para el conjunto de 71 productos en los cuales la Argentina y los Estados Unidos compiten en el mercado mexicano. Dicha información fue extraída de la base TRAINS (Trade Analysis and Information System), desarrollada por la UNCTAD, en la versión de 1992. Para cada línea tarifaria se obtuvo, entonces, el arancel ("impuesto general de importación") correspondiente a la cláusula de Nación Más Favorecida, así como también las diferentes barreras no arancelarias aplicadas. Por otro lado, Argentina recibe un trato preferencial por parte de México en el marco de ALADI. Estas preferencias arancelarias, que consisten en reducciones del arancel NMF, fueron obtenidas del Acuerdo N° 6 de Complementación Económica⁴.

Para el caso de los Estados Unidos, la estructura arancelaria corresponde a la que este país enfrentaba con anterioridad al TLC y que será gradualmente eliminada durante los próximos 15 años. La diferencia en las tarifas que México aplicaba a ambos competidores está dada por las preferencias otorgadas a la Argentina en el marco de la ALADI. Son ellas, entonces, las que

⁴ En el caso de algunas líneas tarifarias, sin embargo, sólo algunos tipos de productos incluidos en las mismas reciben preferencias ALADI. A título de ejemplo, se puede mencionar que de los termostatos, únicamente los destinados a cocinas se ven favorecidos por la reducción arancelaria. Dado que no fue posible discriminar, dentro de cada línea arancelaria, los productos beneficiados o no, se optó en estos casos por asignar el arancel NMF a todo el ítem. Por otro lado, no fue posible incorporar las concesiones otorgadas por México a la Argentina en el marco de la Preferencia Arancelaria Regional (PAR). En consecuencia, en el análisis que sigue, la incidencia de las preferencias ALADI se encuentra subestimada.

permiten construir, para este conjunto de 71 productos competitivos, una estructura arancelaria propia de la Argentina y otra de los Estados Unidos en el mercado mexicano.

Es posible comparar ambas estructuras tarifarias a partir de una serie de indicadores básicos. En primer lugar, el arancel promedio ponderado (por el valor de las importaciones de México para cada línea tarifaria) correspondiente a esta canasta de productos resultó ser 7.6% para la Argentina y 12.1% para los Estados Unidos, una diferencia de 4.5 puntos porcentuales. Cabe recordar que el arancel promedio ponderado para todas las importaciones de México fue de 11.1% en 1992. Por su parte, el promedio simple de los gravámenes aduaneros para el conjunto de productos considerados es de 11.1% y 13.1% para la Argentina y los Estados Unidos, respectivamente, mientras que la cifra equivalente para las importaciones totales de México es coincidente con la media correspondiente a Estados Unidos, 13.1%. Para ambos países competidores, en tanto, la tasa modal es 10%, la misma que para las importaciones mexicanas totales.

Finalmente, en el Cuadro N° 4 se resumen ambas estructuras arancelarias, consolidando el número de productos y el valor del comercio según el gravámen aplicado por México.

CUADRO N° 4
RESUMEN DE LA ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LOS
MERCADOS DONDE ARGENTINA Y EE.UU. COMPITEN: 1989-92

Arancel	ARGENTINA			ESTADOS UNIDOS		
	N° Líneas Tarifarias	Miles de Dólares	% sobre Total	N° Líneas Tarifarias	Miles de Dólares	% sobre Total
0	17	64,965	34.7	7	160,294	12.3
6.6	1	283	0.2	0	0	0.0
10	22	99,908	53.3	28	581,809	44.6
15	11	4,315	2.3	14	245,545	18.8
20	20	17,852	9.5	22	317,064	24.3
Total	71	187,323	100.0	71	1,304,712	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de INDEC, NTDB y TRAINS.

Como se ve, en el caso de 17 productos las exportaciones argentinas ingresan libres de aranceles, representando en el promedio de los años 1989-92 casi 65 millones de dólares, el 34.7% del total. Otra parte considerable de las ventas argentinas se canalizan a través de 22 productos que entran al mercado mexicano gravadas con una tarifa del 10% y por un valor de alrededor de 100 millones de dólares (53.3% del total). El valor de las exportaciones argentinas

para la canasta de bienes competitivos con Estados Unidos se encuentra concentrado, entonces, en estas dos fracciones⁵.

En el caso de los Estados Unidos, en tanto, el valor de las ventas y los productos se encuentran más dispersos entre los diferentes aranceles. La porción más importante de sus exportaciones, 582 millones de dólares (el 44.6% del total) se realiza a través de 28 productos que ingresaban al mercado mexicano gravados con un arancel del 10%.

El análisis de las estructuras arancelarias que enfrentaban ambos países, entonces, sugiere que con anterioridad al TLC las exportaciones argentinas se encontraban en una situación de mayor competitividad relativa (en cuanto al efecto precio de las tarifas) que los envíos estadounidenses, aunque con una presencia significativamente menor. En efecto, un poco más de un tercio de las ventas argentinas a México, competitivas con las de EE.UU., ingresaban a este mercado libres de gravámenes, mientras que en el caso de los Estados Unidos sólo lo hacía un 12.3% de sus ventas correspondientes a la misma canasta de productos. Esta mayor capacidad competitiva de la Argentina se sustentaba en las reducciones arancelarias otorgadas por México bajo los acuerdos ALADI, beneficios que serán "perforados" por el TLC. Tal es el caso de tres de los cinco productos más vendidos por Argentina a México: porotos negros, extracto de quebracho y lana.

En cuanto a las barreras no arancelarias, se encontró que la mayoría de los productos agropecuarios pertenecientes a la canasta de referencia se hallan sujetos a autorizaciones de importación por razones de salud, sanitarias y de seguridad. Algunos de estos bienes también se ven afectados por licencias previas de importación administradas por la CONASUPO. Por otro lado, los envíos de Estados Unidos de laminados planos de hierro o acero se encontraban afectados por investigaciones antidumping.

V. EXPORTACIONES ARGENTINAS POTENCIALMENTE AFECTADAS

Como fuera dicho previamente, el TLC contempla la eliminación gradual de las barreras comerciales que México impone a las ventas estadounidenses, afectando de esta manera la posición competitiva relativa de las exportaciones argentinas en este mercado. En esta sección se intentará cuantificar los efectos de las preferencias arancelarias otorgadas por México a los Estados Unidos, dejando de lado momentáneamente la discusión acerca del impacto de la supresión de las barreras no arancelarias.

⁵ El arancel del 6.6% se deduce de haber aplicado la preferencia ALADI de 33.3% a la tarifa de la carne (20%).

La pérdida de competitividad de las exportaciones argentinas será mayor cuanto más importantes sean las restricciones comerciales, en este caso las tarifas, que se remueven. De acuerdo a ello, entonces, es posible identificar el valor de las ventas argentinas potencialmente afectadas, agrupando los productos de la canasta competitiva con EE.UU. en base al arancel que este último país enfrentaba con anterioridad al TLC.

Este ejercicio se presenta en el Cuadro N° 5:

CUADRO N° 5			
EXPORTACIONES ARGENTINAS ORDENADAS EN BASE AL ARANCEL APLICADO A ESTADOS UNIDOS			
Arancel para EE.UU.	N° Líneas Tarifarias	Miles de Dólares	% sobre Total
0	7	34,141	18.2
10	28	126,637	67.6
15	14	8,165	4.4
20	22	18,381	9.8
Total	71	187,323	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de INDEC y TRAINS.

De aquí se desprende que, en el caso de 7 productos de la canasta analizada, con un valor de ventas promedio 1989-92 de 34 millones de dólares (18.2% del total), la posición relativa de la Argentina en el mercado mexicano no se verá alterada como consecuencia del TLC, dado que el arancel que enfrentaba Estados Unidos en estos bienes ya era 0% antes del acuerdo. En este grupo, los envíos argentinos más significativos se verifican en semillas de girasol, maníes sin cáscara para confitería, p-xileno y ciclohexano. En ellos, entonces, la Argentina no perderá competitividad, por lo menos en cuanto a precios relativos se refiere.

En el resto de los productos de la cesta, en cambio, los Estados Unidos se verán favorecidos por una sustancial reducción arancelaria de 10, 15 y 20 puntos porcentuales. Es de esperar que, en este grupo de bienes, la Argentina reciba un impacto adverso sobre sus condiciones "relativas" de acceso al mercado mexicano. Ese monto de comercio crítico resultó ser, en el promedio de los años 1989-92, de alrededor de 153 millones de dólares, el 81.8% del valor total de la canasta competitiva con los Estados Unidos y el 65% del total exportado a México. Los principales productos son: aceites de girasol en bruto, aceites de soja en bruto, azúcares semirefinados/refinados y tabaco total o parcialmente desnervado.

Este valor, entonces, marca un límite máximo de comercio comprometido, pero no una estimación de desvío de comercio en perjuicio de la Argentina. Esto último fue encarado con la

ayuda de un modelo de simulación de política comercial⁶ suponiendo que la reducción arancelaria en favor de los Estados Unidos se realiza de una sola vez⁷. Por su parte, se consideró que las barreras no arancelarias (BNA) se remueven totalmente para permitir el efecto pleno de la disminución tarifaria.

Los cálculos efectuados arrojaron que el desplazamiento de comercio de la Argentina, como resultado de la mejora en la competitividad relativa de EE.UU., rodearía los 8 millones de dólares, el 4.4% del valor de la canasta en la cual ambos países compiten y el 3.4% del total exportado a México. En el Cuadro N° 6 se muestran los productos con un desvío de más de 100,00 dólares.

CUADRO N° 6				
ESTIMACION DEL DESVIO DE COMERCIO PARA ARGENTINA				
Principales Productos				
N°	Descripción	Miles de Dólares	% sobre Total	% sobre Prom. 89-92
1	Aceite de girasol, en bruto	1,379	16.9	2.6
2	Azúcares semirefinados/refinados, sin aditivos	1,293	15.8	11.3
3	Unidades de entrada-salida para maq. de procesamiento de datos	686	8.4	10.8
4	Porotos de soja, para otros destinos	610	7.5	13.4
5	Aceite de soja, en bruto	499	6.1	4.1
6	Sorgo granífero (para grano)	294	3.6	18.3
7	Azúcar en bruto de caña	187	2.3	9.5
8	Duraznos preparados	156	1.9	5.9
9	Laminados planos de hierro o acero, espesor < 3 mm	155	1.9	11.9
10	Termostatos	152	1.9	11.2
11	Maíz (los demás)	149	1.8	24.9
12	Amortiguadores de suspensión	141	1.7	18.9
13	Maquinas y aparatos de elevación de carga	133	1.6	13.0
14	Insecticidas	123	1.5	18.5
15	Prendas de vestir de cuero	109	1.3	9.4
16	Lamin. planos de hierro o acero, esp. > 3 mm pero < 4.75 mm	105	1.3	10.0
17	Omnibús	105	1.3	21.5
	Resto	1,894	23.2	15.5
	Total	8,169	100.0	4.4

Fuente: Elaboración propia con datos de INDEC, NTDB y TRAINS.

Los productos más perjudicados, en términos de valor, resultaron ser: aceite de girasol en bruto, azúcares semirefinados/refinados, unidades de entrada salida para máquinas de

⁶ Del mismo tipo que el utilizado en Cline (1978). Para una descripción del mismo ver Laird y Yeats (1986) y Bianchi y Robbio (1993).

⁷ Se supuso, asimismo, una elasticidad de sustitución de 1.5, lo habitual en este tipo de ejercicios.

procesamiento de datos, porotos de soja y aceite de soja en bruto. Es interesante destacar que si ordenáramos los 71 productos, en sentido decreciente, de acuerdo al porcentaje que representa el respectivo desvío de comercio sobre las exportaciones argentinas promedio 1989-92, encontraríamos que para más de la mitad de la canasta (38 bienes) la pérdida de ventas supera el 10%.

Seguramente llama la atención que, por un lado, se encuentre un monto de comercio comprometido elevado, 81.8% del valor de la canasta y, por otro, la simulación señale un desvío de comercio menos significativo, 4.4% de la misma base. La explicación de esta aparente contradicción se encuentra con facilidad si centramos la atención en lo que sucede con los principales seis productos exportados por la Argentina a México: aceite de girasol en bruto, semillas de girasol para otros destinos, porotos negros, aceite de soja en bruto, azúcares semirefinados/refinados y tabaco total o parcialmente desnervado, que representan casi el 50% de los envíos argentinos.

En el caso de las semillas de girasol para otros destinos, como se vió anteriormente, no habría perjuicio comercial debido a que el arancel aplicado a las ventas estadounidenses era 0% con anterioridad al TLC. En cambio, para aceite de girasol, porotos negros, aceite de soja y tabaco, las reducciones arancelarias otorgadas por México a Estados Unidos son importantes. Lo que sucede es que, en estos productos, la presencia estadounidense en el mercado mexicano es bastante menor que la Argentina (recordar Cuadro N° 3) y, por lo tanto, hay menos posibilidades de hacer valer la mejora en la competitividad relativa.

Esto último se advierte claramente en lo que respecta a los azúcares semirefinados/refinados. Aquí los Estados Unidos se ven favorecidos con la eliminación de una tarifa del 10% y sus ventas en el mercado mexicano equivalen a seis veces las argentinas. El resultado de ello es, entonces, un desvío de comercio en este producto del 11.3% de lo que la Argentina exportó en el promedio de los años 1989-92.

Lo que el ejercicio de simulación señala, entonces, es que para los productos más importantes para la Argentina, en cuanto al valor exportado, aunque las preferencias arancelarias que el TLC le brinda a Estados Unidos en el mercado mexicano son relevantes, la presencia "histórica" de los exportadores estadounidenses para aprovecharlos no es suficiente para ocasionarle a la Argentina un desvío de comercio significativo. Desde una óptica dinámica, en cambio, la situación sería otra si los beneficios otorgados por México en el marco del TLC inducen a los exportadores de EE.UU. a aumentar sus envíos en este grupo de bienes. En este caso, el perjuicio sería mucho mayor.

Finalmente, se realizó una simulación adicional. El ejercicio consistió en plantear un escenario hipotético, en el cual la Argentina recibe de parte de México las mismas preferencias arancelarias que le son otorgadas a los Estados Unidos. En este caso, la creación de comercio a

favor de la Argentina, para la canasta de bienes analizada, resultó de 17 millones de dólares, equivalentes al 9,2% de sus exportaciones promedio para los mercados considerados.

Como se ve en el Cuadro N° 7, la mayor demanda mexicana se encontraría concentrada en aceite de girasol en bruto, unidades de entrada-salida para máquinas de procesamiento de datos, aceite de soja en bruto, azúcares semirefinados/refinados y prendas de vestir de cuero que, en conjunto, representan casi el 64% del total. En estos productos, las mayores ventas argentinas superarían el 10% de lo verificado en el promedio de los años 1989-92.

CUADRO N° 7
CREACION DE COMERCIO PARA ARGENTINA POR
REDUCCION ARANCELARIA DE MEXICO

N°	Descripción	Miles de	% sobre	% sobre
		Dólares	Total	Prom. 89-92
1	Aceite de girasol, en bruto	5,545	32.3	10.4
2	Unidades de entrada-salida para maq. de proces. de datos	2,226	12.9	35.2
3	Aceite de soja, en bruto	1,265	7.4	10.4
4	Azúcares semirefinados/refinados, sin aditivos	1,181	6.9	10.4
5	Prendas de vestir de cuero	729	4.2	62.8
6	Alcohol etílico sin desnaturalizar	482	2.8	15.0
7	Tabaco, total o parcialmente desnervado	439	2.6	6.7
8	Duraznos preparados	381	2.2	14.3
9	Termostatos	347	2.0	25.5
10	Calzado con suela de cuero natural o regenerado	292	1.7	70.3
11	Aceite de algodón	290	1.7	27.5
12	Mobiliario para medicina (los demás)	270	1.6	99.0
13	Laminados planos de hierro o acero, espesor < 3 mm	238	1.4	18.2
14	Sueteres de lana o de pelo fino	236	1.4	62.8
15	Amortiguadores de suspensión	234	1.4	31.3
16	Baldosas y losas de cerámica	228	1.3	26.7
17	Vajilla y demás artículos de plástico para el servicio de mesa	211	1.2	62.8
18	Manufacturas de granito	200	1.2	26.7
19	Omnibús.	195	1.1	40.0
20	Lamin. planos de hierro o acero, esp. > o = 3 mm pero < 4.75 mm	192	1.1	18.2
	Resto	2,005	11.7	2.5
	TOTAL	17,187	100.0	9.2

Fuente: Elaboración propia con datos de NTDB, TRAINS y SMART.

Hasta aquí, hemos supuesto que la eliminación de los aranceles por parte de México se produce de manera inmediata y de una sola vez. La realidad es, sin embargo, que este proceso se hará en forma gradual durante el lapso de 15 años, con lo cual sus efectos adversos sobre las ventas argentinas se verán distribuidos a lo largo de este período.

VI. LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS

El TLC dispone que los tres países miembros eliminen las prohibiciones y restricciones cuantitativas aplicadas en frontera, tales como cuotas y licencias de importación. Cada país conserva, sin embargo, el derecho a imponer restricciones en circunstancias limitadas, por ejemplo, destinados a la protección de la vida o salud humana, animal o vegetal o del medio ambiente. En cuanto a estas medidas sanitarias y fitosanitarias, que cubren una porción significativa de la canasta en la cual la Argentina y los Estados Unidos compiten en el mercado mexicano, los tres socios se comprometen a respetar los derechos y obligaciones que se derivan del Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio, suscrito en el ámbito del GATT. Asimismo, se dispone que cada país podrá determinar el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que considere adecuado, permitiéndosele a cada uno adoptar estándares más estrictos que los internacionales, siempre y cuando se sustenten en resultados científicos⁸.

Por otro lado, el desmantelamiento de las BNA contempla reglas específicas en el caso del comercio de productos agropecuarios, de especial importancia en la canasta de bienes competitivos entre la Argentina y los Estados Unidos. De acuerdo a ellas, y en consonancia con lo acordado en la Ronda Uruguay del GATT, México eliminará las BNA mediante su conversión en aranceles-cuotas. A tal fin, se establecerán cuotas de importación libres de aranceles, tomando como base los niveles de comercio reciente, las cuales se incrementarán a una tasa del 3% anual. A las importaciones que superen este tope se les aplicará un arancel calculado como la razón entre el promedio de los precios internos y externos. Esta tarifa se reducirá gradualmente, hasta su completa eliminación, durante un período de 10 a 15 años, dependiendo del producto.

Lamentablemente, la falta de información acerca de equivalentes ad-valorem de estas BNA, no permitió incorporarlos explícitamente en los ejercicios de simulación encarados. La conversión de ellos en aranceles-cuotas, contemplada en el TLC, así como también la "arancelización" de las mismas acordada en el Ronda Uruguay del GATT, permitirán en un futuro próximo una evaluación más precisa sobre el impacto de su remoción en el mercado mexicano.

⁸ En el último examen del GATT sobre la política comercial de México, varios participantes expresaron su inquietud por el recurso de este país a las medidas sanitarias y fitosanitarias para limitar las importaciones. En algunos casos, los requisitos en materia de licencias habrían sido reemplazados por obstáculos sanitarios, fitosanitarios y administrativos. Se hizo también referencia a la falta de transparencia de los procedimientos para imponer estas normas. Ver GATT FOCUS (1993).

Sin embargo, a pesar de la imposibilidad de cuantificar sus efectos, no caben dudas de que el desmoronamiento de las barreras no arancelarias sobre los productos procedentes de los Estados Unidos, le permitirá a este último país obtener beneficios comerciales adicionales a los alcanzados con las reducciones arancelarias programadas, en parte desplazando ventas de sus competidores en el mercado mexicano, entre ellos la Argentina. A tal efecto, se puede mencionar que en Burfisher, Robinson y Thierfelder (1992) se calculó que las ganancias comerciales que obtendrían los Estados Unidos por la eliminación de los aranceles únicamente, sería de 0.1 puntos porcentuales de su PBI, mientras que la supresión de las barreras no arancelarias duplicaría los beneficios anteriores.

En este sentido, los productos argentinos más afectados serán los agropecuarios, en los cuales la incidencia de las BNA es particularmente relevante. Por otro lado, no debemos olvidar que México se comprometió en la Ronda Uruguay del GATT a disminuir sus derechos aduaneros, incluidos los derivados de la arancelización de las BNA y, por lo tanto, las concesiones otorgadas a los Estados Unidos podrían verse parcialmente erosionados.

VII. EL MERCADO AGROPECUARIO MEXICANO Y EL TLC.

Como hemos visto anteriormente, los productos agropecuarios tienen una presencia significativa no sólo en el total de las exportaciones argentinas a México, sino también en la composición de la canasta competitiva con los Estados Unidos. Cabe entonces detenerse en un análisis más detallado acerca del probable impacto del TLC sobre el mercado agropecuario mexicano y de sus consecuencias sobre los envíos argentinos.

El agrícola fue uno de los sectores "sensibles" en las negociaciones del TLC. En este sector, Canadá, Estados Unidos y México no pudieron acordar un documento único, con la excepción de una declaración de principios relacionada con los apoyos internos a la producción y los subsidios a las exportaciones. El desmantelamiento de las barreras comerciales aplicadas a los bienes agropecuarios se estableció, entonces, en dos acuerdos negociados separadamente por México y Estados Unidos, por un lado, y por México y Canadá, por otro. En cuanto a las regulaciones del comercio agropecuario entre Canadá y Estados Unidos, se mantuvo entre ambos lo dispuesto por el TLC entre ambos (CUSFTA).

Esta "sensibilidad" de la cuestión agrícola en el TLC, se deriva del hecho de que la agricultura es una actividad altamente protegida en los tres socios. En consecuencia, paralelamente a las probables ganancias comerciales que promete la liberalización del intercambio, el TLC creará problemas de ajuste en el sector agropecuario de cada uno de los tres

países, en particular el mexicano cuyas características difieren sustancialmente del de Estados Unidos y del de Canadá.

Hasta fines de los ochenta, el sector agrícola de México estaba compuesto de pequeños propietarios, comunas y ejidos (pequeñas granjas colectivas), en los cuales la característica principal era la atomización parcelaria. Esta actividad, a su vez, ocupaba alrededor de un cuarto de la fuerza de trabajo. Por otro lado, los productores agropecuarios mexicanos se beneficiaban de subsidios a la producción y de un sistema de precios-sostén, el cual requería de las licencias de importación para mantener la brecha entre los precios internos y los internacionales.

A principios de la década del noventa, el Gobierno mexicano anunció la aplicación de una serie de medidas encaminadas a lograr la restructuración y reorganización del sector, reconociendo la necesidad de encarar reformas jurídicas, institucionales y políticas. Entre ellas, se contemplaba eliminar la prohibición de alquilar o vender los ejidos para facilitar la puesta en marcha de otras formas de explotación de la tierra, el permiso otorgado a los productores cooperativistas para asociarse en empresas conjuntas con empresas privadas y el levantamiento de las restricciones que pesaban sobre el tamaño máximo de las granjas. Asimismo, el sistema de precios sostén o de garantía quedó reducido sólo a un pequeño número de productos. A estos cambios en el régimen de tenencia de la tierra y en las posibilidades de inversión en el sector, deben agregarse aquellos relacionados con la política comercial, es decir, la remoción de gran parte de los controles y licencias de importación.

Por ello, se hace difícil poder discriminar los efectos asignables puramente al TLC de los que se derivan de las modificaciones iniciadas unilateralmente por México. No obstante, de los numerosos estudios dedicados a investigar el impacto del TLC sobre el sector agropecuario mexicano emerge un amplio consenso, basado en las siguientes observaciones:

- 1) El comercio agrícola en América del Norte tendría un carácter complementario, con México exportando principalmente frutas y vegetales y los Estados Unidos y Canadá exportando mayoritariamente granos, oleaginosas y ganado.
- 2) Los menores precios y producción de granos resultarían en una significativa migración de campesinos mexicanos hacia las zonas urbanas y, quizás también, hacia los Estados Unidos.
- 3) Algunas actividades de procesamiento podrían migrar hacia México, para sacar provecho de los menores salarios y de la cercanía de las fuentes de insumo. Tal es el caso de partes de la industria hortícola canadiense.
- 4) En cuanto a los análisis cuantitativos, algunos trabajos destacan que el acuerdo preferencial con los Estados Unidos se traduciría en un aumento de las exportaciones agropecuarias de este último país a México del orden de los 480 millones de dólares. Casi el mismo efecto (un incremento de 440 millones de dólares) tendría lugar en un escenario en el cual, sin acuerdo de libre comercio, México continuara con su política de liberalización comercial. En este último

caso, los Estados Unidos no obtendrían ganancias comerciales adicionales por el hecho de obtener un acceso preferencial al mercado mexicano.

5) Tanto México como los Estados Unidos se beneficiarán de la mutua reducción de barreras al comercio. Sin embargo, los productores agropecuarios mexicanos se verán afectados y los estadounidenses beneficiados.

El mercado agropecuario mexicano, entonces, sufrirá modificaciones dramáticas durante los próximos años, algunas como consecuencia del TLC, otras producto de la propia política de liberalización encarada por México. Es probable que estos cambios acentúen su rol de importador neto de alimentos, ampliando significativamente mercados tales como los de granos, oleaginosas, carnes y productos lácteos. Si bien la Argentina podría beneficiarse de la expansión de estos mercados, las garantías de acceso irrestricto que obtiene Estados Unidos mediante el TLC, le permitirá a este último país "posicionarse" ventajosamente para captar las futuras ganancias comerciales. El hecho de que los Estados Unidos (y también Canadá) subsidie una parte de sus exportaciones agropecuarias no hace sino ampliar la brecha competitiva con los otros proveedores del mercado mexicano, entre ellos la Argentina.

VII. CONCLUSIONES.

A modo de conclusión resulta conveniente enumerar las principales observaciones efectuadas en este trabajo:

1) En el promedio de los años 1989-92, la Argentina exportó bienes a México por un valor cercano a los 200 millones de dólares. Alrededor del 65% de estas ventas, se concentró en productos de origen agropecuario.

2) El 80% del valor de los envíos argentinos a México se realizó a través de productos que son competitivos con los de Estados Unidos.

3) Con anterioridad al TLC, la Argentina enfrentaba en el mercado mexicano menores barreras comerciales que los Estados Unidos, debido a las preferencias ALADI. Estas últimas serán "perforadas" por las que obtiene EE.UU. mediante el acuerdo de libre comercio.

4) El análisis estático, realizado con un modelo de simulación de política comercial, señaló un desvío de comercio en perjuicio de la Argentina de casi 8 millones de dólares. Desde una óptica dinámica, en cambio, el monto de comercio comprometido para la Argentina como consecuencia de las concesiones arancelarias otorgadas por México a EE.UU. resultó ser aproximadamente 150 millones de dólares, el 65% de los envíos totales a México.

5) Estados Unidos se verá beneficiado por la eliminación de las importantes barreras no arancelarias que México impone, particularmente sobre los bienes agropecuarios: licencias previas y restricciones sanitarias y fitosanitarias. Los compromisos asumidos por México en la Ronda Uruguay del GATT podría neutralizar parcialmente estos beneficios.

6) Dentro de las exportaciones argentinas a México, son los productos agropecuarios los que aparecen como los más afectados. No sólo por las concesiones arancelarias recibidas por los Estados Unidos, sino también por la eliminación gradual de las barreras no arancelarias a los productos de origen estadounidense.

7) A partir del TLC, Estados Unidos se encuentra en una posición ventajosa para aprovechar la futura reconversión del mercado agropecuario mexicano.

BIBLIOGRAFIA

Bianchi, Eduardo y Jorge Robbio (1993), *Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Desvío de Comercio en Perjuicio de Argentina y Brasil*, Centro de Economía Internacional.

Burfisher, Mary, Sherman Robinson y Karen Thierfelder (1992), *Agricultural and Food Policies in a US.-Mexico Free Trade Area*, 1992.

CEDEAL (1992 y 1993), *Situación Latinoamericana. Informes de Coyuntura Económica, Política y Social*, Números: 9, 10, 11, 12 y 14.

Cline, W.R. (1978), *Trade Negotiations in the Tokyo Round, A Quantitative Assesment*, The Brookings Institution, Washington D.C.

GATT (1993), *Trade Policy Review Mechanism: Mexico*, Report by the Secretariat, Geneva.

GATT FOCUS (1993), *El Consejo Examina los Regímenes de Comercio de México y de la CE*, Mayo-Junio de 1993.

Gligo, Nicolo (1990), *Los factores críticos de la sustentabilidad ambiental del desarrollo agrícola*. Comercio Exterior vol. 40 No 12. México.

Hufbauer, Gary y Jeffrey Schott (1992), *North American Free Trade, Issues and Recommendations*, Institute for International Economics.

Josling, Tim (1993), *NAFTA and Agriculture: A Review of the economic impacts. Assessing the Impacts North American Free Trade*. N. Lustig, B. Bosworth and R. Lawrence, editors.

Laird, Samuel y Alexander Yeats (1986), *The UNCTAD Trade Policy Simulation Model, A Note on the Methodology, Data and Users*, United Nations Conference on Trade and Development, Discussion Papers N° 19.

Levy, Santiago y Sweder van Wijnbergen (1991), *Maize and the Mexico-United States Free Trade Agreement*, Boston University and World Bank, 1991.

Martinez Fernandez, Braulio (1990), *Los Precios de Garantía en México*. Comercio Exterior, Vol.40, N° 10, México.

Matus Gadea, Jaime y Puente González, Arturo (1990), *Las Políticas comercial y tecnológica en la producción de maíz en México*. Comercio Exterior, Vol. 40 No 12, México.

Ramos, Ricardo (1993), *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), contenido y disposiciones más importantes*, Centro de Economía Internacional, Octubre de 1993.

Robinson, Alan (1993), *NAFTA's Crucial Effect*, Worldlink, January-February, p.153-154.

Ros, Jaime (1993), *La reforma del régimen comercial en México durante los años ochenta: sus efectos económicos y dimensiones políticas*, Serie Reformas de Política Pública, CEPAL, Santiago de Chile.

Salinas de Gortari, Carlos (1993), *Quinto Informe de Gobierno*. Comercio Exterior vol. 43 No 11. México.

SARH (1990), *Programa Nacional de Modernización del Campo, 1990-1994*. Comercio Exterior, Vol.40, N° 10, México.

Solis Rosales, Ricardo (1990), *Precios de Garantía y Política Agraria: Un Análisis de Largo Plazo*. Comercio Exterior, Vol.40, N° 10, México.

Tankate, Adrián y Fernando de Mateo Venturini (1989), *Apertura comercial y estructura de la protección en México: estimaciones cuantitativas de los ochenta*, Comercio Exterior, Vol. 39, Nro. 4.

Trujillo Arriaga, Javier (1990), *Desarrollo de una agricultura sustentable en México. El paradigma agroecológico*. Comercio Exterior vol. 40 No 10. México.

USTR (1993), *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers: Mexico*, Office of the United States Trade Representative.