

El debate ambiental en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): de cómo la alianza transnacional de los negociadores enfrentó las críticas

Barbara Hogenboom*

Resumen

Las negociaciones en materia ambiental en torno al Tratado de Libre Comercio es el tema de este artículo. Las debilidades en la política ambiental mexicana, la crisis económica, los intereses en juego, muestran a lo largo de este artículo el ambiente vivido en dichas negociaciones. Destacan las diferentes posiciones y defensores ambientales, el papel de la alianza transnacional y finalmente las principales conclusiones emanadas de importantes documentos y argumentos.

Introducción

Las debilidades de la política ambiental de México fueron un asunto importante en el debate político durante la preparación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Las organizaciones ecológicas demandaron la inclusión de acuerdos obligatorios en el tratado comercial a fin de forzar a México a mejorar sus pobres disposiciones en ese ámbito. Esta postura, contradecía a los defensores de la liberalización comercial e inversionistas quienes apoyaron la idea de contar con menores regulaciones sobre las actividades económicas regionales.

* Barbara Hogenboom trabaja en su proyecto de investigación doctoral y es profesora en el área de Política Ambiental Global en la Sección de Relaciones Internacionales del Departamento de Ciencia Política de la Universidad de Amsterdam. Su investigación se refiere a la transnacionalización de la política mexicana, en particular de su política ambiental en el contexto del TLCAN. Ella ha realizado diversas visitas a México, Estados Unidos y Canadá para hacer un extenso trabajo de campo y ha entrevistado a unas 50 personas en agencias gubernamentales, organizaciones ecologistas no gubernamentales y organismos empresariales.

Abstract

Negotiations regarding the environment within the frame of NAFTA is the subject of this article. The weaknesses of the Mexican environmental politics, the economic crisis, the different interests, show us through this essay the atmosphere that prevailed during the negotiations. It is important to mention the roll of environmentalists and derived positions, the transnational alliance and finally the main conclusions their from documents and arguments.

En el seno del debate ambiental del TLCAN figuraba la relación entre la liberalización económica y la protección ambiental. Los críticos argumentaban que el libre comercio y la inversión dañarían las posibilidades y la autoridad de los gobiernos locales y nacionales ante las medidas ambientales unilaterales. También manifestaban su preocupación en el sentido de que el TLCAN induciría un rápido crecimiento económico en México, el cual se produciría, en buena medida, a costa del deterioro ecológico. El debate estuvo fuertemente influenciado por el bajo nivel de desarrollo de México, en comparación con el de Estados Unidos y Canadá. ¿Podría esperarse que México diera prioridad a los problemas ambientales y que gastara tanto dinero en resolverlos como hacían los otros dos países? ¿Y si no, la integración económica y el crecimiento económico en expansión, conducirían fácilmente a la destrucción ecológica en cada uno de los países involucrados?

Este artículo se aboca al papel que desempeñaron los defensores del TLCAN en el debate sobre el medio ambiente durante las negociaciones de dicho acuerdo; analiza los intereses económicos involucra-

dos en la creación del TLCAN, la naturaleza de la alianza norteamericana pro-TLCAN y la posición de los defensores del libre comercio sobre la política ambiental de México. Comenzaremos con una breve revisión de las reformas económicas de México que precedieron al TLCAN, y reflexionaremos en torno al significado de este acuerdo. En seguida, estudiaremos los intereses sectoriales que han sido vinculados a la liberalización del comercio y las inversiones en América del Norte. Al revisar subsecuentemente las actividades, relaciones y organización de los actores que apoyaron al TLCAN, tendremos una visión de la alianza transnacional que se produjo y que apoyó el acuerdo. Más adelante, revisaremos cómo respondió esta alianza a las críticas respecto al TLCAN y la política ambiental de México. Tras el análisis de los documentos más importantes y de los principales argumentos de los defensores de una postura ecológica, se presentarán las conclusiones en torno a la naturaleza de esta postura y su relación con los intereses involucrados.

Reestructuración neoliberal en México y el TLCAN

La crisis económica y financiera de México de 1982 aseguró la victoria de los defensores de una reestructuración fundamental de la economía mexicana basada en los principios neoliberales. La reestructuración económica iniciada por el presidente Miguel De la Madrid Hurtado en su sexenio (1982-1988) y que se profundizó durante el mandato de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), implicó un nuevo papel del Estado en la economía mexicana. De 1985 en adelante, la política económica de De la Madrid consistió fundamentalmente en una liberalización y desregulación, en parte por el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en 1986. Los subsidios fueron reducidos, las restricciones a la importación limitadas, los bancos desregulados, y las posibilidades de inversión extranjera directa se ampliaron. Además, numerosas regulaciones populistas fueron abolidas y se inició la privatización.

Salinas se comprometió a completar el proceso de reestructuración iniciado por su antecesor. La privatización de empresas paraestatales se intensifi-

có y más empresas importantes fueron vendidas. En 1990 también los bancos fueron privatizados; medida que mejoró la confianza de la élite empresarial en la economía mexicana. Además, la política de desregulación de Salinas consistió en eliminar la mayor parte de los controles de precios y repeler las regulaciones que restringían la inversión extranjera; para el sector agrícola, una acción crucial fue la reforma del artículo 27 de la Constitución Mexicana. Desde la Revolución, el principal contenido de esta ley había sido la promoción de la reforma agraria, la protección de la propiedad comunal (ejido), una restricción a las inversiones externas y una prohibición de las inversiones extranjeras directas en el ejido. Con la reforma constitucional, estas regulaciones fueron abrogadas, renunciando a un elemento esencial del México posrevolucionario y abriendo la agricultura a un régimen de libre comercio.

El ingreso de México al TLCAN confirmó y consolidó la adopción de un modelo de desarrollo neoliberal. El libre comercio norteamericano implicó adoptar y fortalecer aún más la reestructuración neoliberal de México y los sectores económicos que se verían beneficiados por ello, y garantizó el acceso a los mercados de Estados Unidos, el principal importador de productos mexicanos. Por medio de esta liberalización, México esperaba un incremento en el financiamiento de parte de Estados Unidos, lo que era políticamente fundamental para el gobierno mexicano. La administración de Salinas también quería mostrar al mundo el carácter estructural de su política de reforma. Un regreso a las políticas proteccionistas sería imposible en la medida en que México participara en el TLCAN. El hecho de que los gobiernos canadiense y estadounidense consideraran a México un buen socio para el libre comercio, dio a los inversionistas extranjeros la confianza en la economía y la situación política mexicanas.¹

La creación del TLCAN también confirmó y consolidó la integración económica de México a América del Norte. De hecho, sería más adecuado hablar de la integración de México a la economía estadounidense dado que la interacción económica entre los canadienses y los mexicanos anterior al TLCAN, era

¹ La revuelta zapatista en la primera semana de la existencia del TLCAN y los asesinatos de priistas de alto nivel como Colosio y Ruiz Massieu a finales de 1994, habían demostrado esta confianza en la estabilidad política sin duda.

muy pequeña. Estados Unidos ha sido el mayor socio comercial de México, vinculado por las dos terceras partes del comercio exterior mexicano. Para Estados Unidos, México sólo representa el siete por ciento de sus exportaciones totales; pero ocupa el tercer lugar, detrás de Canadá y Japón (superando a Alemania, Gran Bretaña y Francia). En particular, el potencial del mercado mexicano de consumidores por parte del "mexicano promedio"², comprando más productos estadounidenses que cualquier otro ciudadano extranjero, ha sido de gran interés para los productores de Estados Unidos, aunque la crisis del peso significó un retroceso.

Finalmente, el TLCAN confirmó y consolidó la regionalización de la economía de América del Norte en su conjunto. Entre 1980 y 1989, las exportaciones intrarregionales entre los tres países norteamericanos pasaron del 27 al 34 por ciento de sus exportaciones totales.³ La maquinaria y el equipo de transporte son las categorías comerciales intrarregionales más extensas. El TLCAN apoya la intensificación del comercio, la inversión y la producción a nivel regional. Una tendencia que a grandes rasgos explica la regionalización norteamericana es la formación de bloques en Europa, así como la menos formalizada regionalización asiática que ha ayudado a la expansión económica de estas áreas (pero se ha producido a costa de un papel menos destacado de la inversión extranjera directa de Estados Unidos).⁴ En suma, aunque el comercio en América del Norte ya había sido liberalizado con anterioridad al TLCAN y dicho acuerdo se restringe al libre comercio y libre movimiento de capital (a diferencia de la Unión Europea),⁵ se espera que el impacto económico y político del TLCAN sea considerable.

² Es necesario mencionar aquí que, a pesar del crecimiento de la clase media, el ingreso tiene una distribución muy desigual en México, lo que hace difícil hablar de un "mexicano promedio". Con una población de 90 millones, 13.5 millones son oficialmente catalogados como en extrema pobreza, mientras que otros 23.6 millones son pobres (Véase *The Economist*, 22 de enero de 1994).

³ Stephen D. Krassner, "Bloques económicos regionales y el fin de la guerra fría" en Gustavo Vega Cánovas (coord.), *Liberación y libre comercio en América del Norte*, México, El Colegio de México, 1993.

⁴ Además del TLCAN y de las iniciativas liberalizadoras de la globalización, los tres países norteamericanos también están involucrados en el Consejo Económico Asia-Pacífico (APEC).

⁵ En virtud de la inclusión de la liberalización financiera, el TLCAN es más que una zona de libre comercio. Sin embargo, no es una unión aduanera ya que las tarifas comunes no son parte del acuerdo.

Intereses económicos

En junio de 1990 los presidentes de México y Estados Unidos suscribieron la declaración a favor de un Acuerdo de Libre Comercio. Los planes para el libre comercio entre los dos países se habían venido desarrollando por lo menos durante una década, tanto en los círculos empresariales como a nivel gubernamental. En 1980, Ronald Reagan propuso un acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos en su campaña presidencial. Dos años más tarde, el Representante de Comercio de Estados Unidos inició conversaciones formales sobre el libre comercio con México. Durante la segunda mitad de los años ochenta, diversos acuerdos marco sobre comercio e inversión fueron diseñados. El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos que entró en vigor en 1989, también fue un paso importante en la integración norteamericana y puede ser considerado como precursor del TLCAN.⁶

El sector privado ya estaba involucrado en la preparación del TLCAN. El Comité Empresarial México-Estados Unidos discutió el tema en una reunión plenaria de 1981. En 1984 y 1985, diversas organizaciones empresariales en México y Estados Unidos anunciaron su apoyo a un acuerdo bilateral de libre comercio. Un número importante de instituciones, entre ellas el Comité, participaron también en el diseño de acuerdos marco. Sin embargo, hacia 1990 las organizaciones empresariales estadounidenses no esperaban que aconteciera un acuerdo comercial puesto que el gobierno mexicano no había cooperado lo suficiente y los acuerdos marco no llegaron muy lejos.

De acuerdo con los defensores del libre comercio, el TLCAN sería positivo para la totalidad de las economías norteamericanas. En primer lugar, con barreras arancelarias y no-arancelarias desmanteladas, el comercio entre los tres países se incrementaría

⁶ Canadá no tenía una necesidad económica de participar en el TLCAN debido a que sus relaciones comerciales con México son marginales. Sin embargo, anunció su disposición a hacerlo unos meses después de la declaración de México y Estados Unidos, principalmente para asegurar que sus intereses *vis-à-vis* de Estados Unidos fueran salvaguardados durante las negociaciones. Además, la posibilidad de que el TLCAN se convirtiera en un acuerdo hemisférico no puede ser negada. Adicionalmente, aún siendo de menor importancia, México es pese a todo, el socio latinoamericano más importante de Canadá y las exportaciones canadienses se han estado expandiendo hacia este país.

y las compañías que tradicionalmente estaban protegidas deberían competir y modernizarse. En segundo lugar, la ampliación del mercado interno proporcionaría ventajas a las economías de escala. Además, se esperaba que los países se especializaran y promovieran la competitividad en el mercado produciendo productos con ventajas comparativas. En virtud de todos estos cambios, la eficiencia se incrementaría, los precios caerían y finalmente las compañías más eficientes sobrevivirían y florecerían. El crecimiento económico tendría lugar.

Es menos sabido que el componente del libre comercio en el TLCAN facilita el libre flujo de inversiones entre los participantes. De hecho, para México este aspecto del TLCAN tendrá grandes impactos económicos, incluso más que la liberalización comercial misma. Un resumen de diversos estudios acerca de los efectos posibles del TLCAN apoya la idea de que el impacto económico de la liberalización de las inversiones en México será más sustancial que el impacto del libre comercio.⁷ El gobierno mexicano tenía expectativas respecto a la liberalización de las inversiones, la cual fue vigorosamente promovida por el Banco Mundial y las grandes empresas mexicanas y transnacionales, a fin de erradicar el obstáculo de la reducción de los flujos de capital a la industria (legado de la política de ajuste de los años ochenta). En consecuencia, parece que la iniciativa del TLCAN "fue motivada por la necesidad de una mayor movilidad del capital en vez de buscar ganancias comerciales."⁸

Los pronósticos de los grandes intereses transnacionales vinculados al TLCAN indicaban que las empresas involucradas en la producción o el comercio transnacionales, se verían favorecidas por la integración norteamericana. Para México, faltaba ver cuál sería el efecto de la competencia creciente por un lado, y posibles créditos más baratos en un mercado en expansión, por el otro. Con la excepción de las grandes compañías exportadoras, el impacto del TLCAN sobre los sectores económicos de México sería asumido como negativo o mixto cuando mucho, mientras que para las empresas que apenas subsisten, el resultado sería a todas luces dramático. En Estados Unidos, las compañías multinacionales (es-

pecialmente en el ramo de la electrónica y la industria automotriz), los bancos y las aseguradoras, los sectores de servicios y de producción de exportación, y otros sectores con un potencial de crecimiento en el mercado mexicano se esperaba que fueran los principales beneficiarios del TLCAN.

Los actores y lobbies pro-TLCAN

La alianza mexicana a favor del libre comercio fue encabezada por el Estado, o de manera más precisa, por la nueva élite que ha dominado el sistema de partido-Estado desde los años ochenta. Este grupo de tecnoburócratas "se caracteriza por un alto grado de homogeneidad ideológica que ve en las políticas del libre mercado y la integración regional la única solución económica para México",⁹ y se presentaba como tal. Con la nueva élite política, la relación entre el Estado mexicano y la sociedad civil ha cambiado. Los recién llegados no han tenido las relaciones corporativistas ni patronales de sus antecesores (los políticos). La mano de obra y la pequeña industria nacional, conocida por sus reticencias a la liberalización comercial, perdió influencia política en consecuencia. De manera simultánea, las relaciones del Estado con las grandes empresas mejoraron. Este cambio en las relaciones entre el Estado y los grupos mexicanos en el interior del sector privado también tuvo que ver con la cambiante relevancia económica de los sectores. En el contexto de un modelo de desarrollo abocado a la producción para el mercado mundial, las empresas orientadas a la exportación y a la competencia internacional ganaron importancia a costa de las pequeñas empresas que producen para el mercado interno.

En 1990 se creó una organización económica cúpula para el comercio exterior a fin de promover el TLCAN: la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) representa a 11 grandes organizaciones empresariales, pero ha sido criticada por sobre-representar los intereses de las grandes empresas.¹⁰ Una tarea central de la COECE

⁷ Jaime Ros, "Free Trade Area or Common Capital Market? Notes on Mexico-US Economic Integration and Current NAFTA Negotiations" en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 34, núm. 2, summer, pp. 53-91.

⁸ Jaime Ross, *op. cit.*, p. 54.

⁹ Miguel Ángel Centeno y Sylvia Maxfield, "The Marriage of Finance and Order: Changes in the Mexican Political Elite" en *Journal of Latin American Studies*, vol. 24, part 1, February, pp. 57-85.

¹⁰ Cristina Puga, "Medianos y pequeños empresarios: la difícil modernización" en *El Cotidiano* 50, septiembre-octubre, 1992, pp. 126-129.

era manejar las comunicaciones entre el sector privado y los negociadores mexicanos del TLCAN. Hizo bien su tarea en este sentido, y la COECE tuvo un nivel de comunicación y cooperación entre el sector privado que nunca antes se había logrado.^{11,12} Por ejemplo, durante las negociaciones la COECE apoyó a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) al proporcionarle información y desarrollar algunas propuestas técnicas. A comparación de Estados Unidos, las consultas formales con el sector privado fueron pobres en México.

El Estado mexicano realizó activamente labor de *lobby* a favor del TLCAN en Washington, D. C. En enero de 1991, una oficina especial del TLCAN fue creada en la Embajada de México para representar a la SECOFI en Estados Unidos; el trabajo de esta oficina fue encomiable. En primer lugar, estaba comprometida a crear una vinculación directa entre los esfuerzos del TLCAN en los dos países. Esto marca un cambio definitivo respecto a la actitud previa de México en torno a Estados Unidos, cuando los mexicanos no querían desarrollar relaciones directas. La oficina del TLCAN se convirtió en el centro del *lobby* mexicano en Washington, promoviendo razones por las que el TLCAN sería bueno para Estados Unidos. En segundo lugar, cuando las negociaciones se iniciaron, la oficina del TLCAN empezó a desarrollar una investigación a fin de dar a los negociadores información específica y detallada. El tercer compromiso de la oficina fue lidiar con los críticos del TLCAN en Estados Unidos, que incluía la realización de un *lobby* directamente con los miembros del Congreso de Estados Unidos. Cuando fuese necesario, la oficina podría actuar de manera independiente de la SECOFI, lo cual es inusual para los estándares mexicanos.

En comparación con otras campañas extranjeras de *lobby*, México "montó la campaña más cara y elaborada jamás llevada a cabo en Estados Unidos por

un gobierno extranjero" totalizando aproximadamente 28 millones de dólares¹³ entre 1991 y 1993.¹⁴ La SECOFI recurrió a diversas firmas de expertos en cabildeo ampliamente reconocidas, así como a ex-funcionarios de Estados Unidos para promover el Acuerdo comercial. Sin embargo, el *lobby* mexicano a favor del TLCAN se convirtió en un asunto político sensible. Por ejemplo, Ross Perot culpó al gobierno mexicano de "comprar al Congreso." Por lo tanto, la oficina del TLCAN desarrolló un esfuerzo considerable para hacer sus lobbies aceptables y asegurarse de que no dañaran el apoyo del Congreso al TLCAN.

También las organizaciones empresariales mexicanas desarrollaron actividades de cabildeo en Washington. El presupuesto operativo de la COECE en Estados Unidos para promover el libre comercio ascendió a medio millón de dólares para el periodo comprendido entre abril de 1991 y octubre de 1992. Entre otras cosas, un buen experto comercial con excelentes contactos era contratado para hacer *lobby* a favor del TLCAN en el Congreso. Asimismo, la COECE patrocinó varias visitas de trabajo de miembros del Congreso estadounidense a México.¹⁵ Otra organización mexicana que apoyó al TLCAN fue la Cámara Mexicano-Estadunidense de Comercio (*AmCham*) que representa a empresas mexicanas y estadounidenses así como a otros grupos que producen en México. La *AmCham* apoyó el TLCAN a través de múltiples actividades: fueron escritas cartas a los congresistas, se desarrollaron diversos estudios, la *AmCham* efectuó diversas conferencias sobre el tema y algunos miembros de ésta promovieron el TLCAN en Washington, D. C.

La Alianza pro-libre comercio de México tenía un fuerte socio en los sectores económicos de Estados Unidos que consideraban se beneficiarían del TLCAN. La *Business Roundtable*, el *Council of the Americas*, la Cámara de Comercio de Estados Unidos, el Consejo Estadunidense del Comité México-Estados Unidos, la *Trade Partnership*, el Consejo Nacional de Comercio Exterior y la Asociación Nacional de Manufactureros fueron las organizaciones corporativas más importantes que se pronunciaron a favor del

¹¹ Jorge A. Bustamante, "El Consejo Asesor del Tratado de Libre Comercio" en Mario Ojeda Gómez *et al.*, *Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte*. México, D. F., Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1991.

¹² Tanto el presidente de la COECE, Juan Gallardo Thurlow, como su director ejecutivo, Guillermo Guémez, se sabe que mantenían estrechas relaciones con el sector empresarial y el gobierno mexicanos. Gallardo, quien había sido una figura cercana al secretario de Comercio, Jaime Serra Puche y al negociador en jefe de México, Herminio Blanco Mendoza, continuamente era informado de los avances de las negociaciones en torno al TLCAN y los acuerdos paralelos. Incluso actuó como importante vocero de las negociaciones ante la prensa. Véase *La Jornada* 30 de junio de 1993.

¹³ En este texto, el símbolo "\$" es usado para referirse a cantidades en dólares de Estados Unidos.

¹⁴ Center for Public Integrity, *The Trading Game. Inside Lobbying for the North American Free Trade Agreement*, Washington, D. C., 1993.

¹⁵ *Ibidem*, pp. 26-30, 56-57.

TLCAN en Washington. Además, las compañías transnacionales de Estados Unidos que producen en México destacaron su participación en la organización USA*NAFTA, Asociación coordinadora de grandes empresas que promovieron el acuerdo tanto a nivel federal como estatal en Estados Unidos. A través de relaciones formales y personales, estas firmas se mantuvieron en contacto con los acontecimientos relacionados al TLCAN, a la vez que gastaron grandes sumas en el cabildeo.¹⁶ En un principio, los particulares que en Estados Unidos promovieron el TLCAN se comprometieron a influir en los contenidos del Acuerdo, a fin de asegurar que el pacto comercial fuera lo más liberal posible. Cuando el Acuerdo fue signado en el verano de 1992, cambiaron sus esfuerzos dirigiéndose al público en general dado que se hizo evidente que la alianza anti-TLCAN recibía un amplio respaldo popular. Además, estos grupos querían evitar que los Acuerdos paralelos de Clinton dañaran el libre comercio.

El Banco Mundial también desempeñó un papel fundamental en la Alianza pro-TLCAN. A través de reportes, pronunciamientos y contactos políticos, el Banco apoyó el Acuerdo activamente. En el Documento Estratégico sobre México de 1993 —con carácter confidencial—, el Banco Mundial afirma que el TLCAN sería económicamente favorable para México. Además, el Banco esperaba beneficios secundarios del TLCAN en la reducción de la pobreza, el desarrollo ambiental y político. Junto a la política del Banco Mundial para estimular la liberalización comercial, su posición sobre el TLCAN se vio influida por Estados Unidos: justo cuando el voto legislativo para ratificar el Tratado se acercaba, los intereses estadounidenses se tornaron dominantes en las actividades del Banco respecto al TLCAN.

Las relaciones nacionales, internacionales y transnacionales entre los actores pro-TLCAN fueron intensas y extensas. Evidentemente, los gobiernos de México y Estados Unidos se reunían constantemente para preparar y negociar el TLCAN así como, más tarde, lidiar con los Acuerdos paralelos. En este proceso, los consorcios pro-TLCAN tuvieron un acceso considerable al gobierno de Salinas y a la administración Bush. A través de su oficina del TLCAN, el go-

bierno mexicano tuvo vínculos estrechos con el Congreso de Estados Unidos, con organizaciones empresariales estadounidenses así como con organismos no gubernamentales (ONGs). La oficina mejoró las relaciones entre el gobierno mexicano y el sector privado estadounidense durante el proceso de negociación del TLCAN. También hubo buenas relaciones y encuentros regulares entre las organizaciones empresariales defensoras del TLCAN en México y Estados Unidos.

La alianza transnacional pro-TLCAN había empezado a trabajar en torno al ingreso de México al mercado norteamericano desde principios de los ochenta en adelante. Durante este proceso preparatorio, las relaciones se ampliaron, la cooperación se intensificó y se desarrolló un discurso común. Lo último se reflejó en numerosos documentos, publicaciones, discursos y boletines de prensa pro-TLCAN que fueron dados a conocer por diversas fuentes entre 1990 y 1993, que en la mayor parte de los casos usaron los mismos argumentos y lenguaje. Los últimos meses antes de que se diera el voto del Congreso, cientos de *lobbies* y empleados trabajaron activamente para lograr la aprobación del TLCAN. Estas actividades pro-TLCAN se coordinaron a través de encuentros semanales en oficinas gubernamentales y de *lobbies*.¹⁷

A pesar de la sólida alianza transnacional y del gran esfuerzo norteamericano panempresarial jamás desarrollado, el TLCAN no sería apoyado fácilmente por el Congreso. Algunos argumentaban que ello se debía a un inicio tardío y a acciones de cabildeo inadecuadas de parte de las organizaciones empresariales de Estados Unidos.¹⁸ Otra explicación era que la Alianza pro-TLCAN no podía producir evidencias de un solo aspecto tangible de Estados Unidos que pudiera mejorar con el TLCAN.¹⁹ Este retroceso era impulsado por la percepción de que sólo unos cuantos sectores económicos y empresas se beneficiarían de la liberalización comercial y de las inversiones. Por otro lado, la estrategia de la alianza pro-TLCAN ex-

¹⁷ Véase *National Journal*, 30 de octubre de 1993, p. 2595.

¹⁸ Según Douglas Harbrecht, USA*NAFTA estaba muy lejos del éxito. "Sin staff, desorganizado y sin una pista de cómo desarrollar una campaña (...) USA*NAFTA todavía tiene mucho que aprender (...)" en *Business Week*, 4 de octubre de 1993, pág. 37. Véase *Proceso*, núm. 835, 2 de noviembre de 1992, p. 13 y Nora Lustig, *Mexico. The Remaking of an economy*, Washington, D. C., The Brookings Institution, 1992, p. 92.

¹⁹ Véase *Mexico & NAFTA Report*, 28 de octubre de 1993, p. 2 y *The Wall Street Journal* 25 de abril de 1991, p. A16.

¹⁶ Sahara Anderson, John Cavanagh y Sandra Croos, *NAFTA's Corporate Cadre. An Analysis of the USA*NAFTA State Captains*, Washington, D.C., Institute for Policy Studies, 1993.

cedía el desarrollo regular de las actividades de *Capitol Hill* y también comprometió la definición de un argumento; y debatir, esto es, profundizar el *lobby*. Además, junto con los medios de comunicación controlados en México, las voces líderes de la prensa estadounidense tomaron partido a favor del TLCAN.²⁰ Desde esta óptica, es memorable ver cuánto esfuerzo fue necesario para lograr que el Congreso de Estados Unidos apoyara el TLCAN.

La posición de los defensores de una política ambiental de México

Uno de los problemas para la aprobación del TLCAN en Estados Unidos fue que un poco después de que México y Estados Unidos habían suscrito una declaración para abocarse al libre comercio, el vínculo entre liberalización comercial y protección ambiental se convirtió en un gran tema político. Las organizaciones ecologistas en Estados Unidos cuestionaban las implicaciones ambientales del libre comercio con México. En particular, las organizaciones de la frontera con México difundieron información acerca del desastroso daño ambiental que había resultado de la experiencia de libre comercio en la región con la industria maquiladora. Sus críticas recibieron gran atención de los medios de comunicación y tuvieron impactos políticos. En seguida, las preocupaciones de las ONGs mexicanas sobre el libre comercio y la protección ambiental atrajeron la atención en Estados Unidos. Sólo unos cuantos meses después de la declaración oficial sobre el libre comercio entre México y Estados Unidos, la laxa aplicación de la legislación ambiental de México había pasado de ser un asunto de importancia política menor en México, a uno de importancia política nodal en Estados Unidos.

La Alianza pro-TLCAN se sorprendió ante esta oposición. Las organizaciones ambientales habían desarrollado poca actividad sobre asuntos económicos antes, y la preparación del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos había estado libre de una acción ecológica opositora. Como resultado, la inserción de un movimiento ecológico en el debate del TLCAN fue inesperada. Aquí veremos la posición

de los defensores del TLCAN respecto a la pobre aplicación de la legislación ambiental mexicana que se produjo como respuesta a la severa crítica, proveniente sobre todo de organizaciones ecologistas.

Documentos importantes

Los defensores del TLCAN trataron de demostrar que las críticas de las organizaciones ecológicas eran erróneas por dos razones. Primero, al afirmar que el vínculo entre comercio y ambiente es, generalmente, positivo. En segundo lugar, sosteniendo que el TLCAN ayudaría a resolver problemas específicos del medio ambiente mexicano a través del incremento de los recursos financieros y el aumento en la cooperación política en América del Norte. De manera similar al debate económico, el esfuerzo pro-TLCAN en el terreno ambiental fue fuerte y se creó una postura a nivel transnacional respecto al impacto ambiental del acuerdo.²¹

La primera defensa política contra las críticas ambientales en torno al TLCAN fue la desarrollada por la administración Bush respecto al Congreso. En torno a la aprobación legislativa de la autoridad del *fast track* que da al Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) mayor autoridad de negociación *vis-à-vis* del Congreso, el presidente transmitió la *Respuesta de la administración a asuntos dados a conocer en conexión con la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte* al Congreso, el primero de mayo de 1991 (también conocida como la Declaración del primero de mayo o los Compromisos del primero de mayo). Entre otras cosas, el documento anunciaba que el USTR coordinaría la revisión inter-agencias de los asuntos ambientales México-Estados Unidos, y que Washington negociaría el TLCAN bajo el principio de mantener sus leyes, regulaciones y estándares ambientales.

²¹ Una vez que el acuerdo comercial fue signado, la posición de la Alianza pro-TLCAN tendría que ser ajustada en virtud de la confrontación política con grupos críticos que no estaban satisfechos con los contenidos ambientales del Acuerdo comercial y la propuesta del presidente Clinton de un Acuerdo paralelo en materia ecológica. Ya he analizado esta confrontación con anterioridad. Véase Bárbara Hogenboom, *Mexican environmental Policy and NAFTA. An analysis of the Transnationalization of Politics and Policy*, ponencia preparada para la 35ª Convención Anual de la Asociación de Estudios Internacionales, Washington, D. C., 28 de marzo al 1º de abril de 1994.

²⁰ Véase *The Washington Post*, 27 junio 1993, p. C1 y *Extra!*, enero-febrero 1993, pp. 10-12.

Además, durante las negociaciones, Estados Unidos favorecería la inclusión de límites al comercio en ciertos acuerdos ambientales internacionales y el derecho a prohibir el ingreso de bienes que no reunieran los estándares ambientales estadounidenses, con la cooperación de México para fortalecerlos y aplicar los estándares ambientales.

Además de estos aspectos ecológicos que serían incluidos en las negociaciones, las relaciones México-Estados Unidos en materia ambiental fueron desarrolladas en gran medida de manera independiente al TLCAN. La administración Bush prefirió esta vía paralela, a hacer de la protección ambiental una parte integral del Acuerdo de Libre Comercio. En consecuencia, los esfuerzos bilaterales y los planes futuros para la protección de la ecología en la frontera y la conservación de la diversidad y de los recursos naturales fue incluida. La promesa más importante fue la preparación de un "Plan ambiental fronterizo de largo plazo."

En respuesta, el presidente Bush anunció que incrementaría la participación del público en la preparación del TLCAN. Para este fin, los representantes de ONGs ecológicas se unirían a los comités de asesoría política. Las organizaciones que más tarde fueron invitadas fueron la *National Audubon Society*, el *Natural Resources Defense Council* (NRDC), la *National Wildlife Federation* (NEF), el *World Wildlife Fund* (WWF), y *The Nature Conservancy*. Estas fueron las mismas organizaciones que, junto con el *Environmental Defense Fund* cambiarían su postura crítica para apoyar la iniciativa comercial a unos días de la presentación de la respuesta.²²

Políticamente, los compromisos de Bush del primero de mayo fueron muy importantes. En primer lugar, la concesión significó el reconocimiento de la relevancia de las preocupaciones en el terreno ambiental. En segundo lugar, las ONGs ecológicas presenciaron "la oportunidad de abrazar las concesiones del presidente y preservar su reputación como jugadores del equipo a riesgo de perder esa reputación, si no dejaban de oponerse pronto" (Barkin y Mumme 1992: 21-2). Como resultado, la coalición ambiental se fragmentó y Bush se hizo de un nuevo allegado en la alianza transnacional pro-

²² Sólo el WWF cuyo antiguo presidente, Reilly, era administrador en ese tiempo de la *Environmental Protection Agency* (EPA); no se oponía al TLCAN con anterioridad a los compromisos del 1º de mayo de Bush.

TLCAN.²³ Estas ONGs ecológicas actuaron moderadamente y criticaron los preparativos del TLCAN pero demostraron ser sus defensoras en momentos decisivos (e.g. en la concesión del *fast track*, la suscripción del TLCAN, y la ratificación del TLCAN y de los acuerdos paralelos). Tendieron a trabajar en el interior del sistema, lo que también se reflejó en sus arreglos financieros cuando aceptaron grandes sumas de recursos de parte del sector empresarial, incluyendo a las compañías que apoyaban al TLCAN.²⁴ A través de su membresía formal en los comités de asesoría política, por medio de sus relaciones informales con instituciones gubernamentales como el USTR y la *Environmental Protection Agency* (EPA), el sector privado, así como autoridades de alto nivel de México como el presidente Salinas y el secretario ambiental, Luis Donaldo Colosio, las moderadas ONGs ecológicas tuvieron un gran acceso a los actores que preparaban el TLCAN.²⁵

Aunque el Congreso estuvo de acuerdo con el procedimiento del *fast track*, las críticas de diversos grupos siguieron siendo activas y las reticencias legislativas y locales al TLCAN se mantuvieron. Hasta cierto punto, esta reticencia tenía que ver con el aspecto ambiental, pero la preocupación en torno a la pérdida de empleos y la debilidad de los sectores económicos prevaleció. Por lo tanto, convencer al público, las ONGs y a los miembros del Congreso de que la liberalización comercial y de inversiones no afectaría el medio ambiente en una forma negativa, se convirtió en una tarea duradera de la alianza de los defensores del TLCAN.

Los reportes gubernamentales de Estados Unidos siguieron lidiando con los problemas ambientales de

²³ Para un análisis más amplio de la diferencia entre las ONGs ecológicas críticas y las moderadas en el debate ambiental del TLCAN, véase Barbara Hogenboom, *Mexican Environmental...*, *op. cit.*

²⁴ Por ejemplo, en 1993 el WWF recibió una donación de \$ 2.5 millones de dólares de *Eastman Kodak*, compañía prominente en Estados Unidos NAFTA. Véase *The Nation*, 28 de junio de 1993, pp. 894-895. NRDC constituyó una excepción pues no recibió ningún financiamiento del sector privado. De las seis ONGs ecológicas moderadas, NRDC fue la que más cuestionó diversos aspectos a lo largo de las negociaciones.

²⁵ La destacada posición es muy bien ilustrada por el presidente de MWF, Jay Hair, quien estuvo muy cerca del administrador de la EPA William K. Reilly, y que regularmente se reunió con los líderes de empresas transnacionales como *DuPont Co.* y *Waste Management Inc.* Por medio de su Consejo Corporativo de Conservación, la NWF tiene lazos formales con grandes compañías como *General Motors* y *Dow Chemical*. Véase *The Washington Post Magazine*, 4 de agosto de 1991. Las relaciones con Salinas y Colosio se basaron en proyectos de largo plazo de estas organizaciones en México.

México, sus disposiciones legales en materia ecológica y los avances desarrollados en el terreno político. El documento de la EPA titulado *Evaluation of Mexico's Environmental Laws and Regulations* concluye que "las leyes, regulaciones y estándares de México son en muchos aspectos similares a las de Estados Unidos" y que México posee un fuerte compromiso con la protección ambiental.²⁶ La carencia de recursos adecuados es el factor crítico detrás del débil monitoreo y de la poca aplicación de la legislación mexicana, según la EPA. La *Review of U. S.-Mexico Environmental Issues* desarrolló una tarea inter-agencias coordinada por el USTR y sostuvo que el TLCAN mejoraría el medio ambiente en América del Norte:

La implantación y finalización del TLCAN... es posible que se fortalezca en los dos países (...) compromete la cooperación ambiental transfronteriza, en tanto permite que el gobierno mexicano eleve las contribuciones y multas para contar con recursos adicionales para la protección ambiental y el desarrollo de infraestructura.²⁷

En México, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE) inició y desarrolló un estudio de impactos ambientales —sin fecha— en el TLCAN. A comparación de otras publicaciones del gobierno mexicano sobre la protección ambiental y el TLCAN, el reporte sobre impacto ambiental es notablemente más informativo en vez de propagandístico. Mientras otros documentos hablan de los grandes logros alcanzados, este estudio resume la manera en que el desarrollo económico ha dañado el ambiente en el pasado, y cómo el crecimiento de la producción y el comercio que supondría el TLCAN podría dañar la ecología de México en el futuro. Aunque la *Review* del USTR²⁸ se refiere a la futura revisión ecológica mexicana para un tratamiento extenso del impacto ambiental del crecimiento en México lejos de la frontera (dado que la *Review* sólo restringe sus análisis

principalmente a la región fronteriza), la primera versión de este estudio nunca fue revisada. Según el testimonio de un analista conocedor de la política ambiental mexicana, esto se debió a que contenía suficientes evidencias (en datos, no en palabras) de que el TLCAN causaría un gran daño ecológico. Además, el estudio fue escrito antes de que quedara claro que la laxa implantación de la legislación ambiental mexicana sería un asunto sensible en la discusión el TLCAN.

La defensa política del gobierno mexicano del TLCAN contra los críticos ecologistas se inició luego de la declaración de Bush del primero de mayo. El principal énfasis fue en el progreso reciente en la política ambiental desarrollado para mejorar su imagen en Estados Unidos. Con un alto presupuesto, una nueva organización a nivel institucional (que sustituyó a la SEDUE, la Secretaría de Desarrollo Social, SEDESOL), más estándares técnicos, y un aumento en los inspectores, en las inspecciones y en el cierre de plantas (la mayor parte temporalmente)²⁹ revertirían la imagen de una débil aplicación de la ley en México. A través de la oficina del TLCAN en la Embajada de México se distribuyeron folletos en Estados Unidos.³⁰ También señalaban el incremento del presupuesto ambiental y del personal de inspectores de México.

En México se hizo un menor esfuerzo para promover el TLCAN y revertir las críticas de los ecologistas a través del debate. La SEDESOL produjo una Carpeta Informativa que consistió en una serie de acuerdos, discursos y textos de fuentes no aclaradas.³¹ La sección 1. 5, por ejemplo, consiste de un texto, impreso primero en español y luego en inglés, sobre los aspectos positivos del NAFTA. No se menciona ninguna fuente; pero el conjunto de la versión en inglés se parece a los documentos de la EPA y del USTR. A comparación de la calidad de los folletos elaborados en Estados Unidos, esta carpeta era

²⁹ El plan de cierre frecuentemente más utilizado fue el relativo al de una refinería ubicada en la Ciudad de México que empleaba a 5 000 trabajadores. Los folletos, sin embargo, revelan que la planta fue reensamblada en la Ciudad industrial de Salamanca. Véase *Los Angeles Times*, 17 de noviembre de 1991, p. A18.

³⁰ Véase Embassy of Mexico, *Mexico environmental issues. Fact sheets*, Washington D.C., 1992; Government of Mexico, *A better Mexico a better environment* y Government of Mexico, *A better environment*.

³¹ Secretaría de Desarrollo Social, *El Tratado de Libre Comercio y el medio ambiente. Carpeta informativa*, Oficina del C. Secretario, Coordinación General de Asuntos Internacionales, sin fecha.

²⁶ U. S. Environmental Protection Agency, *Evaluation of Mexico's Environmental Laws and Regulations. Interim Report on EPA Findings*. Office of General Counsel, International Activities Division, 22 de noviembre de 1991, p. 45.

²⁷ U. S. Trade Representative, "Executive Summary" en *Review of U. S.-Mexico Environmental Issues*, 1992, p. 4.

²⁸ *Ibidem*, p. 5.

muy pobre. Este caso fue adecuado en la estrategia del gobierno de México de dar a las negociaciones del TLCAN

la equivalencia de un asunto en materia de seguridad, manteniendo la información casi como secreto de Estado, evitando cualquier debate público significativo, manteniendo una estrecha vigilancia de sus adversarios, y transmitiendo sólo la propaganda a través de mensajes muy generales para el público.³²

La posición de los actores pro-TLCAN respecto a la protección ambiental se convirtió en parte del *lobby* general del TLCAN y se manifestó constantemente a través de folletos, comunicados de prensa y discursos así como en las audiencias del Congreso. Estas son las actividades que las firmas de los *lobbies* y cabilderos fueron llamados a realizar a cambio de una generosa remuneración. Por ejemplo, la firma del *lobby* de *Burson-Masteller*, que recibió 5.4 millones de dólares de SECOFI para desarrollar actividades pro-TLCAN, produjo miles de copias de un folleto titulado "Protegiendo el ambiente" que tenía la función de mejorar la imagen de México.³³

El sector privado difícilmente reaccionó al asunto ambiental en público, y lo hizo hasta finales de 1992. La razón fue que la administración Bush manejó el asunto de manera satisfactoria al no incluir el medio ambiente en el acuerdo comercial. Sólo a través de nuevas relaciones pro-TLCAN con la EPA y las moderadas ONGs ecológicas, los empresarios estadounidenses participaron en la creación de un discurso ambiental de la Alianza. Un poco tarde, los empresarios de Estados Unidos extendieron sus actividades para incluir el debate ambiental. El *U. S.-Mexico Business Committee*, por ejemplo, sólo se involucró abiertamente en el tema ambiental alrededor de octubre de 1992, cuando Clinton había pronunciado su discurso en Carolina del Norte indicando que negociaría un Acuerdo ambiental paralelo al TLCAN. Como se hizo visible la posibilidad de que ganara las elecciones,

el sector privado empezó a preocuparse porque Clinton no era fácilmente accesible a ellos.

El Banco Mundial también actuó tardíamente en la defensa de los contenidos ecológicos del TLCAN en público. Cuando lo hizo, el Banco estaba bajo la influencia de Estados Unidos y no pudo perseguir sus propias prioridades de desarrollo en México. La influencia política de Estados Unidos era "tan clara como un cristal", en la decisión del Banco de proporcionar a México un crédito de mil 800 millones de dólares para la región fronteriza, un poco antes de que se produjera el voto del Congreso sobre el TLCAN, dado que estos proyectos fronterizos no eran una prioridad del Banco según los análisis de la propia institución. Sigue siendo cuestionable si México puede responder al monto de este enorme crédito dado que no pudo hacerlo ante un crédito de 120 millones de dólares que se le otorgó para aspectos ambientales en 1992.

El Reporte Princeton

Un importante reporte académico con relevancia política que a menudo ha sido citado por los defensores del libre comercio en el debate del TLCAN y del medio ambiente en México, fue producido por Grossman y Krueger³⁴ de la Universidad de Princeton.³⁵ El documento fue preparado para una conferencia sobre el libre comercio entre México y Estados Unidos y fue patrocinada por SECOFI. Para tratarse de un reporte académico, atrajo una gran atención.

La parte más citada del reporte tiene que ver con su primera sección que aborda la relación entre el Producto Interno Bruto (PIB) y tres agentes contami-

³⁴ Gene M. Grossman y Alan B. Kueguer, "Environmental impacts of a North American Free Trade Agreement, Discussion papers in Woodrow Wilson School", Princeton University, Princeton, New Jersey en Peter M. Garber (ed.), *The Mexico Free Trade Agreement*, Cambridge, MA, The MIT Press, noviembre 1991.

³⁵ Algunas de las ocasiones en que este reporte fue mencionado son: *Embassy of Mexico* 1992, p. 38, 41; por el secretario de Comercio de México, Jaime Serra Puche, durante una reunión de trabajo en el Senado mexicano 17 de diciembre de 1993; el folleto *A better Mexico A better environment* Government Industry Association, 9 de septiembre de 1993, p. 6; por el administrador de la EPA, William K. Reilly en su discurso ante el subcomité de comercio internacional del comité de finanzas del Senado de Estados Unidos, 16 septiembre de 1992; 4; U. S. President, *Report of the Administration on the North American Free Trade Agreement and Actions taken in Fulfillment of the May 1, 1991 Commitments*, 1992, p. 5 y de Clinton *The NAFTA, Expanding U. S. Exports, Jobs and Growth: Report on Environmental Issues*, 1993, p. 76.

³² Adolfo Aguilar Zinser, *Authoritarianism and North American Free Trade. The Debate in Mexico* en Ricardo Grinspun y Maxwell A. Cameron (eds.), *The Political Economy of North American Free Trade*, New York, St. Martin's Press, 1993, p. 207.

³³ Center for Public Integrity, *The Trading Game. Inside Lobbying for the North American Free Trade Agreement*, Washington D. C., 1993, p. 20.

antes del aire: el dióxido de sulfuro (SO₂), el *smog* y las partículas suspendidas. Con base en información de 19 a 24 ciudades (dependiendo del agente contaminante) en el mundo, sin que México apareciera en ninguno, los autores encontraron que el dióxido de sulfuro y el *smog* dejaron de incrementarse con crecimiento económico en expansión cuando un país alcanzaba el ingreso *per cápita* de \$ 5 000 dólares. Subsecuentemente, los autores concluyeron que "el crecimiento económico tiende a aliviar los problemas de contaminación una vez que el ingreso *per cápita* de un país alcanza los \$ 4 000 o \$ 5 000 dólares",³⁶ como es el caso de México.

Esta conclusión tan general de Grossman y Krueger, sin embargo, es débil. En primer lugar, los datos limitados de países distintos a México no son fáciles de traducir para la situación mexicana.³⁷ En segundo lugar, los hallazgos de la primera parte del reporte tienen aplicaciones muy limitadas ya que uno no puede generalizar la contaminación en su conjunto sobre la base de unos cuantos contaminantes.³⁸ En tercer lugar, el vínculo entre el comercio y el ingreso elevado como se presenta en este informe es cuestionable.³⁹ Las predicciones respecto a los efectos del libre comercio son, en general, difíciles de formular. Incluso cuando el PIB se eleva hay que pensar en el asunto de la distribución del ingreso, que ha sido altamente desigual en México.⁴⁰ Parece im-

probable que una sociedad con unas cuantas familias ricas y una vasta cantidad de pobres, viva, produzca y consuma de una manera ecológicamente más sustentable que antaño.

En la segunda parte de su documento, Grossman y Krueger⁴¹ analizan si con el TLCAN las plantas de Estados Unidos se trasladarán a México para abaratar costos por una legislación ambiental laxa. Sus indagaciones señalan que evadir los estándares ambientales estrictos no ha sido un incentivo para que las firmas estadounidenses trasladen sus procesos productivos al territorio mexicano, dado que el abatimiento de costos por razones ambientales es muy pequeño comparado con los costos de producción.⁴² Sin embargo, Grossman y Krueger parecen plantear la pregunta equivocada. Thea Lee⁴³ sugiere que es más importante averiguar si las firmas que se trasladan a México por los bajos costos de la mano de obra y la existencia de recursos naturales más baratos contaminan más de lo que lo hacen en Estados Unidos. Diversas fuentes señalan que las compañías transnacionales de Estados Unidos, aún teniendo los recursos para un equipo moderno, no se actualizan debido a la legislación ambiental mexicana.⁴⁴

La tercera y última sección del Documento de Princeton tiene que ver con las relaciones entre libe-

el 10 por ciento de los más pobres recibía sólo 1.58 por ciento y el 10 por ciento de los ricos obtenía 37.93 por ciento. Véase *Proceso* núm. 835, 2 de noviembre de 1992, p. 13 y Nora Lusting, Mexico. *The re-making of an economy*, Washington, D. C., The Brookings Institution, 1992, p. 92.

³⁶ Gene M. Grossman y Alan B. Kueguer, *op. cit.*, pp. 35-36

³⁷ Jan Gilbreath y John Benjamin Tonra, "The environment: unwelcome guest at the Free Trade Party" en M. Delal Baer y Sidney Weintraub (eds.), *The NAFTA debate grappling with unconventional trade issues*, Boulder, Lynner Rienner Publishers, november 1994, p. 85.

³⁸ El "The World Development Report 1992" (Véase World Bank, *World Development Report 1992. Development and the Environment*, Oxford, Oxford University Press, 1992, pp. 10-11) muestra que hay tres patrones respecto a la interacción entre el crecimiento económico y el daño ambiental. Algunos problemas, tales como la falta de agua potable y la carencia de infraestructura sanitaria, declinan cuando los ingresos se elevan. Algunos problemas inicialmente empeoran; pero luego mejoran a medida que el ingreso crece, como es el caso de las concentraciones urbanas y el bióxido de sulfuro. Se menciona que esta mejora no es automática, pero que resulta de las opciones políticas. Finalmente, problemas ambientales como los desechos municipales y las emisiones del bióxido de carbono empeoran continuamente con ingresos en ascenso.

³⁹ Thea Lee, *NAFTA and the environment: a critique of Grossman and Krueger*, Washington D.C., Paper, Economic Policy Institute, 1992, pp. 5-7.

⁴⁰ En 1984, el 10 por ciento de la población mexicana más pobre recibía el 1.72 por ciento del ingreso, mientras que el 10 por ciento de los más ricos percibían el 32.77 por ciento. En 1989, luego de cinco años de crisis, la concentración del ingreso se había elevado aun más en tanto

⁴¹ Gene M. Grossman y Alan B. Kueguer, *op. cit.*

⁴² La *Review* del Representante de Comercio de Estados Unidos (Resumen Ejecutivo 7, 1992, pp. 163-171) llega a una conclusión similar basada en tres argumentos: los costos ambientales compartidos por las industrias estadounidenses, en promedio, es de sólo 1.1 por ciento; las barreras comerciales para las industrias con grandes costos de abatimiento de la contaminación eran generalmente más bajas con anterioridad al TLCAN; y los nuevos inversionistas extranjeros deben someter un plan ambiental a las autoridades mexicanas.

⁴³ Thea Lee, *op. cit.*, pp. 7-8.

⁴⁴ Las emisiones ilegales de contaminantes han sido muy frecuentes. Pocas maquiladoras, menos de una tercera parte en 1991, enviaron sus desechos peligrosos de regreso a Estados Unidos para su procesamiento cuando se requería. Véase *Los Angeles Times* de 19 de septiembre de 1991, p. A24. Respecto a la Evaluación del Impacto Ambiental (EIA) que es obligatoria para las nuevas plantas, la *General Accounting Office* de Estados Unidos encontró que "una de cada seis de las plantas maquiladoras de capital estadounidense que establecieron plantas en México entre mayo de 1990 y julio de 1991 habían preparado una EIA o habían obtenido una carta de la SEDUE estableciendo que la EIA no se requería." en United States General Accounting Office (GAO), *U.S.-Mexico Trade. Assessment of Mexico's Environmental Controls for New Companies*. Report to Chairman, Committee on Commerce, Science and Transportation, U.S. Senate, August, 1992.

realización económica y asignación de recursos. Debido a la poca información disponible (México no reúne información sobre la contaminación que generan diferentes industrias), la confusión en torno al contenido final del TLCAN cuando el documento fue escrito, y las limitaciones en el modelo aplicado, el análisis se mantiene muy especulativo, como admiten los autores. Sus conclusiones proporcionan una indicación posible sobre el impacto ambiental del TLCAN. Por un lado

dado que México disfruta de ventajas comparativas en una amplia gama de actividades (agricultura y manufacturas que requieren uso intensivo de mano de obra) eso en su conjunto es más "limpio" que el promedio, y el efecto de composición de la liberalización comercial podría reducir la contaminación ahí.⁴⁵

La liberalización de las inversiones, por otra parte, podría tener el efecto inverso. Con un presumible incremento en un 10 por ciento de las reservas de capital, se espera que la industria manufacturera se expanda. Grossman y Krueger⁴⁶ predicen que esta expansión industrial propiciará la mayor producción de contaminantes en el aire y de desechos tóxicos.⁴⁷ Cuando mencionan esta tercera parte de su trabajo en la conclusión final, sin embargo, Grossman y Krueger sólo repiten los resultados del escenario de la liberalización (sin hablar de la liberalización de las inversiones). Tampoco los defensores del TLCAN que citan este reporte se refirieron a lo que se dice respecto a la liberalización de las inversiones con lo que es posible que el TLCAN revierta ese posible efecto positivo del libre comercio.⁴⁸

En suma, la Alianza pro-TLCAN reaccionó activamente en torno a las críticas respecto al posible daño

⁴⁵ Gene M. Grossman y Alan Krueger, *op. cit.*, pp. 32-35.

⁴⁶ *Ibidem*, pp. 32-35.

⁴⁷ Según una investigación de Peat Marwick se obtuvo una conclusión similar respecto a todos los sectores productivos por parte de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología. Véase Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, *Evaluación del impacto ambiental por el incremento de la actividad económica por efecto del Tratado de Libre Comercio. Actividades de competencia federal. Modalidad general. Versión borrador para revisión*. Borrador, sin fecha.

⁴⁸ Por ejemplo, en el folleto *A better Mexico *A better environment* a), se menciona el informe Princeton en los siguientes términos: "La liberalización podría incrementar la especialización en los sectores que causan menos daños ambientales, mejorando la calidad ambiental."

ambiental que resultaría de incentivar la liberalización comercial y la de las inversiones. Dado que era sobre todo el Congreso estadounidense, y de manera indirecta la población estadounidense los que tenían que ser convencidos de las bondades del TLCAN, la Administración Bush produjo la mayoría de estos documentos. Tras anunciar la revisión ambiental que claramente no era adecuada para el esfuerzo pro-TLCAN, el Estado mexicano principalmente publicó folletos para vender una imagen en inglés. Las organizaciones empresariales, que fueron importantes actores en la preparación del TLCAN se abstuvieron de realizar actividades públicas en los temas ambientales, al menos hasta que la Administración Bush, apoyada por el gobierno mexicano pareciera capaz de hacer frente a las críticas. Finalmente, un reporte académico que argumentaba que el TLCAN beneficiaría al medio ambiente de México⁴⁹ fue adoptado para la causa pro-TLCAN.

Los documentos pro-TLCAN más importantes sobre el aspecto ambiental están interrelacionados. A menudo estos documentos usan los resultados de los estudios y folletos de otros. Otra característica es la simplificación de resultados, ya sea con datos propios o citando otros documentos. Mientras que la mayor parte de las revisiones contienen una gran cantidad de información compleja que predice una variedad de posibles efectos ambientales del TLCAN, sus conclusiones y resúmenes carecen de la profundidad y el cuidado necesarios. Además, respecto al contenido, la posición ambiental pro-TLCAN es sólo una y es la misma, como se verá en los siguientes dos segmentos.

Comercio y Medio Ambiente

El discurso ambiental de los actores pro-TLCAN respecto a México se basó, en primer lugar, en algunos argumentos generales sobre el comercio y el medio ambiente. Básicamente argumentaban que el libre comercio es bueno para la ecología. La liberalización comercial produce más crecimiento económico, y el crecimiento económico proporciona la mejor vía para la protección ambiental. El ministro de Comercio de México, Jaime Serra Puche, lo puso muy simple en el Senado mexicano al señalar que

⁴⁹ Gene M. Grossman y Alan Krueger, *op. cit.*

entre más se desarrollara un país, el entorno ambiental sería más limpio.⁵⁰ El argumento de que el comercio es benéfico para el medio ambiente fue mencionado por los defensores del TLCAN.

Dependiendo del orador, de la situación y de la audiencia, la relación positiva entre el comercio y el medio ambiente fue presentada bien como una situación automática de causa-efecto, o bien como una interacción más compleja. Colosio, secretario ambiental, establecía que "el libre comercio y un mejor ambiente van mano a mano... (y) una zona norteamericana de libre comercio incrementaría la sensibilidad en torno al ambiente...".⁵¹ Salinas argumentaba que la liberalización comercial era una oportunidad para una mejor protección ambiental que necesita apoyarse en una buena política.⁵² De manera similar, la administración Bush argumentaba que "cuando se relacionan con la sensibilidad ambiental... las políticas que estimulan el crecimiento económico son un elemento indispensable para mejorar la protección ambiental."⁵³

El primer argumento que subyace a la idea de los defensores del TLCAN de que el libre comercio sería bueno para la protección ambiental, es que fortalecería el acceso a los recursos para tecnologías avanzadas y procesos manufactureros que contaminen menos y usen los recursos naturales de manera más eficiente. La abolición de barreras comerciales facilita la importación de tecnologías extranjeras, al igual que la de otros productos, de forma más barata y más fácil. La liberalización de las inversiones estimula nuevas inversiones en la modernización económica. Sobre todo, el crecimiento económico alentado por la liberalización, propocionaría a los sectores público y privado más recursos para la protección del medio ambiente.

Un segundo argumento de por qué el libre comercio beneficiaría la protección ambiental sostiene que, ayudaría al medio ambiente al facilitar la creación de una economía de escala, estimulando la especialización y la competencia, así como incrementando la opción de ubicaciones para la industria. En virtud de estas tendencias la productividad se elevará y la

eficiencia crecerá. Con la ayuda de nuevas tecnologías, los productos podrían ser producidos con menos recursos naturales y energía.

Finalmente, la Alianza pro-TLCAN sostuvo que el incremento en el crecimiento económico sería factible como resultado de que el libre comercio diera lugar a una mayor presión política a favor de la protección ambiental. Con ingresos más altos, las personas, es más probable que modifiquen su visión de subsistencia a otros aspectos, decían los defensores del libre comercio. Respecto a la aprobación del *fast track*, la administración Bush argumentaba que rechazar el TLCAN no sería favorable para una nueva visión sobre el medio ambiente en México. "El gobierno de México es menos probable que logre el apoyo de los mexicanos para la protección ambiental si están luchando por encontrar trabajo o están subsistiendo."⁵⁴

El primer argumento, de crecientes recursos y tecnología a través del crecimiento, fue el más destacado en el discurso pro-TLCAN respecto a la política ambiental de México. De acuerdo al gobierno estadounidense, México había mostrado un fuerte compromiso en la protección de su ambiente. Los defensores del TLCAN argumentaban que "el principal obstáculo que queda para mejorar la calidad ambiental de México no son los estándares o la aplicación de la ley sino la disponibilidad de recursos económicos."⁵⁵ Y el TLCAN lidiaría con el problema de los recursos "puesto que el crecimiento propiciado por el TLCAN generará recursos sustanciales, proporcionando fondos para los proyectos ambientales y el fortalecimiento y aplicación de las leyes y regulaciones ambientales."⁵⁶ En palabras de Salinas: "sólo a través de una amplia prosperidad podremos tener los recursos para canalizarlos a la protección de la tierra, del aire y del agua."⁵⁷

Los actores pro-TLCAN se opusieron a la inclusión de un fondo ambiental en el acuerdo comercial porque la vinculación de la protección ambiental con el comercio (e. g. impuestos comerciales transfron-

⁵⁴ US President, *Response of the administration to issues raised in connection with the negotiation of North American Free Trade Agreement*, Transmitted to Congress by the President on May 1, 1991.

⁵⁵ U.S. President, *Report of the Administration on the North American Free Trade Agreement and Actions Taken in Fulfillment of the May 1, commitments*, p. 5.

⁵⁶ Secretaría de Desarrollo Social, *op. cit.*, pp. 1-5.

⁵⁷ Government of Mexico, *op. cit.*

⁵⁰ Reunión de Trabajo de los Senadores de la República con el doctor Jaime Serra Puche, 17 de agosto de 1993.

⁵¹ Border Assembly 25 de junio de 1992

⁵² Véase la entrevista en *International Wildlife*, septiembre-octubre, 1992.

⁵³ US Trade representative, *Review of US-Mexico...*, *op. cit.*, p. 223.

terizos) crearía nuevas barreras comerciales. Lo que también desempeñó un papel decisivo fue que la inclusión del fondo ambiental en el TLCAN implicaría que ese acuerdo también se aplicaría a los nuevos países que ingresarían al bloque comercial. En su carpeta informativa, la SEDESOL sostenía que "una economía mexicana fuerte es la mejor manera de crear recursos para la mejora ambiental."⁵⁸ De manera similar, el gobierno estadounidense presentó al TLCAN como una forma de ayudar a México a través del crecimiento económico, y "contribuyendo a las capacidades y recursos que necesita."⁵⁹

Vista en su conjunto, la percepción de los defensores del TLCAN de resolver el problema ambiental se caracteriza por una gran fe en las bondades del crecimiento económico y de la tecnología. La noción de que el crecimiento económico, a la par de más producción, consumo y transporte sería ecológicamente dañina, fue rechazada. En cambio, "el presidente Bush y el presidente Salinas creen que los dos [crecimiento económico sostenido y protección ambiental en ambos países] son complementarios y deben ser buscados de manera conjunta."⁶⁰ La razón es que el crecimiento económico traerá tecnologías y prosperidad, que hacen al crecimiento sustentable. La protección ambiental de manera preponderante es presentada como un problema financiero para el que la expansión económica proporciona una solución.

TLCAN y protección ambiental

Junto al argumento de que la ecología es mejor protegida cuando se vincula al libre comercio, los defensores del TLCAN sostuvieron que el acuerdo comercial sería positivo para hacer frente a diversas dificultades específicas de México en el terreno de la protección ambiental. Como se citaba anteriormente, México afirmaba contar con un fuerte compromiso a favor de la protección ambiental. Los dos principales obstáculos para mejorar la implantación de la legislación eran la carencia de recursos y la experiencia, y el conocimiento limitados. La relación entre el TLCAN y los recursos para la política ambiental

de México, vistos por la Alianza pro-TLCAN ya ha sido discutida. Además, los defensores explicaban que el TLCAN erradicaría el obstáculo de la falta de experiencia y conocimiento en México a través de la cooperación.

La cooperación ambiental, especialmente entre México y Estados Unidos, no se esperaba que emanara del TLCAN. México y Estados Unidos habían manifestado su disposición para proteger el medio ambiente norteamericano y el TLCAN ayudaría en este sentido, al fomentar relaciones más estrechas y esfuerzos de colaboración respecto a problemas ambientales comunes así como otros aspectos. En las palabras de la administración Bush: "es probable que la negociación del TLCAN sea un importante estímulo para mantener altos niveles de cooperación y compromiso para hacer frente a esos problemas [ambientales]" mientras que, de manera análoga, "ante la ausencia del TLCAN, México tendría menos incentivos para desarrollar por completo y aplicar su régimen legal y regulatorio ambiental, respecto, por ejemplo, a Estados Unidos, donde preocupan los impactos transfronterizos."⁶¹ Lo que llama la atención de esta cita es la insinuación de que Estados Unidos juega un papel preponderante en la política ambiental de México.

El área más importante de la cooperación ambiental México-Estados Unidos ha sido la región fronteriza, dado que la contaminación de las maquiladoras ha sido el problema bilateral más importante. En consecuencia, en la posición pro-TLCAN la política ambiental de México, la región fronteriza y las maquiladoras fueron aspectos centrales. De acuerdo con los defensores del TLCAN, el acuerdo "facilitaría la solución de los problemas ambientales existentes en el área fronteriza"⁶² Adicional a la cooperación reforzada y a una creciente actividad económica, la ecología de la frontera mejoraría porque el TLCAN podría estimular nuevas inversiones en industrias que tendrían lugar en regiones distintas a la frontera. La administración Bush argumentaba que el TLCAN "reduciría la congestión de la frontera."⁶³ Sin embargo, esto es una simplificación de los descubrimientos de

⁵⁸ Secretaría de Desarrollo Social, *op. cit.*, pp. 1-6.

⁵⁹ U.S. President, *Response of the Administration to issues raised...*, *op. cit.*, tabla 4-1.

⁶⁰ *Ibid.*

⁶¹ U. S. Trade Representative Review of U.S.-Mexico..., *op. cit.*, pp. 70, 73

⁶² Secretaría de Desarrollo Social, *op. cit.*, pp. 1-6.

⁶³ US President, *Report of the Administration on the North American Free Trade Agreement...*, *op. cit.*, p. 4.

la *Review of U.S.-Mexico Environmental Issues*. Contrastando esta conclusión reduccionista, el representante del Comercio de Estados Unidos mismo, reconoce en su *Review* que "el crecimiento económico y la industrialización en la región de la frontera continuarán, y posiblemente se acelerarán, se apruebe o no el TLCAN."⁶⁴ En virtud de los amplios márgenes y la poca capacidad de predicción, la información de la *Review* fundamentalmente lleva al descubrimiento de que hay poco espacio para plantear conclusiones acerca del impacto ambiental del TLCAN en la región fronteriza México-Estados Unidos.⁶⁵ Sin embargo, esta no es la conclusión del documento mismo, que se manifiesta a favor del TLCAN.

Al igual que con la cooperación en la aplicación de las políticas, la administración Bush propuso un acuerdo para lidiar con los problemas fronterizos a través de la cooperación por vías paralelas. Por lo tanto, Bush planeó ampliar la cooperación fronteriza respecto al monitoreo, la recolección de información, la asistencia técnica; la aplicación de las legislaciones, la capacitación, etcétera.⁶⁶ Sobre todo, el desarrollo de un Plan Integral Ambiental Fronterizo Bilateral (IBEP) tendría la función de asegurar un esfuerzo cooperativo continuado para resolver los problemas fronterizos. La aplicación de las leyes existentes, la reducción de la contaminación, el incremento de la planeación cooperativa, la capacitación y la educación, y un entendimiento mejorado de la ecología fronteriza eran los puntos centrales del Plan. En general, el IBEP parecía promisorio dado que México y Estados Unidos finalmente prestaron atención a la región fronteriza e intentaron integrar sus

políticas de planeación y ambientales a esa esfera. Las disposiciones del plan fronterizo fueron, sin embargo, sin carácter de obligatoriedad y el financiamiento estadounidense fue problemático. Además, el plan no se abocó a la relación entre el TLCAN y el daño ambiental como requerían las comunidades fronterizas y las ONGs.⁶⁷

Conclusiones

La creación del TLCAN tiene importantes implicaciones económicas y políticas. Fortalece la estructura neoliberal de México, su integración a la economía norteamericana, así como la regionalización de América del Norte en su conjunto. Por medio del libre comercio, y, más importante, a través del flujo libre de inversiones, México se ha abierto a la producción y al capital trasnacional de Estados Unidos y Canadá. Políticamente, la preparación del TLCAN se convirtió en un proyecto común parte de una alianza trasnacional. Los gobiernos, las organizaciones de intereses privados, y el Banco Mundial trabajaron unidos vigorosamente para lograr el ingreso de México al mercado norteamericano.

Al enfrentarse con una fuerte oposición en Estados Unidos, la Alianza pro-TLCAN se vio obligada a reaccionar en torno a las críticas, respecto a la inadecuada protección ambiental de México. La administración Bush, ayudada por diversos folletos del gobierno de México, trató de modificar esta imagen negativa del país al resaltar las mejoras recientes. Grandes cantidades de dinero fueron gastadas en el *lobby* para el mismo fin. Los defensores del TLCAN sostenían que el libre comercio era benéfico en términos ecológicos en la medida en que conducían al crecimiento económico. Sus argumentos establecían que este crecimiento produciría los recursos necesarios para la protección ambiental de manera que México estaría en una mejor situación con el Trata-

⁶⁴ U.S. Trade Representative, *Review of U.S.-Mexico Environmental Issues*, op. cit., p. 225.

⁶⁵ Además, un escenario sin el TLCAN es descrito por la *Review* en los siguientes términos: Primero, un escenario de sobre crecimiento en la zona fronteriza; en segundo lugar, un escenario de menor crecimiento a lo largo de la frontera en la medida en que los nuevos inversionistas se dirigen de interno por parte de los inversionistas foráneos, la ausencia del TLCAN podría resultar en un crecimiento anual del 5 al 15 por ciento en la región hasta el 2002, mientras que en el escenario 1 se asume que produciría de un 6 a un 17 por ciento de crecimiento de la frontera y el escenario 2, de un 4 a un 13 por ciento de crecimiento. Cuál de los dos escenarios se mantendrá más cerca de la realidad, sigue siendo un misterio; pero es claro que sin importar cuál de los escenarios tenga lugar, el crecimiento de la frontera será mayor y el congestionamiento fronterizo, tendrá, por lo tanto, un incremento significativo. Véase U. S. Trade Representative, *Review of U.S.-Mexico Environmental Issues*, Executive Summary 4, 1992, pp. 64-68

⁶⁶ U.S. President, "The NAFTA. Expanding U.S. Exports, Jobs and Growth" en *Report on environmental issues*, 1993, pp. 13-14.

⁶⁷ Jan Gilbreath, *Planning for the border's futur: the mexican-US integrated border environmental plan*, U.S.-Mexican Occasional paper no.1, U.S. mexican policy studies program, LBJ School of public affairs, The University of Texas Austin, 1992, pp. 45-46.

Luego de los resultados desalentadores, el IBEP ha sido sustituido recientemente por el Programa Frontera XXI que entre otras cosas coordina las actividades gubernamentales en la zona fronteriza, Véase Mark Spalding J., "The Border Environment Cooperation Commission Meetings and the Border XXI Unveiling Meeting" en *The Journal of Environment and Development*, vol. 5, núm. 1, 1996, pp. 101-106.

do, no sin él. Además, el libre comercio norteamericano habría fortalecido la cooperación ambiental entre Estados Unidos y México. La Alianza argumentaba esto, en virtud de las dos tendencias, esto es, la inclusión de los acuerdos gubernamentales y el financiamiento en el TLCAN que serían una medida redundante.

Sigue siendo cuestionable la noción de los defensores del TLCAN de la integración económica como un prerrequisito para intensificar la cooperación ambiental. El Representante de Comercio de Estados Unidos⁶⁸ sostenía que "el escenario alternativo si el TLCAN no es establecido, posiblemente provocará menos relaciones de cooperación en el terreno ecológico entre nuestros dos países, y una solución menos adecuada a los aspectos ecológicos fronterizos que surjan." Sin embargo, antes de que existieran planes concretos para un Acuerdo de libre comercio, la cooperación entre México y Estados Unidos en aspectos ambientales ya se había extendido a esferas como la protección de la naturaleza, de los bosques tropicales y de los recursos marinos. Además, la administración Bush planteó que las actividades que serían negociadas de manera paralela "están programadas para ocurrir sea o no aprobado el TLCAN..."⁶⁹

Por otra parte, parecía existir una relación entre los planes conocidos públicamente para la integración económica México-Estados Unidos y los crecientes esfuerzos bilaterales en la región fronteriza. Las actividades en la frontera se aceleraron cuando los presidentes Salinas y Bush se reunieron en noviembre de 1990, unos meses después del anuncio de las negociaciones comerciales. La elaboración del TLCAN produjo una intensificación de la cooperación ambiental entre México y Estados Unidos como decían los defensores del TLCAN; pero esta actitud no fue la única razón para tomar conciencia en torno a la importancia de los aspectos ecológicos. Parece que la extendida crítica al proceso estriba en el hecho de que aunque el TLCAN habla de dar prioridad al tema ecológico desde el principio, tuvo razones para incentivar la cooperación bilateral en el ámbito ecológico hasta que el debate se suscitó.

La Alianza pro-TLCAN afirmó que la integración económica es mejor para la cooperación ambiental.

Estas son por lo menos tres razones políticas para esta postura. En primer lugar, esta lógica vinculó fuertemente a la integración con los arreglos para la protección ambiental y el Acuerdo comercial. En segundo lugar, apoyó los intentos de creación de imagen de la alianza para mejorar la percepción pública del Acuerdo y sus defensores. Se argumentó, a menudo, que "en la medida en que se creó una situación propicia para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la naturaleza y extensión de esas actividades de cooperación [ambiental] se extendió."⁷⁰ En tercer lugar, la administración Bush también argumentó que "sería un gran error sustituir esta exitosa visión de la cooperación con una serie de mandatos" que los mexicanos habrían percibido como "impugnación de su propio compromiso y como una forma de eco-proteccionismo."⁷¹ Esta terminología claramente le da una imagen negativa a las propuestas de las ONGs ecológicas para que incluyeran arreglos ambientales más fuertes en este tratado que aquellos vislumbrados por los integrantes de la Alianza pro-TLCAN.

Otro aspecto interesante de la posición ambiental pro-TLCAN fue su situación ambivalente en torno al crecimiento y la integración económicas, en particular respecto a la frontera. Por otro lado, se reconoció que el estado desastroso de la frontera se agudizó con la rápida expansión de la industria maquiladora, que fue creada como un temprano programa de libre comercio a nivel bilateral. Además, el argumento fijó que la solución a estos problemas del crecimiento era un crecimiento adicional. ¿Por qué el crecimiento temprano no dio lugar a una protección ambiental creciente a través de los recursos y la cooperación, y por qué la creciente expansión económica no conduciría a un mayor daño ambiental? Los defensores del TLCAN intentaron negar el dilema del crecimiento al argumentar que el compromiso reciente de México para mejorar el medio ambiente ayudaría a proporcionar recursos para el crecimiento, pero este argumento sigue careciendo de sustento.

El discurso ecológico de los defensores del TLCAN es notable por su estrecha visión. En México se presentó mayor atención a la región fronteriza de México con Estados Unidos y a la contaminación indus-

⁶⁸ U.S. President, *Report of the Administration on the North American Free Trade Agreement...*, op. cit., 1992, pp. 63-64

⁶⁹ *Ibidem*, p. 73.

⁷⁰ U.S. Trade representative, "Executive Summary" en *Review of U.S.-Mexico...*, op. cit., 1992, p. 1.

⁷¹ U.S. President, *Response of the Administration to issues...* op. cit., p. 10.

trial. El impacto ambiental del TLCAN sobre el interior de México, por ejemplo, fue escasamente considerado. Además, la posibilidad de que el TLCAN propiciara cambios agrícolas y una creciente explotación de los recursos naturales de México fue rechazada. Con excepción de la escasa atención prestada al entorno de la Ciudad de México y la conservación de la naturaleza, los bosques y los recursos marinos, la Alianza pro-TLCAN se abocó al tema de la degradación ambiental por la industria a lo largo de la frontera.

Esta deformación del vínculo entre el TLCAN y el medio ambiente de México puede atribuirse a la preponderancia de Estados Unidos al interior de la Alianza pro-TLCAN en general y la preocupación en torno al tema ambiental en particular. La débil aplicación

de la legislación ambiental mexicana como una fuente de la pérdida de empleos en Estados Unidos y de contaminación en la frontera, fueron las principales preocupaciones del público estadounidense. Además, los industriales de Estados Unidos estaban preocupados por la competencia desleal de los productores mexicanos, que no pudieran cumplir con la legislación ambiental. Con el Congreso estadounidense dividido en torno al TLCAN, la ecología fronteriza y la contaminación industrial de México fueron los principales aspectos citados por los defensores del TLCAN. Otros problemas recibieron menos atención, aunque no son menos graves, y no fueron suficientemente reconocidos, entendidos o experimentados por las personas con poder político.

Resumen

En el presente artículo se plantea desde una perspectiva histórica la aplicación del TLCAN, proceso de integración durante una era de cambios agrícolas y explotación de recursos naturales de México. Con excepción de la escasa atención prestada al entorno de la Ciudad de México y la conservación de la naturaleza, los bosques y los recursos marinos, la Alianza pro-TLCAN se abocó al tema de la degradación ambiental por la industria a lo largo de la frontera.

Introducción

La "cruz" mapuche que aún habita en los cerros de los Andes, al oeste de la Patagonia argentina, y al sur de Chile, ha denominado Melipal o "cuatro estrellas" a la Cruz del Sur, parte de la constelación de Cruz. Efectivamente, se puede ver con el ojo de los ojos transversales más cuatro estrellas: la Cruz del Sur y queda formada una cruz latina. Pero la Cruz del Sur es una constelación de simple belleza, porque al verlo, el ojo se cansa de mirarla. En la Cruz del Sur, las estrellas son simples, pero al mirarlas, el ojo se cansa de mirarla. En la Cruz del Sur, las estrellas son simples, pero al mirarlas, el ojo se cansa de mirarla.

Abstract

In this article it is argued that the environmental impact of the NAFTA, integration process during a period of agricultural changes and exploitation of natural resources of Mexico. With the exception of the scant attention given to the environment of Mexico City and the conservation of nature, forests and marine resources, the pro-NAFTA alliance focused on the issue of environmental degradation by industry along the border.