

CAPÍTULO III

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (TLCAN)

1.-¿POR QUÉ SE FIRMA UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) ENTRE MÉXICO Y LOS PAÍSES DEL NORTE?.

Primeramente es necesario explicar qué es un Tratado de Libre Comercio para así entender el porqué negociar uno con los países del norte.

Se entiende por Tratado de Libre Comercio (TLC), a la firma de un contrato mediante el cual, los países se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios, para fomentar el intercambio comercial y establecer mecanismos para dirimir las controversias de orden mercantil; esto con el propósito de que (en este caso) los 3 socios comerciales aumenten su comercio entre sí, fomentando un mayor grado de especialización en cada economía y a la vez provocar un mayor bienestar para el conjunto de las naciones.

Un Tratado de Libre Comercio representa un menor grado de integración que la formación de un mercado común o una integración económica plena. Esto implica que los gobiernos que suscriben un convenio de este tipo no tienen la obligación de igualar sus políticas en cuestiones que no sean estrictamente comerciales. Tampoco pueden existir organismos supranacionales mediante los cuales estos gobiernos tengan que ceder parte de su soberanía.

Al hablar de intercambio comercial necesariamente se tienen que tomar en cuenta los obstáculos arancelarios que pudiesen existir, dichos obstáculos se refieren a los impuestos que se les aplica a cierto tipo de mercancías al momento de ser importadas. También existen los obstáculos no arancelarios que son aquellos de tipo sanitario, normas técnicas de producción y de embalaje, así como cuotas y restricciones que impiden la introducción de mercancías a otro país.

Las barreras arancelarias son transparentes y predecibles, pero las

barreras no arancelarias normalmente dependen de decisiones discrecionales de la burocracia y responden a intereses que se ven afectados por las importaciones.

En el caso de México un TLC implica una nueva revolución, ya que el país había cambiado de estrategia económica para poder impulsar su desarrollo. Con la apertura de su economía y su consolidación por medio del TLCAN, México se encuentra en una nueva etapa de su evolución en donde el punto más importante es el aumento de la productividad. A partir de aquí, el supuesto principal es que a mayor productividad mayores serían los ingresos de los mexicanos, obviamente esto es solo literal porque en la realidad no necesariamente ha sido así.

1.1 RAZONES INTERNAS Y EXTERNAS QUE LLEVAN A MEXICO A LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC).

Para 1982 México se encontraba bajo una reforma en su economía, a la cual se le llamó La Reforma del Estado, que no era otra cosa que el reconocimiento de que el gobierno debía crear las condiciones para el desarrollo, más no tenía por qué seguir siendo el actor encargado de realizarlas, por lo que en la década de los ochentas se dió un viraje en el país mediante el modelo neoliberal, quien establece las condiciones para que sea la sociedad en conjunto la que lleve a cabo el desarrollo del país. De esta manera el gobierno deja de hacer toda la actividad económica para dedicarse a crear regulaciones apropiadas e invertir en infraestructura y otros rubros sociales como son la educación y la salud.

Hasta antes de esta reforma, el consumidor no era relevante para nadie, pero a partir de este cambio, el objetivo de toda la política económica es la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

Estos cambios sufridos por la economía, se vieron acompañados de factores internos que orillaron a México a firmar un TLC con los países del norte; como fueron:

a) La eliminación de los obstáculos que enfrentaban las exportaciones mexicanas: Para 1982 se comenzaron a eliminar los subsidios se inició el proceso

de fusión, liquidación y privatización de las empresas paraestatales que el gobierno no consideraba prioritarias para el desarrollo. Años después se buscó diversificar las exportaciones para fortalecer la balanza de pagos y hacer menos dependientes a las importaciones de los ingresos petroleros. Sin embargo, las exportaciones comenzaron a encarar dificultades en el mercado norteamericano, tanto por las políticas proteccionistas estadounidenses instrumentadas para proteger su mercado ante el crecimiento de las exportaciones mexicanas; como por el Tratado de Libre Comercio existente entre Canadá y Estados Unidos, que favorecía la penetración de las exportaciones de Canadá desplazando las mexicanas en diversas industrias.

Por otra parte, Estados Unidos enfrentaba problemas en su productividad que repercutían en su comercio con el exterior, por lo que tuvo que instrumentar políticas proteccionistas con el fin de mantener a sus industrias. A pesar de que el arancel ponderado pagado por las exportaciones mexicanas representaba el 5%, existían aranceles superiores al 20% en algunos productos en los cuales México tenía cierta ventaja comparativa (como lo eran el calzado con un arancel ad valorem de 73.2%, el brandy con un arancel de 66%, las escobas con un 60.2%, los textiles con un 37.5% y el jugo congelado con un 27.5%)¹. Además dichos productos eran abastecedores importantes para Estados Unidos, por lo que no se lograba cubrir libremente la necesidad de dicho país, y además se obstaculizaba el crecimiento para las exportaciones mexicanas.

Además de las barreras arancelarias, también existían barreras no arancelarias, como las cuotas compensatorias a las que se enfrentaba México por acusársele de prácticas desleales, como era el caso del cemento, donde México contaba con grandes ventajas comparativas frente a Estados Unidos y por esa razón se le había asignado un impuesto antidumping que iba de 3.69% a 58.38%.²

¹ Huerta Gonzalez Arturo. Riesgos del modelo neoliberal Mexicano. Edit. Diana, México 1992.

² IBID

Otro tipo de barrera no arancelaria a la que se enfrentaba México eran las legislaciones comerciales y no comerciales (como lo eran el problema del atún-delfín y el camarón - tortuga), así como eliminación de medidas unilaterales que se derivaban de dicha legislación proteccionista.

Otro mecanismo era el de las reglas de origen para evitar la penetración al mercado americano de firmas japonesas a través de la instalación en México de sus empresas.

Por otro lado, Estado Unidos liberalizó el comercio de las industrias de alta innovación tecnológica, en las cuales se desarrollaba el comercio intraindustrial y protegía los productos en los cuales tenía menor posición competitiva tanto por su baja productividad como por el alto costo en su mano de obra, que finalmente repercutía en el costo total de la producción. Esta medida hizo muy vulnerables a las exportaciones mexicanas y se generó una gran incertidumbre sobre la permanencia del comercio mexicano con dicha economía.

El proceso que logró frenar un poco estas trabas al comercio mexicano, fue la firma del GATT en 1986. Con esto se logró por ejemplo, exportar en 1990 cuatro veces más manufacturas que en 1986; sin embargo el creciente proteccionismo de la economía americana estaba logrando inhibir el nuevo modelo exportador mexicano a pesar de que México y Estado Unidos habían suscrito desde 1985 un acuerdo de entendimiento en materia de subsidios y derechos compensatorios, así como la inclusión de la cláusula de la prueba del daño³ por medio de la cual México respondería ante cualquier tipo de daño que se le estuviera causando a las empresas o sectores de la economía americana, causado por exportaciones mexicanas.

Como complemento de estas negociaciones, en 1987 ambos países firmaron un acuerdo marco, que establecía una serie de procedimientos y principios para resolver controversias comerciales y facilitar el comercio y la inversión. Por todas estas razones es que México tenía que llegar a un acuerdo mas formal en materia de comercio para poder tener éxito con sus transacciones o

³ Prueba de daño: esta consiste en un compromiso por parte de los países integrantes de un acuerdo comercial en compensar cualquier daño que se le haga a la industria de ambos la cual este siendo afectada a causa de las exportaciones de un país a otro.

por lo menos reducir los obstáculos que el país enfrentaba. Este acuerdo lo representó finalmente el TLCAN con América del norte, con el cual se suponía serían eliminadas las trabas a las exportaciones mexicanas y se estimularía la mayor inversión externa, así se dinamizaría la industria nacional y se mejoraría la situación del sector externo. Además con el TLCAN se esperaba:

Contrarrestar la reducción del mercado interno, aumentar la utilización de la capacidad productiva, estimular la inversión interna y externa, crear fuentes de empleo y mejores condiciones salariales, facilitar la entrada de tecnología, mantener reducida la inflación e incrementar la capacidad de importación, de pago y de crecimiento de la economía.

Con este TLCAN no sólo se pretendía facilitar el libre movimiento de mercancías (entre los 3 socios), sino de inversiones. De esta manera, el tratado tanto pasaba a ser un instrumento requerido para el avance del proceso de apertura externa, como para la reestructuración de la economía mexicana.

b) Promover la entrada de Inversión Extranjera Directa (IED): El hablar de una mejor y mayor inserción a economía de primer mundo, implicaba un mayor desarrollo del sector exportador, por lo que se tenía que impulsar a una mayor participación del capital transnacional, pues los productores con mayores niveles de productividad eran incapaces de enfrentar el proceso de competencia que se vivía, México no contaba en ese momento con la tecnología e infraestructura necesaria para competir con el exterior, la primera estaba bastante rezagada lo que hacía que sus procesos de producción fueran lentos y de poca calidad; además dada la escasez tecnológica la mayor parte del trabajo se realizaba con mano de obra no precisamente calificada, lo que hacía la producción aún más lenta.

Por otro lado, por medio de la promoción de la IED, se esperaba contar con recursos para financiar los desequilibrios de la economía y reducir el proceso inflacionario que había alcanzado los 105.8% en 1986 y 159.2% en 1987, los más altos desde la implantación del modelo neoliberal ⁴.

⁴ Andere Eduardo. México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Cap. I. Edit, McGraw-Hill, México 1986.

Es por estas razones, que la firma de un TLC con América del norte provocaría mayores inversiones extranjeras al país, ya que un acuerdo de esta magnitud traería consigo confianza y estabilidad al capital transnacional para que ingresara en mayor medida al país, cosa que antes de la firma del TLCAN era casi imposible por los desajustes, reestructuración y cambios por los que estaba pasando la economía, lo que provocaba una gran desconfianza de los inversionistas para traer sus inversiones a México. Ante un acuerdo de tal magnitud era indudable que a partir de un TLC a México se le distinguiría de entre los países con una de las mayores y más importantes relaciones comerciales a nivel mundial, ya que Estados Unidos era en ese momento y sigue siendo el mercado más importante a nivel mundial y el consumidor Número uno, dado su nivel de ingreso per-capita además de su alta productividad respaldada por su tecnología de punta.

Con esta entrada, se esperaba, por la cercanía geográfica de México con Estados Unidos, estimular aun más la entrada de IED para aprovechar la baratura de mano de obra y los diversos recursos naturales existentes en México; además de hacer un uso más eficiente de los recursos productivos y producir con ventaja en el mercado norteamericano. Pero el producir con ventaja también implicaba una mayor tecnología, misma que se esperaba traer de Estados Unidos; de esta manera quedaba claro que las ventajas no solo se obtendrían de la dotación de recursos como mano de obra barata y recursos naturales con los que el país contaba, sino también por las opciones tecnológicas que se pudieran obtener o disponer, además de los niveles de especialización que se esperaba tener con dicho acuerdo.

Es importante mencionar que una de las medidas que incentivaba la entrada de Inversión Extranjera Directa fueron las reformas a las transferencias por concepto de pago de tecnología y la protección a los derechos de propiedad intelectual. El gobierno dejó de controlar los pagos por transferencia de tecnología y de fijar límites a los mismos, además comenzó a otorgar mayor protección a las patentes y a la propiedad intelectual para evitar el acopio y la apropiación ilegal de tecnología.

Así antes de negociar el TLCAN, el gobierno mexicano se comprometió a dar protección a los derechos de propiedad intelectual con el propósito de defender los inventos nacionales y evitar su registro en los Estados Unidos. De esta manera, al defender en apariencia los derechos de los innovadores nacionales, se terminó protegiendo los derechos del monopolio tecnológico de Estados Unidos quien finalmente terminó condenándonos al subdesarrollo y al pago de transferencias crecientes al exterior por concepto de tecnología.

Todas las medidas adoptadas tanto de privatización, apertura y flexibilización de la Ley de Inversión Extranjera Directa, como la protección a la propiedad intelectual se justificaban en ese momento ya que el gobierno consideraba que de no darse tales condiciones, no fluiría la IED a los ritmos deseados y por lo tanto no se daría la asignación de recursos ni los cambios productivos exigidos por la estrategia de desarrollo en curso.

Así como existieron razones internas que orillaron al país a firmar un TLC con América del Norte, también se dieron razones externas que influyeron determinadamente para que se llegara a dicho acuerdo como:

1) El proceso de internacionalización creciente de capital:

Dado que el desarrollo tecnológico ha internacionalizado los patrones de consumo y los procesos productivos entre países, (además de grandes compañías que han pasado a conformar grandes comercios intraindustriales), ha permitido el mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas, competitivas y de localización con que cuentan y se desarrollan constantemente los países; además se ha logrado reducir los costos de transporte y comunicación.

Al aumentar este tipo de ventajas para producir, aumentan también las transacciones con el exterior. Por otro lado se puede afirmar, que el desarrollo tecnológico se ha venido acentuando y ha traído como consecuencia, una disminución en la dotación de recursos, y cambios en la composición de los factores de producción que inciden en la estructura de la producción nacional y por lo tanto en el comercio exterior. Sin embargo, no se puede negar que la dotación de factores y el acceso a determinadas materias primas siguen teniendo gran importancia para la permanencia de la competitividad .

Desde antes de la apertura hasta hoy en día, las ventajas tecnológicas, financieras y de propiedad, son las que están tomando, un lugar más importante para la competitividad de las empresas, pero desgraciadamente solo las grandes compañías aprovechan estos beneficios para expandirse e incrementar su participación en el mercado mundial. Aunado a esto, si su diversificación geográfica permite reducir costos aprovechando las ventajas comparativas y de localización, entonces podrán mejorar su posición competitiva además de disminuir el riesgo de enfrentar en un mercado extranjero, mejorando así las ganancias globales.

Es por estas razones, que muchas empresas han desarrollado diversas fases de su proceso productivo en México, para poder aprovechar las ventajas que se ofrecen en torno a la baratura de mano de obra y de insumos productivos, independientemente de la posición geográfica que México ofrece, y que provoca una reducción de costos permitiendo a otros países exportar tanto a su país de origen como al resto del mundo.

A partir de los años ochenta, se comenzó a reflejar una clara tendencia mundial hacia la interdependencia económica y productiva, es decir, que muchos de los bienes o servicios consumidos por determinado país incorporan componentes o materiales producidos o ensamblados en otras naciones.

Este nuevo proceso sigue una dinámica propia y provoca que las naciones multipliquen sus interrelaciones en el ámbito comercial, financiero, tecnológico, productivo y hasta cultural, dicha evolución ha provocado que la competencia internacional ya no se concentre en mercados específicos mundiales para combinar la tecnología más avanzada con precios competitivos de mano de obra, bajo costo de capital, financiamiento preferencial a las exportaciones, bajos impuestos y una gradual desaparición de los mercados nacionales; esto significa que productores del mercado mundial deben colocar mercancías de bajo costo y elevada calidad que cubran las necesidades de los consumidores a nivel internacional.

2) Implicación de mercados por parte de Estados Unidos:

Para Estados Unidos fue esencial la firma del TLC con México dada la importancia que el crecimiento de sus exportaciones tenía en la dinámica económica en su conjunto, ya que Estados Unidos presentaba un crecimiento económico desde 1986 por el incremento en las exportaciones en más del 40%, y para 1990 el 8.3% del crecimiento de sus exportaciones contribuyeron a que el del PIB alcanzara el 88%⁵.

Se puede decir que el proceso de apertura externa que Estados Unidos ha llevado a cabo, le ha permitido aumentar de manera importante sus exportaciones para reducir su déficit comercial externo. Precisamente fue el proceso de apertura que se instrumentó con México, el que permitió a este país incrementar sus exportaciones a México en un 144% de 1987 a 1990, permitiéndole a Estados Unidos pasar de un déficit en su comercio exterior con nuestro país de 5,448.5 millones de dólares en 1987 a un superavit de 573.6 millones de dólares en 1990⁶.

Es evidente que para Estados Unidos es fundamental abrirse mercados mundiales para expandir sus exportaciones y contrarrestar la baja en su economía. De esta manera, al liberar el comercio, el gobierno americano pretende ampliar su zona de seguridad económica y eliminar las barreras a su comercio y a su inversión en economías como la mexicana, que le garantizan alta rentabilidad.

3) Dar seguridad y estabilidad a las inversiones de Estados Unidos en México:

Uno de los objetivos para Estados Unidos al firmar un TLC era el hacer irreversibles los cambios previos hechos en México en lo referente a la apertura externa; y por supuesto aquel país esperaba que esta nueva forma se generalizara para toda la economía. Dentro de este proceso no solo se involucraba a la apertura externa, sino también al proceso de privatización y a la entrada de Inversión Extranjera Directa, ya que la etapa de instrumentación que se había llevado hasta ese momento, había permitido a las inversiones norteamericanas entrar a los sectores estratégicos y primordiales haciendo más grande su frontera de participación en áreas que antes solo eran de participación

⁵ IBID

⁶ IBID

exclusiva del sector público y privado nacional; de esta manera el TLC significaba una mayor penetración al mercado mexicano no sólo por medio de la reducción de las tarifas y eliminación de permisos de importación, sino también por la ampliación del régimen de inversión y servicios.

1.2 RAZONES COMUNES ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS QUE LLEVAN A LA FIRMA DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC).

La firma de un TLC implicaba no solo razones independientes entre países sino que también existían motivos comunes entre ambos para firmar un acuerdo de esta magnitud como:

a) Desarrollar la complementariedad de ambas economías para incrementar la productividad:

Las diferentes dotaciones de recursos productivos y los diferentes niveles de productividad entre Estados Unidos y México hacían que el flujo comercial, de capital y tecnología, reflejara en gran parte las ventajas comparativas de cada país y conformaran así una mayor complementariedad entre ellos; por ejemplo, diversos productos tropicales, agrícolas, semindustriales y petróleo que Estados Unidos consumía, eran elaborados por México. A su vez México tenía que comprar maquinaria, bienes de capital, equipo de alta tecnología y granos a Estados Unidos. Es decir, que cada país se especializaba en diferentes ramas y aprovechaba sus ventajas comparativas para intercambiar productos entre sí.

Con la liberación comercial ambos países habían logrado una mayor integración industrial y comercial, es decir, mayor complementariedad misma que requería una mayor apertura externa para que así existiera libre flujo de mercancías y servicios entre las empresas.

Con esto, Estados Unidos pretendió evitar su rezago competitivo para poder contender a nivel mundial y en su propio mercado, para asegurar su predominio económico en el futuro; esto sólo se podía lograr uniendo la abundancia de capital y tecnología de Estados Unidos con la abundancia de mano de obra e insumos de México.

b) Los bloques comerciales, surgieron como resultado de las necesidades de expansión y crecimiento del capital transnacional:

La necesidad de expansión de las grandes compañías provocó una conformación más fuerte de comunidades y asociaciones regionales para fomentar el intercambio comercial, a ellos se les denomina bloques comerciales y tienen como objetivos específicos entre otros, incrementar los flujos de comercio entre los países que conforman ese bloque, y asegurar los mercados frente al incremento del proteccionismo que por supuesto afecta al comercio internacional.

En este contexto de bloques comerciales, Estados Unidos buscó aumentar su ventaja competitiva para protegerse del resto del mundo por medio del TLC con México. Es decir, que a países pequeños como México que es vecino de uno grande, no le queda mas alternativa que, desplazar su estrategia de crecimiento para adecuarse a la reestructuración comandada desde el exterior para integrarse a ese país desarrollado, sólo para no quedarse al margen de los cambios comerciales y de los flujos de capital e inversión que los mismos bloques propician.

Dada la gran incapacidad de la política para propiciar condiciones de crecimiento, empleo y bienestar para los mexicanos, se decide otorgar concesiones al capital nacional y transnacional para financiar los desequilibrios existentes en ese momento.

1.3 ¿LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) SE HACE POR SUJECIÓN, INTEGRACIÓN O POR LA VECINDAD GEOGRÁFICA?.

Hasta este momento solo se ha hablado de las razones por las cuales México y Estados Unidos decidieron firmar un TLC, pero se ha dicho que la realización del acuerdo se basó en razones de más peso, como parte de una condena por ser México un país subdesarrollado al cual no le quedo más remedio que sujetarse al país más poderoso de América debido a su vecindad inevitable con él. Ahora, si se habla de un acuerdo como parte de una integración, en el caso

de tres socios comerciales (México, Estados Unidos y Canadá) sería muy difícil entender como es que dos países desarrollados tuvieron interés en relacionarse con uno del tercer mundo como México.

En primer lugar las economías de los 3 socios presentan grados de desarrollo muy distintos. El principal centro geográfico, económico y comercial es Estados Unidos, éste se encuentra en medio de ambos países (México y Canadá). En lo que respecta a comercio, dicho país es el eje de las relaciones que efectúan tanto uno como otro, ya que gran porcentaje de sus importaciones y exportaciones se dirigen a él y en lo económico mantienen una dependencia acentuada, principalmente México.

Entre Canadá y Estados Unidos existen más afinidades que las de ambos con México; los dos primeros son países industrializados, con un ingreso per-capita similar que hasta el momento de las primeras negociaciones era de 21,588.2 dólares para Estados Unidos y 25,484.9 dólares para Canadá, mientras que para México tan solo era de 2,935.7 dólares⁷; por otro lado cuentan con un idioma que los identifica y con semejanzas en sus costumbres.

México por el contrario, presenta diferencias muy marcadas con ambos países ya que no comparte idioma, costumbres, historia, ni cultura que lo asemeje a sus vecinos del norte, y su grado de desarrollo es menor. El PIB de Estados Unidos es veinte veces mayor que el de México y el de Canadá supera 2.5 veces al nuestro; las exportaciones estadounidenses superan en más de diez veces a las mexicanas y las canadienses son 5 veces mayores, y en cuanto a la población, la de Estados Unidos es 3.5 veces mayor a la de México, mientras que Canadá tiene una población inferior a la de México en 2.5 veces⁸

El objetivo del gobierno estadounidense iba más allá de los objetivos de México y aún de Canadá, ya que con el TLC pretendía incursionar en el campo de energéticos y recursos naturales tanto de México como de Canadá y además que su inversión recibiera un trato nacional dentro de esos países, por lo que se podría afirmar que el TLC es un tratado sobre inversión. Realmente México tenía poco

⁷ Labra Armando. Datos tomados en base a la Conferencia: el Tratado de Libre Comercio, iniciativa de las Américas e integración latinoamericana. Noviembre de 1991.

⁸ Sanchez Guevara Sergio. Algunas consideraciones sobre TLC. Edit. UAM, México 1996.

que reducir en cuanto a barreras arancelarias, pero sí necesitaba de inversión externa misma que también se tenía que negociar bajo las condiciones impuestas por Estados Unidos, esto quiere decir que existió en cierta proporción algún grado de sujeción para la firma de este acuerdo.

Por otra parte, es difícil hablar de integración cuando nunca ha existido reciprocidad en términos de intercambio comercial, ni hay complementación entre las economías que participaron en el convenio, así mas bien el TLC implica mayores garantías para Estados Unidos. Entonces, cuando los objetivos de llegar a un acuerdo son distintos entre los socios y existe el factor de imposición y dominio; no puede llamársele integración ya que tal acuerdo está condicionado y sujeto a las disposiciones de una de las partes, en este caso Estados Unidos.

Por el contrario se puede afirmar que por el tamaño de la economía mexicana en relación con la norteamericana, las diferencias entre ambos a través del acuerdo se harían más notorias. A 7 años de haberse firmado el TLC se puede ver que ha sido así.

Finalmente otra cuestión importante es la vecindad o la situación de cercanía geográfica que tiene México con los países del norte, es necesario recordar que entre México y Estados Unidos comparten una frontera de más de 2,300 kilómetros, misma que de alguna manera ha propiciado mayores relaciones en materia económica, comercial y política.

Desde hace varias décadas México había venido realizando la mayor parte del comercio con su vecino del norte. Por ejemplo, en 1990 el 71% de su comercio exterior total lo había realizado sólo con Estados Unidos⁹. Es obvio que los países con los cuales México sostenía y sostiene la mayor parte de su intercambio comercial cuentan con una población de elevado poder adquisitivo. Esto es importante, ya que los consumidores de los países desarrollados son los compradores potenciales más importantes de productos mexicanos.

⁹ Rubio Luis. ¿cómo va a afectar a México el TLC?. Cap I. Edit. Fondo de Cultura Económica. México. 1992

Así el mercado estadounidense tiene un valor estratégico aun más grande si se considera que su poder adquisitivo y su capacidad de consumo sobrepasan a los de cualquier otra nación.

Pero hay que considerar que el proceso de apertura trajo algunos beneficios, por ejemplo, en 1990 el petróleo contribuyó solamente con 27.6% de las exportaciones nacionales, a diferencia de 1982 que representaban el 70%¹⁰. Por lo menos se puede afirmar que a partir de la apertura, la economía ya no dependía básicamente del petróleo para sobrevivir y aunque esto no resolvió los problemas por los que pasaba la economía en su etapa de ajuste al nuevo modelo, sí se puede decir que definitivamente con el cambio de estrategia, el petróleo ya no representaba de manera tan acentuada el sostén de la economía.

Si se toman en cuenta los beneficios que Estados Unidos pudo obtener de dicho acuerdo se llega a la conclusión de que definitivamente estos fueron mayores que los logrados, por ejemplo, con el TLC de alguna manera Estados Unidos se benefició del incremento comercial con el país que cuenta con gran variedad de recursos naturales, un enorme mercado potencial interno y una mano de obra abundante.

Por otro lado la situación geográfica y económica que ofrece México es atractiva para la inversión, no sólo para las empresas norteamericanas o canadienses sino para el resto del mundo, ya que la frontera que México tiene con el mercado mundial más demandante convierte a la economía mexicana en mercado atractivo para otras naciones. Además, el país está colocado en un punto intermedio entre los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico y los de la Unión Europea. Estas características hacen de él un país más atractivo para la inversión de capitales.

Lo que finalmente es inevitable es que México y Estado Unidos son vecinos, lo han sido y lo serán siempre. Se trata de una difícil vecindad por las enormes diferencias culturales y políticas, pero sobre todo económicas ya que México es un país pobre mientras que Estado Unidos es un país rico y es esta vecindad la que hace a México estar preso del dominio y de las decisiones que

¹⁰ IBID

tome Estados Unidos; si México se encontrara situado en cualquier otro lugar del mapa no se le tomaría en cuenta para firmar un TLC de tal magnitud por la lejanía, y si se encontrara ubicado en Europa o Asia pasaría exactamente lo mismo que sucede ahora, sería explotado y se abusaría de su poco desarrollo para sacar de él los mayores beneficios.

Así que el hablar de una vecindad con los países del norte tal vez no implica necesariamente una condena, sino una característica inalterable contra la que se tendrá que luchar por siempre.

2.- MÉXICO FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

2.1.- SITUACIÓN DE MEXICO ANTE EL TLCAN

El panorama de México en materia económica en el momento de las negociaciones era bastante sólido en algunas áreas, pues la inflación era de un dígito, se mantenían buenas relaciones comerciales con el exterior, y el país había pasado ya varios años sin crisis, etapa que no se comparaba con la serie de ajustes por la cual su economía tuvo que pasar al inicio de los ochentas, además de la crisis de 1982, originada por el desgaste del modelo de Sustitución de Importaciones que tuvo sus últimos efectos a principios de la década de esa década.

La mayor parte de la inversión extranjera que había entrado al país se había canalizado a la Bolsa Mexicana de Valores y no que permita financiar proyectos productivos de mediano y largo plazo. Los inversionistas extranjeros cada día se veían más interesados en invertir en México, pero la mayoría, esperaban la conclusión de las negociaciones del TLC hasta firmar el documento oficial para invertir en México, pues confiaban en que un acuerdo de esa magnitud aseguraría aun más sus inversiones en el país.

Por lo que respecta a la inflación, el gobierno federal se había propuesto llegar en 1992 a una inflación de un sólo dígito para volverla similar a la de los socios comerciales, y afianzar una base exportadora de largo plazo.

De esta manera México llegaba a las negociaciones comerciales con una economía que había mejorado en los últimos 3 años antes de comenzar a negociar el tratado en 1991. La reorganización económica había seguido su curso y el país en su conjunto se encontraba en condiciones mas favorables para competir con otras naciones o por lo menos para hacer el intento. Obviamente este tipo de relación comercial sería por el momento con los países del norte.

1991 representó para México un año político debido a que se efectuaron elecciones a nivel local estatal y federal, el triunfo una vez mas se dió para el Partido Revolucionario Institucional, y su apoyo abría la posibilidad de que el gobierno contase con el margen de maniobras que le permitiera ratificar el TLCAN y seguir adelante con la modificación de las leyes necesarias para la mayor integración comercial, ya que finalmente tanto el cambio de modelo como toda la serie de reformas que se dieron en el país las encabezaba ese partido.

El TLCAN sería inconcebible sin cambios medulares a nivel interno. Por esta razón 1991 representó un año crucial para impulsar de manera definitiva la reforma económica antes de iniciar una mayor integración comercial.

Otro de los puntos indispensables para dar soluciones de fondo era el sector agrícola. La propuesta presidencial sobre reformas a la legislación agraria tenía como objetivo adecuar el marco jurídico para otorgar mayor flexibilidad a los diferentes tipos de propiedad y de esta manera incrementar la capitalización y la producción del campo antes de iniciar una mayor apertura del sector.

Dada su naturaleza era obvio que el cambio en el agro mexicano representaba fuertes repercusiones políticas al liberar a muchos campesinos de controles burocráticos y caciquiles.

2.2 EL PROBLEMA DE LA REFORMA COMERCIAL PARA EL AVANCE DE LA APERTURA.

A partir de 1985, México había dejado de tener una economía cerrada y protegida, los avances en esta política de apertura FUERON notorios y muchos de los problemas centrales vividos durante la década de los ochentas como la carga de la deuda externa, la falta de diversificación de las exportaciones, la inflación, el excesivo gasto público y la ausencia de crecimiento, habían tenido solución por lo menos hasta ese momento. Sin embargo este cambio se topó con que el proteccionismo en otros países podía terminar con el esfuerzo de reforma, ya que cada día se registraban mayores casos de dumping iniciados en Estados Unidos en contra de las exportaciones mexicanas. De hecho, cada día México encontraba más trabas y mayores medidas proteccionistas que le impedían hacer del modelo exportador una realidad total.

De esta forma productos como el acero, los textiles y el cemento contaban con una penetración restringida al mercado norteamericano dada la imposición de cuotas e impuestos compensatorios que se le imponían a México para proteger la industria estadounidense.

Muchas empresas automotrices vieron frenado sus intento de exportación, aún las compañías norteamericanas que fabricaban todas sus camionetas de un solo tipo en México. Dichas camionetas pagaban un arancel de 2.5% , pero se les reclasificó como vehículos de carga y el arancel aumentó de 2.5% a 25%, y el problema aquí era que el vehículo ganaba una participación cada vez mayor en el mercado por lo que Estados Unidos presionó para que se impidiera incrementar la entrada a su país.

Otro ejemplo muy claro de las barreras comerciales a las que se enfrentaba México fue la exportación de aguacate, en 1954¹¹ los norteamericanos habían descubierto que algunos de los embarques de aguacate mexicano estaban plagados del gusano barrenador y este motivo fue suficiente para imponer una restricción de tipo sanitaria al producto, medida que se hizo permanente hasta la

¹¹ Rubio Luis. ¿cómo va a afectar a México el TLC?. Edit. FCE. México 1992.

década de los ochentas. En realidad el problema no consistía en que los aguacates mexicanos tuvieran plaga, sino que los agricultores norteamericanos de algunas regiones como California, habían logrado que se impusieran estas barreras para proteger su producción.

Por estas razones era necesario establecer reglas mucho más claras y permanentes que brindaran garantías a los exportadores de que sus productos tendrían mayor aceptación en el mercado estadounidense, pues de lo contrario México seguiría cediendo los beneficios de una apertura sin ganar absolutamente nada a cambio.

Sin embargo para algunos analistas el negociar este tratado con Estados Unidos constituía el reflejo de una negociación oculta en la que México solo aceptaba satisfacer las condiciones que su vecino del norte imponía para iniciar una integración comercial desigual. Había que entender que una vez iniciada la reforma económica era necesario continuar y desarrollarla hasta cumplir con uno de los objetivos del nuevo modelo, precisamente la apertura comercial. Así de no haberse firmado el TLC con Estados Unidos y Canadá, seguramente se hubieran buscado otras vías de negociación comercial con otros países.

Por otro lado, el país no podía correr el riesgo de quedarse con una liberación incompleta, que impediría cumplir con el objetivo de reactivar la economía. Así México hubiera quedado al margen de las relaciones comerciales que se estaban negociando en todo el mundo.

Fue por eso que de 1985 a 1991 la tarea principal de la reforma consistió en eliminar el mayor número de impedimentos al desarrollo del comercio y de la economía en general, pero aun existían rezagos muy importantes en cuestiones como la infraestructura necesaria para exportar; el sistema educativo, limitador de las posibilidades de acceso de mexicanos para lograr fuentes de empleo, pues sólo por medio de mejor educación se puede aspirar a elevar los niveles de productividad y calidad similares a los de otras naciones; el agro en donde continúan enormes desigualdades; y la legislación laboral, que aun no se adaptaba a las nuevas condiciones exigidas por la modernización del país.

Por eso, algunas empresas instalaron programas de capacitación y entrenamiento en el trabajo para solucionar en parte dichas deficiencias, pero definitivamente el atraso de conocimientos en ese ramo solo se podía resolver con una reforma educativa. Con o sin un TLC el sistema educativo nacional requería y sigue necesitando un replanteamiento completo en sus enfoques y objetivos para lograr una nueva orientación generadora de mejor calidad educativa en todos los niveles.

Es importante mencionar que hasta antes de la firma del TLCAN, México había presentado durante la década de los ochentas un historial que hablaba de su apertura económica, y que el TLCAN sólo fué la comprobación tangible de la liberalización total del comercio, así para inicios de la década de los noventa la apertura comercial arrojó sus primeros resultados:

a) Creación de incentivos para la modernización y la competitividad:

con la apertura comercial se propició un cambio fundamental en la tendencia de la productividad dentro de la industria manufacturera, significativamente la productividad de la industria nacional había presentado tasas de crecimiento insatisfactorias, pero a raíz de la liberalización del comercio se empezó a multiplicar la capacidad, de los trabajadores y de los empresarios nacionales, para funcionar con éxito bajo los más estrictos estándares internacionales de calidad.

Aún en industrias que se caracterizan en todo el mundo por un alto nivel de exigencia tecnológica, como la automotriz, las plantas mexicanas hicieron y siguen haciendo un esfuerzo por demostrar que sí existe la capacidad y las ganas necesarias para aplicar técnicas más avanzadas en materia productiva, y generar productos de calidad a costo internacional. Es verdad que aún no se llega a los niveles tecnológicos, ni de capacitación de la economía norteamericana pero se ha hecho un gran esfuerzo para que el país no quede rezagado.

b) Creación de nuevos polos de desarrollo industrial:

La creciente participación de la industria mexicana en los mercados externos se dió por la necesidad de ubicarse cerca de los mercados de exportación, así la reubicación de la producción se debió a las oportunidades que otros mercados ofrecían, los estados fronterizos por ejemplo, expandieron su actividad

manufacturera como resultado no solo del dinamismo maquilador, sino también por la apertura comercial que atraía inversión extranjera por la cercanía geográfica con el mercado estadounidense

2.3.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) VISTO DESDE MEXICO.

En México, la negociación del TLCAN se presentó en el momento en que existía una tendencia al déficit en la balanza comercial, que se acentuó conforme aumentaba la tasa de crecimiento de la producción.

La apertura unilateral que México aceleró a partir de 1987 no fue factor suficiente para modernizar la estructura productiva y enfrentar el aumento de la competitividad en el mercado mundial de productos manufacturados que se producían en México. Además, la falta de reciprocidad de los socios comerciales, principalmente Estados Unidos hizo aún más profunda la tendencia al deterioro de la balanza comercial mexicana.

Como referencia comercial anterior al tratado se sabe que el volumen comercial de México con Estados Unidos aumentó de 18.4 miles de millones de dólares en 1983 a 26.2 miles de millones de dólares en 1988, Si a ésto se añadía la industria maquiladora se puede decir que el comercio con Estados Unidos ascendía a 52 mil millones de dólares, en 1989. Para 1991 el comercio con Estados Unidos representaba el 68% del comercio total de México, incluyendo las maquilas el porcentaje llegó a ser del 80%¹².

Pero esto no significaba que México contase con una apertura total por parte de Estados Unidos. Hay que recordar que precisamente una de las razones que llevaron a la firma del TLC fueron las barreras arancelarias y no arancelarias a las que el país se enfrentaba con su vecino del norte. Sin embargo la diferencia del México que vivía bajo el modelo de sustitución de importaciones, con una economía cerrada, a una economía abierta a partir de 1982, era abismal ya que ahora México se encontraba exportando e importando todo lo que no pudo antes

¹² Caballero U. Emilio. El Tratado de Libre Comercio. Edit. Diana, México 1991

de 1980. De esta manera el TLC solo significaba la formalización de un proceso de integración que ya estaba en marcha.

Por otro lado el poder ejecutivo de México planteaba que de llevarse a cabo el tratado tendría que cumplir con las siguientes condiciones:

- a) El tratado tenía que abarcar la liberación del comercio de bienes, servicios, flujos de inversión, con estricto apego a lo que establecía la constitución mexicana.
- b) Tendría que ser compatible con el GATT conforme a las disposiciones de aranceles y comercio.
- c) Se tendrían que eliminar los aranceles entre las partes signatarias, con la gradualidad que asegurara un periodo de transición suficiente y evitar el desquiciamiento en algún sector.
- d) También se tendrían que eliminar las barreras no arancelarias que enfrentaban las exportaciones mexicanas.
- e) La negociación de reglas de origen serían necesarias para evitar las triangulaciones en la comercialización de productos provenientes de países que no estuvieran dentro del tratado.
- f) Debería tener reglas precisas para evitar el uso de subsidios que distorsionaran el comercio exterior afectando las condiciones de competencia.
- g) Tendría que existir un capítulo de solución de controversias, para eliminar la vulnerabilidad de los exportadores ante medidas unilaterales¹³.
- h) No serían tema de negociación las actividades como extracción de petróleo, petroquímica básica, telégrafos y correos, electricidad y ferrocarriles¹⁴.

En cuanto a las empresas, el TLCAN fue tratado de manera más cautelosa. La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) muchas veces manifestó su preocupación por las posibles quiebras de pequeñas y medianas empresas ante un TLCAN, ya que había detectado industrias que podían ser afectadas y existía el riesgo de perder empleos, si

¹³ Serra Puche Jaime " Presentación del C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial". Foro permanente de información, opinión y diálogo sobre las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá , México, Marzo de 1991.

¹⁴ SECOFI. El tratado de Libre Comercio y las relaciones comerciales de México con Norteamérica, 7 de marzo de 1991.

no les garantizaban tiempo para ser competitivas. Entre estas se encontraban: vinicultura, lácteos, granos y cereales, carnes frías, maquinaria y equipo.

Por estas razones CANACINTRA expresó recomendaciones que se tendrían que respetar ante un TLC como:

En primer lugar, considerar las evidentes desigualdades en los niveles de desarrollo y en la capacidad de producción entre la industria mexicana y norteamericana, mismas que tendrían que tener calendarios diferenciados de desgravación, y desmantelamiento de barreras que dieran a la planta productiva mexicana tiempos considerables para el ajuste de sus sectores.

En segundo lugar, fortalecer las negociaciones con mecanismos que garantizaran el acceso de productos nacionales al mercado norteamericano y resolver con transparencia e igualdad las controversias comerciales que se pudieran dar entre socios.

En tercer lugar, estipular en las negociaciones las prohibiciones sobre entradas de artículos de importación bajo prácticas desleales de comercio.

En cuarto lugar, definiciones legislativas que impidieran la creación de mercados monopólicos en actividades donde las condiciones financieras y de operación de las empresas del país, pusieran en riesgo la propiedad industrial nacional.

En quinto lugar, la exigencia de una justa reciprocidad al certificar las normas sanitarias y ecológicas para los productos mexicanos y los importados.

En sexto lugar, incluir las salvaguardas necesarias para ajustar los aranceles de importación y el régimen comercial de México y prever daños a la economía mexicana (en caso de que se presentaran)¹⁵.

Otro sector de la sociedad que opinó al respecto sobre el TLCAN fue la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM por sus siglas), para ellos la adhesión de México a la zona norteamericana de libre comercio podía ser conveniente si se tomaban en cuenta los siguientes aspectos:

a) la acentuada tendencia mundial por integrar amplias zonas económicas.

¹⁵ Sanchez de la Vara Roberto. Las posturas y las acciones, CANACINTRA, México 1991

- b) Las escasas posibilidades para ampliar el comercio con Latinoamérica.
- c) Los riesgos de que se eliminaran los beneficios comerciales que otorgaba Canadá y Estados Unidos a México por medio del Sistema General de Preferencias.
- d) La necesidad de adecuar la apertura comercial de México con la seguridad de que las exportaciones nacionales tendrían acceso a los mercados mas importantes.

En conclusión la ANIERM consideraba que la liberación podía implicar riesgos, por lo que era necesario hacer un análisis exhaustivo de los sectores para determinar plazos de desgravación más convenientes, que no se afectasen a la industria nacional.

Finalmente también la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC por sus siglas en inglés), realizó un estudio en el cual concluyeron que el TLCAN sería benéfico para México en los siguientes aspectos:

- 1) Favorecería el ingreso de varios sectores mexicanos al mercado de Estados Unidos como textiles, confección, y algunos productos agrícolas.
- 2) Seguridad en la entrada al mercado de Estados Unidos por la eliminación de acciones comerciales injustas.
- 3) Incremento de empleo por mayor demanda externa y flujo creciente de inversión extranjera, favorece la retención de mano de obra calificada y no calificada. Dicho crecimiento también se visualizaba como significativo en las regiones fronterizas dada la cercanía con Estados Unidos.
- 4) Registro de un incremento en la productividad y competitividad en México, y su reflejó en el mercado mundial.
- 5) Estimular la inversión directa en infraestructura, agricultura, computación, bancos, y seguros.
- 6) Favorecer la inversión directa de capital europeo y asiático que buscase beneficiarse del mercado de Estados Unidos por medio de México
- 7) Estimular el retorno de capitales que con anterioridad se habían ido del país
- 8) Permitir captación de divisas para pagar la deuda externa.
- 9) Reducir la inflación por la competencia externa.

Sin embargo la USITC también consideraba desventajas para México con la firma del TLCAN, por ejemplo:

- a) La pequeña y mediana empresa se verían afectadas.
- b) Se perdería el mercado interno sin avances significativos en el mercado externo
- c) No se remediaría el alto desempleo, y el nivel de salarios seguiría siendo bajo como consecuencia de esto el alto movimiento migratorio hacia Estados Unidos seguiría siendo inevitable.

Por estas razones USITC concluyó que no solo el poder económico de México y Estados Unidos eran distintos, sino también las perspectivas, las razones e incluso los objetivos de ambos países con respecto al TLC. Por ello que se consideró que la negociación no llevaría a México a una situación cualitativamente superior, y tampoco sería equitativa con Estados Unidos.

2.4 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN). VISTO DESDE ESTADOS UNIDOS.

El fortalecimiento de la entonces Comunidad Económica Europea y la creciente competitividad de Japón, junto con la escasa eficiencia del GATT, motivó al gobierno de Estados Unidos para un cambio en su política de comercio exterior surgió un interés para crear un verdadero mercado común norteamericano junto con Canadá y México como principales socios.

Se puede asegurar que los intereses de Estados Unidos para el TLC con México, llevaban objetivos muy distintos, ya que su situación comercial en los años ochentas era muy diferente a la de México. Su principal interés consistía en ganar mercados y no quedar al margen como potencia comercial a lado de Japón, (rival astuto) y la ahora Unión Europea que a partir de los noventas ha tomado un lugar predominante dentro del comercio. América Latina representaba un mercado muy fácil de explotar y Estados Unidos se encontraba ante la amenaza de que se lo ganaran, es por eso que decidió llevar a cabo ese acuerdo para afianzar y asegurar su dominio en las relaciones comerciales entre ellos.

Para Estados Unidos era fundamental incluir dentro de las negociaciones el tema de los energéticos debido al choque petrolero provocado por la guerra del Golfo Pérsico, es por ello que a México se le volvió a considerar como un proveedor importante.

El interés de Estados Unidos por extenderse al resto de América Latina no se debió solo a la conformación de los bloques Europeo y Asiático; sino a la evolución reciente de la economía norteamericana que estaba tomando una gran importancia en el mundo. Su participación en el comercio mundial representaba el 20% al inicio de los ochentas y al final solo fué del 12%, y en cuanto al valor de la producción mundial, la participación de Estados Unidos también había caído del 30% al 20%

Existía una gran necesidad en la economía norteamericana por aumentar sus exportaciones, ampliar y asegurar sus mercados, ya que en 1985 pasó de ser país acreedor a deudor neto en la economía internacional. Y para 1989, su deuda externa era de 600 mil millones de dólares, que representaba el 11.5% de su PNB. Por eso el cambio en su política comercial como la iniciativa de las Américas obedecía a la intención de recuperar su hegemonía perdida¹⁶.

Dentro del Congreso estadounidense unos eran partidarios de que se exigiera una agenda estrictamente económica en la que se incluyera al petróleo y a las inversiones, otros por su parte exigían la incorporación de otros temas como los ecológicos, sociales y políticos, incluso había quienes sugerían se cambiara la política interna de México con un TLC.

Por su parte funcionarios como Wayne Cornelius, director del Centro de Estudios de México - Estados Unidos, consideraba que la firma de un TLC era propicio para acabar con el problema de la inmigración laboral.

Pero así como existieron opiniones a favor del TLC también existió oposición sobre todo por parte de las organizaciones sindicales, ya que consideraban que un TLC afectaría negativamente los intereses de la clase

¹⁶ Levine Elaine. El Tratado de Libre Comercio México - E.U.A en la problemática económica y social estadounidense, en integración comercial de México - E.U.A y Canadá, varios números, edit. Siglo XXI, México 1990.

trabajadora estadounidense, ocasionando pérdidas de empleo, caída de salarios, pero sobre todo , una gran pérdida en la conquista social.

Ante la inevitable firma de un tratado, tanto funcionarios, empresarios, líderes sindicales, y académicos de ambos países llegaron a las siguientes conclusiones :

- 1) Un TLC haría irreversibles las reformas económicas liberalizadoras emprendidas por México, sobre todo en lo que se refiere a la regulación de la inversión extranjera en México.
- 2) El TLC atraería mano de obra barata a Estados Unidos para aquellos empleos en los cuales los salarios son bajos y no existe mano de obra estadounidense que quiera ocuparlos.
- 3) Se podía aprovechar el ambiente de negociación para tratar temas como el tráfico de drogas, el cual alega Estados Unidos nace en México y contamina a su sociedad.
- 4) México tendría que desarrollar infraestructura en su frontera, ya que los medios de comunicación terrestre, los puertos, las bodegas, la coordinación aduanera, etc, era inadecuada para que se diera una comercialización.

Por otra parte también se considero que con la firma de un TLC se obtendrían ventajas para Estados Unidos como:

- 1) Un mayor acceso al mercado mexicano de en ese entonces 85 millones de consumidores, pero finalmente se consideró que México solo contaba con 8 millones de personas con un poder adquisitivo capaz de generar una demanda significativa para Estados Unidos.
- 2) Los sectores que se beneficiarían serían los productores de computadoras, software, algunos productos de acero, bebidas alcohólicas, alimentos procesados, muebles, papel, electrodomésticos, equipo metalúrgico, entre otros.
- 3) El incremento del comercio favorecería el desarrollo de la zona fronteriza norteamericana, creando nuevos puestos de trabajo en Estados Unidos.
- 4) La demanda adicional creada junto con la reducción de los costos salariales permitiría mantener los salarios elevados en Estados Unidos.

- 5) Los inversionistas estadounidenses en México contarían con mayor seguridad para sus inversiones porque un TLC ofrecería mayores garantías y seguridad al invertir en México.

En cuanto a las posibles desventajas para Estados Unidos se encontraban las siguientes:

- 1) Pérdida de empleo no calificado ante la ubicación en México de los procesos de trabajo intensivos en mano de obra de las empresas estadounidenses.
- 2) Las ramas y sectores mas afectados en Estados Unidos por este proceso serían los productores de autopartes, juguetes, ropa, y verdura.
- 3) El TLC afectaría negativamente al sector comercio al por menor de la zona fronteriza cuya principal clientela es la mexicana.

Es definitivo que ante las situaciones a favor y en contra del TLC Estados Unidos contaba con más posibilidades de beneficiarse de un TLC que México por tener mayor tecnología, mayor capital para invertir y un dominio a nivel mundial en materia de comercio, cosas que aun no se sabe si México llegará a poseer.

3.- LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO Y LOS SECTORES DIFÍCILES DE NEGOCIAR.

3.1 EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.

El 12 de Junio de 1991 se inician las negociaciones de manera formal del TLC¹⁷. Hay que recordar que en un principio la firma del tratado solo sería entre Estados Unidos y México ya que a Canadá no le interesaba mantener ningún acuerdo con México, pero dada la postura que Estados Unidos estaba tomando con respecto a México, es decir, dada la importancia que para Estados Unidos implicaba llegar a la firma del TLC, es que Canadá decide participar y así no quedaría fuera de una de las integraciones mas importantes del mundo.

¹⁷ Rubio Luis. ¿ Como va a afectar a México el TLC?. Edit. FCE, México 1992.

De esta manera el 24 de septiembre de 1990 Canadá manifiesta su interés por participar en el acuerdo¹⁸. Esta decisión fue de mucha importancia para México ya que era necesario reconsiderar el esquema de negociación bilateral ante la incorporación de un tercer país que en un principio no estaba contemplado. Canadá decide incorporarse a las negociaciones por varias razones como lo fueron:

- 1) Si Canadá no participaba en el acuerdo, México podría volverse un país mas atractivo para los inversionistas extranjeros, debido a su amplia disponibilidad de recursos naturales, a los precios competitivos de su mano de obra y porque contaría con el acceso al mercado estadounidense .
- 2) Cerca del 80% de las exportaciones mexicanas ingresaban al mercado canadiense con tarifas arancelarias sumamente bajas equivalente en promedio al 2.4%¹⁹. Sin embargo las tarifas arancelarias aplicadas por México para los productos Canadienses eran considerablemente mas altas, con la firma del TLC, Canadá tendría mucho que ganar al momento de eliminar los aranceles.
- 3) Durante los últimos años de la década de los ochentas el comercio entre México Y Estados Unidos había triplicado su volumen, por lo que Canadá estaba interesado en participar en un acuerdo trilateral para que los exportadores de su país estuvieran en posibilidad de obtener una parte importante de las ganancias que se generarían del incremento en la actividad comercial y así no ser desplazados del mercado estadounidense.
- 4) Con el acuerdo comercial que ya existía entre Canadá y Estados Unidos se habían dejado algunos asuntos pendientes que con una nueva negociación se podrían llegar a resolver .

En suma se puede afirmar que Canadá entró al proceso de negociación no por convicción sino por la necesidad que tenía de no perder lo que ya había logrado con Estados Unidos años antes con su propio tratado.

Una vez incluidos los 3 países (México , Estados Unidos y Canadá) se comienza con las negociaciones.

¹⁸IBID

¹⁹ The Opportunities and Challenges of a North American Free Trade: a Canadian Perspective, Investment Canadá Ontario, working paper num. 7, abril de 1991.

La primera reunión se llevó a cabo en Toronto, Canadá y en ella participó el entonces Secretario de Comercio Jaime Serra Puche, el ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y de Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson y la representante comercial de Estados Unidos Carla Hills.

Los temas que se tratarían en la agenda de negociaciones incluían el comercio de bienes y servicios, los flujos de inversión, la protección de los derechos de propiedad intelectual y el establecimiento de mecanismos para la resolución de controversias.

La agenda de negociaciones fue estructurada a partir de 6 temas para los cuales se constituyeron 18 grupos de trabajo. El tema I se le llamó acceso a mercados, el tema II involucraba la revisión de aspectos como reglas de comercio, salvaguardas, prácticas desleales, subsidios y normas, el tema III abarcó todas las cuestiones relacionadas con servicios, finalmente los temas IV, V y VI trataron los asuntos relacionados a inversión, la propiedad intelectual y la solución de controversias.

También se contrataron los servicios de diversos especialistas y de grupos consultores, tanto nacionales como extranjeros para realizar estudios sectoriales y analizar los puntos débiles y fuertes de la actividad productiva para determinar en que se podía ceder, pero sobretodo cuáles eran los temas o los sectores en los cuales el país debía mantenerse firme y no otorgar concesiones. Las conclusiones de los estudios permitieron diseñar una estrategia de negociación que tenía por objeto, buscar la mayor liberalización posible del mercado estadounidense y canadiense y proteger los sectores especiales y sensibles de la economía mexicana.

De aquí en adelante los 18 grupos se siguieron reuniendo periódicamente durante cerca de 14 meses. Se llevaron a cabo 11 reuniones plenarias en las cuales los equipos de negociación avanzaron paulatinamente en la conformación del tratado. Para 1992 se elabora el texto preliminar del TLC y de manera formal se concluyen las negociaciones el 12 de agosto de 1992. Solo quedaba un paso, la revisión por parte de los congresos de cada país del resumen final hecho por la

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), una vez ratificado dicho resumen el tratado entraría en vigor el 1ro de enero de 1994²⁰.

3.2 LOS SECTORES DIFÍCILES.

El llevar a cabo un TLC implicaba desde las negociaciones una serie de problemas en algunos sectores como la agricultura, la industria automotriz, textil, y los energéticos, esto debido a que en los tres países este tipo de ramas productivas desempeñaban un papel de suma importancia en términos de generación de empleos, exportaciones, ingreso de divisas, avance tecnológico e incluso soberanía nacional, es decir, en estos sectores se conjuntaban una serie de condiciones de tipo económico, político y social por lo que los temas de negociación al respecto eran muy sensibles.

Uno de los sectores con un papel clave para los tres países era y sigue siendo el automotriz ya que es un gran generador de empleos y además es considerado como uno de los pilares del avance tecnológico e industrial de una nación, además esta rama de actividad se encuentra integrada con otras como lo son la de autopartes, vidrio, plástico, hule, electrónica y metalmecánica. En suma, la industria automotriz representa una gran importancia económica y política es por eso que un proceso de integración tendría que buscar conciliar los intereses particulares de las tres naciones y así aprovechar las ventajas y costos que ofrecía cada uno de los tres países para crear las condiciones que permitieran elevar la competitividad de la zona comercial.

En el caso de México, el sector automotriz es relevante ya que proporciona empleo a cerca de 400,000²¹ personas en diversas ramas como la industria terminal, la de autopartes, la maquiladora y las distribuidoras.

A diferencia de Estados Unidos y Canadá, la industria automotriz mexicana logró un marcado crecimiento a partir del decreto automotriz que tenía por objeto fomentar la exportación, de hecho esto se vio reflejado en 1991, año record en la producción de automóviles en México.

²⁰ SECOFI Cronología de las negociaciones del TLC, documento publicado el 12 de julio de 1992.

En el momento de las negociaciones Estados Unidos se encontraba ante una situación diferente, ya que venía enfrentando serios problemas de competitividad y sobrecapacidad. A partir de la crisis de 1973 la industria automotriz norteamericana empezó a perder su posición de predominio ya que los consumidores comenzaron a reorientar su demanda hacia autos mas pequeños y mas eficientes en el consumo de combustible. Definitivamente la única industria automotriz capaz de lograr esto era la japonesa la cual rápidamente logró acaparar el mercado estadounidense. Es por eso que a finales de la década de los setentas la industria norteamericana comenzó a hacer grandes esfuerzos para recuperar su competitividad, y aunque no logró disminuir la entrada de estos autos a su territorio sí provocó que el gobierno norteamericano reviviera viejas prácticas proteccionistas durante la década de los ochentas, amenazando a los fabricantes japoneses con severas sanciones si no disminuían sus exportaciones a Estados Unidos.

Pero aun bajo los problemas en el sector automotriz que imperaban durante las negociaciones, el TLC representaba para los fabricantes estadounidenses una buena oportunidad para reorganizar su industria, además se buscaría la manera de establecer reglas de origen que impidieran la penetración de las empresas asiáticas a México como trampolín para llegar al mercado estadounidense.

Por otro lado los sindicatos en Estados Unidos se oponían a la firma del TLC ya que alegaban que las plantas armadoras se trasladarían a México debido a sus bajos costos salariales generando un gran desempleo en Estados Unidos.

Por su parte Canadá se encontraba en una situación similar a la de Estados Unidos ya que atravesaba por una recesión que afectaba a su sector automotriz, sin embargo aquí el problema consistía en que varios armadores estadounidenses amenazaban con cerrar varias plantas que tenían instaladas en Canadá con el fin de trasladarlas a México. Dada esta situación los canadienses se oponían a esta medida ya que generaría desempleos en Canadá.

²¹ Rubio Luis. ¿cómo va a afectar a México el TLC?. Edit. FCE, México 1992

Pero no solo el sector automotriz constituía un sector difícil de incluir en las negociaciones; otro de los sectores sensibles lo representaba el textil por el gran peso que tenía y sigue teniendo dentro del aparato productivo de los 3 países ya que es proveedor de bienes de consumo básico para toda la población y además es una de las actividades industriales que mas empleos genera sobre todo, para mano de obra poco calificada.

Las negociaciones fueron complicadas debido a que la industria textil había sido una de las mas protegidas en los países industrializados. El comercio de textiles se encontraba normado por una reglamentación de excepción conocida como el Acuerdo Multifibras, mismo que protegía a la industria de los países desarrollados a través de la limitación de las exportaciones en vías de desarrollo.

Es por esta razón que México veía limitada su expectativa de exportación ya que de ante mano sabía que el introducir sus productos a sus vecinos del norte sería casi imposible. Por su parte a Estados Unidos no le interesaba mucho importar productos textiles de México en específico, debido a que durante los ochentas la industria estadounidense había efectuado grandes inversiones en tecnología y equipo y se estaba acercando a una posición competitiva a nivel mundial.

Sin embargo en otros rubros como la confección no era del todo eficiente a diferencia de México que podía ser altamente competitivo y ofrecer a sus vecinos del norte productos confeccionados que ni Estados Unidos ni Canadá podrían ofrecer bajo las condiciones de mano de obra barata con que México cuenta.

Es por eso que México exigía la eliminación a las cuotas de importación que le impedían el paso a sus productos, por su parte los negociadores norteamericanos estaban dispuestos a otorgar un trato favorable a México siempre y cuando se utilizara tela fabricada en Estados Unidos.

El hecho es que a pesar de todos los obstáculos que existían para llegar a una buena negociación la apertura en este sector resultaba conveniente para ambos países ya que se consideraba se podían combinar por una parte la tecnología que ofrecía Estados Unidos y la mano de obra barata que daba México elevando así la competitividad de la zona comercial.

Con un TLC ambas economías se podían complementar ya que Estados Unidos era mucho mas eficiente en la producción de bienes como tela y México en la elaboración de prendas de vestir.

Un punto a favor con que cuentan ambas economías fue que las maquiladoras mexicanas utilizaban principalmente insumos provenientes de Estados Unidos, lo que favorecía a la industria textil norteamericana.

En cuanto al Acuerdo Multifibras, este ya no representaría un obstáculo a partir de 1992 fecha en el que dejaría de estar en vigor dicho acuerdo permitiendo a México tener un mejor acceso al mercado de Estados Unidos y Canadá.

Otro de los sectores que realmente constituyó uno de los mas difíciles de negociar fue el agropecuario ya que constituía para los tres países una fuente alimenticia elemental para la población, sin embargo existía un gran interés en incluir a este sector dentro de las negociaciones.

En el caso de México, los productores de frutas y hortalizas estaban muy interesados en una liberación inmediata para poder exportar sus productos, pero los productores de frijol, leche y carne de puerco no pensaban lo mismo, sino que por el contrario demandaban mayor protección o en el último de los casos una apertura muy gradual.

En Estados Unidos existía una situación similar ya que los productores de cereales esperaban la apertura para poder exportar a México sin ningún problema, mientras que los productores de frutas y hortalizas exigían preservar las restricciones sanitarias para seguir impidiendo la penetración de los productos mexicanos.

En México definitivamente el sector agropecuario es uno de los mas sensibles debido a que la mayoría de los habitantes que viven en condiciones de pobreza extrema y de marginación se dedica principalmente a actividades agrícolas, por lo que la liberación de ciertos productos agropecuario como el maíz se tenía que realizar de manera muy cuidadosa.

La mayor dificultad para que se diera la negociación se basaba en 5 temas difíciles de resolver como:

- 1)La estacionalidad en la producción agrícola.

- 2) Las ventajas y desventajas comparativas en la producción agrícola tomando en cuenta la aplicación de subsidios que distorsionan los precios de producción.
- 4) Eliminación de subsidios.
- 5) Medidas especiales de transición para ciertas producciones agropecuarias.

Sin embargo debido a que entre México, Estados Unidos y Canadá existe una complementariedad agrícola por el tipo de producto que se da en cada país, además de los ciclos de cosecha que son diferentes, esto permitía incrementar el interés de los tres países por llegar a un buen arreglo que favoreciera a los tres países.

Uno de los principales conflictos radicaba en los subsidios que los tres países ofrecían al sector agropecuario, subsidios que en el caso específico de México eran necesarios para impulsar la agricultura. El problema en sí radicaba en que en especial Estados Unidos exigía la eliminación de los mismos para que existiera una competencia justa entre socios. Después de muchas discusiones se llegó a un acuerdo al que se le llamó sistema de semáforos para el manejo de subsidios, es decir, se implantarían subsidios verdes, amarillos y rojos que determinarían el grado de riesgo en la aplicación de los mismos.

Los subsidios etiquetados como verdes se podrían otorgar sin que hubiera repercusiones posteriores. En el caso de los amarillos, si el país importador lograba comprobar que los productos subsidiados causaban daño a sus productores nacionales se impondrían aranceles extras. Finalmente, en los subsidios rojos los productos de importación necesariamente tendrían que pagar aranceles.

Independientemente de los subsidios existían barreras arancelarias y no arancelarias que se le imponían a México y aunque los aranceles llegaban a fluctuar entre el 15% y 36% el mayor daño que se le hacía a los productos mexicanos no era bajo esta vía sino bajo la vía de barreras no arancelarias las cuales exigían un estricto control de calidad y limpieza a México aunque muchas de estas medidas más que representar una barrera justa representaban negligencia por parte de Estados Unidos, un ejemplo de este tipo de medidas anormales fue la que se le impuso al aguacate, es verdad que en 1954 a las exportaciones de aguacate se le había encontrado un gusano el cual significaba

una plaga difícil de erradicar e insalubre para los norteamericanos, pero no era motivo suficiente para que a partir de esa fecha se le negara el paso al mercado estadounidense alegando que México siempre exportaba aguacate con plaga. Mas bien esta fue una medida que se tomó como pretexto para no volver a importar este producto, lo mismo sucedía con el pollo, y la naranja entre otros.

Finalmente se logro establecer zonas libres de plagas en la zona comercial con el fin de que entre países se pudiera dar un trato preferencial a las importaciones, además se establecieron calendarios de desgravación para ciertos productos como el maíz con el fin de favorecer al sector agropecuario de los 3 países.

Por último, otro de los sectores sensibles que por cierto, no fue incluido dentro de la agenda de negociaciones, fue el petrolero ya que el gobierno mexicano consideró que la posesión de recursos naturales no podía ser tema de discusión y mucho menos de negociación, sin embargo, Estados Unidos argumentaba que era difícil hablar de libre comercio e inversión de alcance cuando dicho comercio excluía al producto más importante en el intercambio comercial entre los dos países. Para el gobierno mexicano la inclusión del petróleo dentro de la agenda de negociaciones significaba en parte, la pérdida de la soberanía además de una violación a sus principios constitucionales.

Pero por otro lado, la industria petrolera nacional presentaba grandes rezagos e ineficiencias debido a la falta de inversión, y a la falta de capacidad en la administración, sin embargo estas circunstancias no fueron motivo para incluir dentro de la agenda de negociaciones al petróleo.

Estados Unidos y Canadá alegaban que era necesario que México permitiera que sus compañías desempeñaran nuevas labores de exploración, asumiendo los gastos de operación para que así los yacimientos descubiertos resultaran rentables, pasando dichas compañías a ser propietarias de determinado porcentaje del petróleo descubierto.

Después de muchas disputas durante las negociaciones, se llegó a un acuerdo y este fue por medio del llamado contrato de desempeño, en el cual se establece que Petróleos Mexicanos (PEMEX) podría contratar los servicios de

compañías extranjeras para la exploración y en función de la cantidad de petróleo descubierto, la paraestatal mexicana otorgaría una remuneración monetaria adicional cuyo monto dependería de la riqueza del yacimiento. Con un contrato de desempeño el propietario de los hidrocarburos seguiría siendo México y las compañías norteamericanas y canadienses se comprometerían a entregar a la paraestatal los recursos que se encontraran. Este tipo de contratos permitía acrecentar las reservas de hidrocarburos sin que se violaran las restricciones constitucionales.

3.3.- BASES BAJO LAS CUALES SE FIRMA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

□ OBJETIVOS.

Dentro de los objetivos del TLC se encuentran, el eliminar las barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias, y fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

□ REGLAS DE ORIGEN.

Con las reglas de origen, el TLCAN prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Estados Unidos y Canadá, en el transcurso de un periodo de transición. Con la determinación de las reglas de origen se persiguen los siguientes objetivos:

- 1) Asegurar que el trato preferencial se otorge únicamente a bienes producidos en la región o que tengan un alto porcentaje de contenido regional.
- 2) Establecer un conjunto de reglas que permitan que los productos sean elegibles para gozar de los beneficios del TLC.
- 3) Reducir al mínimo los obstáculos administrativos para que los importadores y exportadores de cada nación puedan realizar sus actividades sin trabas burocráticas .

Las reglas de origen considerará a los bienes como originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte, cuando contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC.

□ ADMINISTRACIÓN ADUANERA.

En este apartado se establecen criterios y normas para que los procedimientos aduaneros no se conviertan en obstáculos al libre comercio de bienes. Los tres países se comprometen a establecer reglamentos uniformes que faciliten la importación y exportación de mercancías dentro de la zona de libre comercio. También se acordó la elaboración de un certificado de origen que será el mismo para los tres países, así como la unificación de algunos procedimientos que seguirán los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial .

□ COMERCIO DE BIENES.

En este se establece un conjunto de reglas específicas que deberán regular el comercio como lo son:

- 1) Trato nacional: Es decir, que los bienes importados a un país miembro del TLC de otro de ellos, no será objeto de discriminación.
- 2) Acceso a mercados: Esta cláusula establece cuales serán las reglas relativas a aranceles y a mecanismos no arancelarios como cuotas, licencias y permisos de importación que regirán en los tres países, también acordó garantías para que los bienes producidos en la región tuvieran un acceso seguro a los mercados de los países pertenecientes al TLC.
- 3) Eliminación de aranceles: Se refiere a la eliminación progresiva de todos los aranceles para los bienes que sean considerados como originarios de la región, de acuerdo con un calendario que incorpora los ajustes que tendrán que llevarse a cabo en cada uno de los tres países. El tiempo para la eliminación de los aranceles será en algunos casos inmediato, en otros a mediano plazo(cinco años) y a largo plazo (diez a quince años) para aquellos productos que necesiten ser protegidos por un periodo de tiempo mas largo. Los porcentajes de desgravación

arancelaria que otorga cada país a sus socios varia dependiendo del periodo de desgravación como se muestra en el siguiente cuadro.

DESGRAVACIÓN ARANCELARIA
(PORCENTAJES)
(cuadro 1)

PAIS	INMEDIATA	A 5 AÑOS	A 10 AÑOS	A 15 AÑOS
MEXICO	42	18	38	2
E.U.A	84	8	7	1
CANADÁ	79	8	12	1

FUENTE: El Mercado de Valores. Num 10, octubre de 1994.

□ TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR.

En este sector se establece una regla de origen, en que para calificar un producto, este deberá tener contenido mayoritario de la región desde el hilo o la fibra hasta la prenda terminada.

Con el tratado se eliminan los aranceles de manera inmediata para la gran mayoría de los productos y para los otros se hará de manera gradual en un periodo máximo de 10 años. En cuanto a los porcentajes de desgravación que cada país otorga a sus socios son distintos.

DESGRAVACIÓN ARANCELARIA INDUSTRIA TEXTIL
(PORCENTAJES)
(cuadro 2)

PAIS	INMEDIATA	A 5 AÑOS	A 10 AÑOS
MEXICO	21	67	12
E.U.A	31	58	11
CANADÁ	15	60	25

FUENTE: El Mercado de Valores. Num 10, octubre de 1994.

En cuanto a las cuotas impuestas a los productos textiles mexicanos se establecieron dos periodos diferenciados de liberalización el primero indica que los productos que cumplan con el porcentaje de integración o transformación regional requerida eliminarán las cuotas de manera progresiva.

El TLC también incorpora un mecanismo de salvaguarda, el cual permitirá que un país pueda restringir las importaciones provenientes de la región en caso de que su industria textil o de la confección se vea amenazada o afectada. De esta manera si alguno de los tres países ve afectado su sector textil, podrá elevar los aranceles o imponer ciertas cuotas a las importaciones. Por otro lado se crea un comité para el etiquetado de prendas y productos textiles para evitar que las diferencias entre los tres países se convierta en un obstáculo al comercio. se unifican los criterios de etiquetado para pictogramas y símbolos, instrucciones de cuidado y métodos para la fijación de etiquetas.

□ SECTOR AUTOMOTRIZ.

A pesar de que fue uno de los sectores mas difíciles de negociar las reglas de origen quedaron determinadas de la siguiente manera:

Los automóviles de pasajeros, camiones ligeros, motores y transmisiones recibirán un tratamiento preferencial siempre y cuando cumplan con 62.5% de insumos o transformación regional y para el resto de los vehículos y autopartes, la regla de origen se establece en 60%²². En cuanto a la eliminación arancelaria tanto el porcentaje como el calendario arancelario se estructuró de la siguiente manera.

²² SECOFI. Tratado de Libre Comercio TLC, Texto oficial, SECOFI 1994

DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(PORCENTAJES)
(cuadro 3)

AUTOS	1993	1994	1995	1996	2003
MEXICO	20	10	9	8	0
CANADÁ	9	4.5	4	3.5	0
E.U.A	25	0	0	0	0
TRACTO CAMIONES	1993	1994	1995	1996	2003
MEXICO	20	18	16	14	0
CANADA	12.5	11.5	10	9	0
E.U.A	4	3.7	3	2.7	0

FUENTE: base de datos SECOFI.

En lo que se refiere a autopartes, los tres países quedaron en eliminar de inmediato los aranceles a las importaciones de la mayoría de la fracciones en tanto que otras se desgravarán en un periodo de cinco años y una pequeña porción lo hará en un periodo de diez años. En lo que respecta a la importación de vehículo usados Canadá eliminaría las restricciones a los provenientes de Estados Unidos para 1994²³. Por su parte México podrá exportar autos usados a Canadá después de quince años de la entrada en vigor del TLC y eliminará las restricciones para la importación de los procedentes de Canadá y Estados Unidos en el mismo lapso.

□ ENERGÍA Y PETROQUÍMICA BÁSICA.

Debido a las restricciones constitucionales mexicanas el capítulo sobre energía del TLC contiene cláusulas diferenciadas, algunas se aplican al comercio entre Estados Unidos y Canadá, mientras que otras conciernen al comercio de México con sus vecinos del norte. Entre los tres países se comprometieron a respetar sus respectivas constituciones. Por lo que el gobierno mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes que se encuentren en el

²³ SECOFI. Tratado de Libre Comercio TLC, Texto oficial, SECOFI 1994.

subsuelo nacional y en las actividades e inversiones de los sectores relacionados con petróleo, gas, refinación, petroquímicos básicos, energía eléctrica y nuclear²⁴.

También se estipula que ningún país podrá limitar la importación o la exportación de energía salvo en circunstancias específicas relacionadas con la preservación de recursos agotables, una situación de escasez o la aplicación de un plan de estabilización de precios. Con el fin de promover el comercio transfronterizo de energéticos y petroquímicos, el TLC establece que las empresas estatales, como usuarios finales y proveedores tendrán derecho a negociar contratos de suministro de gas. Y en materia de electricidad se permite a los inversionistas de los tres países adquirir y establecer plantas que sirvan para la generación eléctrica de autoconsumo y generación independiente, pero los excedentes de energía eléctrica generada por particulares tendrán que ser vendidos a la comisión federal de electricidad para poder conservar el monopolio de la comercialización.

En lo que respecta a la industria petrolera definitivamente México no aceptó que se incluyeran ningún tipo de negociación en materia de petróleo, lo único que se aceptó fueron los contratos de desempeño mediante los cuales se le otorgaría una recompensa monetaria a las empresas exploradoras.

□ SECTOR AGRÍCOLA.

En el caso del sector agrícola se presenta una situación particular ya que se establecen 2 acuerdos bilaterales, uno entre Canadá y México y otro entre Estados Unidos y Canadá. En el caso del comercio entre México y Estados Unidos quedó establecida la eliminación inmediata de los aranceles para una amplia gama de productos cuyo valor representa, aproximadamente la mitad del comercio entre ambos países, el resto de las barreras arancelarias disminuirá paulatinamente quedando eliminadas en un periodo de diez años. En el caso de ciertos productos sensibles para México como el maíz, frijol, jugo de naranja y

²⁴ SECOFI. Tratado de Libre Comercio TLC, Texto oficial, SECOFI 1994.

azúcar,²⁵ para Estados Unidos se creó un concepto que incluye aranceles y cuotas mismos que después de quince años tendrán que llegar a cero.

En el caso del comercio entre Canadá y México también se estableció la eliminación de la mayoría de las barreras arancelarias y no arancelarias salvo en algunos productos sumamente sensibles para Canadá como lácteos, aves, huevo, azúcar. Y a su vez Canadá se comprometió a eliminar de inmediato las restricciones a las exportaciones mexicanas de trigo y cebada así como sus derivados, también se comprometió a liberar el comercio de carne de res y margarina. De esta manera ambos países acordaron eliminar en un periodo de 5 años, la mayoría de las barreras que se aplican a los productos hortícolas y frutícolas y algunos productos se desgravarán en un periodo de diez años.

En este caso los productos lácteos y vinícolas incluyendo el huevo quedaron fuera de la negociación por lo que cada país podrá imponer cuotas a estos productos.

En lo que respecta a las salvaguardas el TLC²⁶ establece que se podrá establecer este tipo de medidas cuando las importaciones de otro país miembro causen un daño a la industria o sector nacional, de esta manera el país afectado podrá suspender por un tiempo la tasa arancelaria acordada, estas salvaguardas solo se podrán aplicar una vez en un periodo de diez años siempre y cuando realmente se compruebe el daño.

4.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) A SIETE AÑOS DE SU APLICACIÓN.

Definitivamente el TLC firmado entre México, Canadá y Estados Unidos es el mas importante, relevante y significativo que se haya firmado entre países de América Latina, su importancia ha trascendido a todo el mundo atrayendo la atención de otros continentes como Europa y Asia los cuales desean ser parte de un comercio similar con México, por considerarlo un trampolín para llegar al resto

²⁵ SECOFI. Tratado de Libre Comercio TLC, Texto oficial, SECOFI 1994.

²⁶ IBID

de América Latina. México hoy en día, representa un país con capacidad laboral y aunque no se encuentre en la misma ventaja financiera y tecnológica que sus socios comerciales, sí cuenta con ingenio y con impulso.

Desgraciadamente a siete años de la firma del TLC no se ha logrado mantener una balanza comercial superavitaria sostenida, pero sí se ha logrado colocar sobre todo en Estados Unidos, a la mayoría de las exportaciones mexicanas.

**EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO.
MILLONES DE DÓLARES.
PERIODO ANUAL /p enero-enero
(cuadro 4)**

PAÍS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
TOTAL	51,832.0	60,817.2	79,540.6	96,003.7	110,236.8	117,459.6	136,703.4	11,283.9
Norte América	44,419.5	53,127.9	68,260.1	82,746.0	96,340.9	104,442.9	122,920.9	9,839.4
Estados Unidos	42,850.9	51,645.1	66,272.7	80,574.0	94,184.8	102,923.9	120,609.6	9,710.2
Canadá	1,568.7	1,482.8	1,987.4	2,172.0	2,156.1	1,518.9	2,311.3	129.2

FUENTE: SECOFI con datos de Banco de México. *Periodo enero-marzo

Como lo muestra el cuadro 4, a partir de 1994 año en el cual se firma el TLC, mas de la mitad de las exportaciones mexicanas se han dirigido Estados Unidos, mientras que del resto de las exportaciones totales que se destinaron a Norte América solo ha llegado en promedio el 1.8% a Canadá siendo este el porcentaje mas alto registrado en 1998 desde que entró en vigor el TLC.

La esencia del TLC como se puede ver no radica tanto en el comercio que se mantiene con Canadá sino el que se mantiene con Estados Unidos, hay que recordar que Canadá solo se integró al tratado para no ser desplazado por las posibles preferencias que Estados Unidos pudiera tener por México.

En cuanto a las importaciones, estas han sido significativas si se considera que gracias ellas, la balanza comercial mexicana ha sido predominantemente deficitaria desde que se firmó el tratado.

**IMPORTACIONES TOTALES DE MEXICO.
MILLONES DE DÓLARES.
PERIODO ANUAL/p enero-enero
(cuadro 5)**

PAÍS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
TOTAL	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,808.2	125,373.1	142,063.9	11,859.7
Norte America	46,470.0	56,411.2	55,202.8	69,279.7	83,970.3	95,548.6	108,305.4	8,764.3
Estados Unidos	45,294.7	54,790.5	53,828.5	67,536.1	82,002.2	93,258.4	105,356.5	8,455.7
Canadá	1,175.3	1,620.6	1,374.3	1,743.6	1,968.0	2,290.2	2,948.9	308.6

FUENTE: SECOFI con datos de Banco de México. *Periodo enero-marzo

Como se muestra en el cuadro 5, mas de la mitad de las importaciones han provenido de Estados unidos, pero el problema radica en que estas se han incrementado año con año, además no solo han aumentado las importaciones que México recibe de Estados Unidos sino en general las que recibe del resto de los países con los cuales mantiene transacciones comerciales. Esto implica un gran problema ya que si antes del TLC México ya era un país hasta cierto punto dependiente del exterior, ahora esa dependencia se ha hecho mas acentuada, esto es fácil de entender debido a que México ha sido empujado, o hasta obligado a mantener un comercio de grandes alcances si se toma en cuenta que Estados Unidos no solo es una potencia económica sino también comercial, por lo que mantener un comercio de la magnitud de un TLC implica no solo exportar mas, sino importar mas de aquellos bienes que se necesitan y de los cuales se carece o no se es competitivo para así, alcanzar una producción capaz de satisfacer no

solo el mercado nacional sino también el externo. Son estos incrementos en las importaciones los que han evitado mantener una balanza superavitaria sostenida o por lo menos en equilibrio.

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO
MILLONES DE DÓLARES
1993 -1999
(cuadro 6)

AÑO	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO
1993	51,586	65,367	-13,481
1994	60,882	79,346	-18,464
1995	79,542	72,453	7,088
1996	96,000	89,469	6,531
1997	110,431	109,808	623
1998	117,501	125,242	-7,741
1999	136,703	142,064	-5,531

FUENTE: Banco de datos BANCOMEXT

Otro de los problemas entre los tres socios, es que no se ha mantenido un comercio igualitario o por lo menos semejante, ya que no es comparable el monto comercial en millones de dólares que mantiene Estados Unidos con Canadá, o el que mantiene Estados Unidos con México, con el que mantiene México con Canadá por ejemplo.

El por qué de estas desigualdades radica en diferentes razones, en primer lugar las economías canadiense y estadounidense comparten cierta similitud ya que su tecnología no esta tan alejada una de la otra, tampoco su ingreso percapita, lo que les permite a ambos producir e invertir a una escala un tanto semejante. De hecho, la relación comercial que mantienen ambos países es en mucho, superior a la que mantienen ambos países con México.

Si se observa el cuadro 7, la relación comercial entre Canadá y México no es significativa si se toma en cuenta la magnitud de comercio que Canadá mantiene con Estados Unidos, o simplemente si se consideran las transacciones

en millones de dólares que mantiene México con Estados Unidos, esto debido a que los intereses al importar y al exportar son diferentes para cada país.

En segundo lugar, las diferencias en las transacciones comerciales se deben a que México es un país subdesarrollado por lo que por el momento sería casi imposible mantener un comercio igualitario con sus socios, dichas diferencias son abismales en lo que a tecnología, educación y economía se refiere.

Estas diferencias hacen parecer del TLC, mas que un acuerdo trilateral, un acuerdo bilateral entre socios como lo muestra el cuadro 6.

**COMERCIO TOTAL ENTRE LOS MIEMBROS DEL TLC.
MILLONES DE DOLARES
1991 - 1998
(cuadro 7)**

AÑOS	CANADA- MEXICO	MEXICO-E.U.A	CANADÁ-E.U.A
1991	2,760	70,821	171,124
1992	2,968	81,747	183,739
1993	3,527	89,656	205,151
1994	4,111	108,952	235,376
1995	4,730	120,772	262,945
1996	5,327	148,501	279,163
1997	5,953	176,709	309,351
1998 ene -ago	3,951	126,501	205,285

FUENTE: Banco de datos BANCOMEXT

Definitivamente el comercio trilateral solo ha favorecido en mayor medida a Estados Unidos, el cual mantiene un comercio significativo tanto con México como con Canadá, aprovechando los beneficios en recursos tanto naturales como de mano de obra y tecnología (este último en el caso de Canadá) para así combinarlos, de tal manera que su mercado quede cubierto por la demanda existente sin esforzarse por obtenerlos fuera del TLC.

Por otro lado, independientemente del interés que se tenía por mantener relaciones comerciales con los países del norte, hay que recordar que existieron dos factores que de alguna manera contribuyeron de manera importante para que se firmara el TLC con Estados Unidos y Canadá, en primer lugar, se encuentra la inflación; es necesario recordar que durante la década de los ochentas se

registraron altas tasas de inflación llegando a ser del 105.8% en 1986 y 159.2% en 1987²⁷, a partir de esta fecha se registraron tasas de por lo menos dos dígitos que seguían siendo dañinas para la economía, excepto en 1993 que fue del 8.0% y en 1994 que fue del 7.1%²⁸, la tasa de inflación seguía registrando tendencias a la alta. Es por eso, que el gobierno mexicano considera que la firma de un TLC contribuiría a disminuir dicha tasa hasta lograr una inflación de un dígito. Esto sería posible ya que entraría al país una variedad de productos y con ello una variedad de precios los cuales se suponía tendrían que ser bajos dada la competencia, esto provocaría una disminución en los precios logrando mantener una tasa de inflación moderada y en el mejor de los casos de un solo dígito.

Es importante mencionar que, el cambio de modelo que se da en la década de los ochentas se debió a que el modelo de Sustitución de Importaciones ya no era viable para la economía mexicana, sin embargo existían efectos de este modelo que sí eran rescatables como lo fue precisamente la tasa de inflación, que durante los setentas fue baja comparada con los altos índices de inflación registrados durante los ochentas, como se muestra en el cuadro 8.

INFLACIÓN ANUAL DE MEXICO
1972-1999
(porcentajes)
(cuadro 8)

AÑO	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
INFLACIÓN	5.6	21.4	20.6	11.3	27.2	20.7	16.2
AÑO	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
INFLACIÓN	20.0	29.8	28.7	98.9	80.8	59.2	63.7
AÑO	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
INFLACIÓN	105.8	159.2	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9
AÑO	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
INFLACIÓN	8.0	7.1	51.97	27.70	15.72	18.61	12.32

FUENTE: elaboración propia en base a datos de los informes anuales del Banco de México 1972-1999

²⁷ Andere Eduardo. México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Edit. McGraw-Hill, México 1995.

²⁸ Banco de México. Informe Anual del Banco de México 1994. BANXICO. México 1994.

La tasa mas alta durante los setentas fue del 27.2% en 1976 de ahí en adelante no se logró tener una tasa de un dígito sino hasta dieciocho años después, en 1994 con una tasa del 7.1%²⁹.

Es importante destacar que a partir de la entrada en vigor del TLCAN, México no ha vuelto ha tener una tasa tan baja como esa, es verdad que uno de los factores que contribuyeron a que dicha tasa se incrementara fue la crisis financiera que se desató en diciembre de 1994 y que se acentuó durante los dos años posteriores registrando altos incrementos en la inflación, sobre todo en 1995 con un 51.97%, a partir de esta fecha la tasa anual mas baja fue del 12.32%³⁰ en 1999, cifra considerada como una meta que se logró alcanzar, ya que se había pronosticado una tasa del 13% para el mismo año y sin embargo fue un poco menor.

En realidad sería difícil asegurar que el TLCAN es el factor que ha reducido la tasa de inflación, los precios continúan siendo altos y el poder adquisitivo cada día mas bajo, el llegar a un equilibrio no solo lo resuelve un TLC sino una serie de factores diversos. Pero sí se puede afirmar que se ha hecho un esfuerzo para que la inflación no se dispare como lo hizo en 1987 o en 1995 ya con la entrada en vigor del TLC, sin embargo a siete años de su firma, solo resta esperar, dados los cambios tan radicales que ha vivido México, todo puede suceder, probablemente el objetivo del gobierno mexicano se cumpla y el TLCAN llegue a ser el factor principal para que disminuya la inflación, como también puede suceder todo lo contrario, hay que recordar que para recibir beneficios mutuos es necesario competir de manera semejante con Estados Unidos Y Canadá pero desgraciadamente no existe ni siquiera la esperanza por el momento de que pueda suceder así.

En segundo lugar otro factor que contribuyó de manera importante a que se firmara un TLC, fue el interés por que se incrementara la Inversión Extranjera Directa en el país ya que existía una gran desconfianza por parte de los inversionistas extranjeros de invertir en México, dicha desconfianza se derivaba de la falta de un factor que garantizara sus capitales en territorio mexicano, de esta

²⁹ Banco de México. Informe Anual del Banco de México 1994. BANXICO. México 1994.

manera, solo el TLC proporcionaría un respaldo un tanto confiable a los inversionistas, dando mayor seguridad ya que la intervención de Estados Unidos en el tratado no solo daría un mayor respaldo a México sino a todos los capitales extranjeros que entraran al país.

Es entonces que a partir de la entrada en vigor del TLCAN es innegable el incremento de dichas inversiones en México. Para 1997 el 58% de las entradas netas de capital fueron de Inversión Extranjera Directa, para 1998 fue del 57% y finalmente para 1999 fueron del 52%, a este último porcentaje le corresponden 11,568 millones de dólares de los cuales el 77% se canalizó a la industria manufacturera, el 8% al sector comercio y el 5% a los servicios financieros³¹.

Si solo se toman en cuenta a la Inversión Extranjera Directa proveniente de Estados Unidos se tiene que, entre enero de 1994 y septiembre de 1999, las empresas con capital estadounidense en México materializaron inversiones por 30,588.5 millones de dólares, monto que equivale al 58.5% de la Inversión Extranjera Directa materializada en ese lapso. Con ello, Estados Unidos ocupó la primera posición entre los países que en ese periodo materializaron inversiones en México. Por sector económico, el 59.9% de La Inversión Extranjera Directa materializada se destinó al sector manufacturero; el 19.3%, a servicios; el 13.7%, a comercio; el 5.2% a transportes y comunicaciones; y el 1.9%, a otros sectores.

Además para 1999 se contaba con el registro de 10,852 empresas con inversión estadounidense, esto es, el 61.9% del total de sociedades con inversión extranjera directa establecidas en México. Los inversionistas estadounidenses participan mayoritariamente en el capital social de 9,346 empresas (86.1%) y minoritariamente en las restantes 1,506 (13.9%).

Las empresas con capital estadounidense se ubican en el sector manufacturero, que registra el 36.9% del total; en servicios se encuentra el 33.7%; en comercio, el 21.7%; en construcción, el 2.1%; en la minería y extracción, el 2.1%; en transportes y comunicaciones, el 1.8%; en el sector agropecuario, el

³⁰ Banco de México. Informe Anual del Banco de México 1999. BANXICO. México 1999.

³¹ IBID

1.4%; y en electricidad y agua, el 0.3%³². Si solo se toma en cuenta la Inversión Extranjera Directa destinada a México por parte de Canadá se tiene que, entre enero de 1994 y septiembre de 1999, las empresas con capital canadiense en México materializaron inversiones por 2,041.1 millones de dólares, monto que equivale al 3.9% de dicha inversión materializada en ese lapso.

Con ello, Canadá ocupó la quinta posición entre los países que en ese lapso materializaron inversiones en México. además para 1999 se contaba con el registro de 1,123 empresas con inversión canadiense en México, esto es, el 6.4% del total de sociedades con inversión extranjera directa establecidas en México. Los inversionistas canadienses participan mayoritariamente en el capital social de 975 empresas y minoritariamente en las restantes 148.

Las empresas con capital canadiense se ubican en el sector servicios, que registra el 34.7% del total; en la industria se encuentra el 23.8%; en la minería y extracción, el 19.2%; en comercio, el 18.4%; en construcción, el 2.2%; en transportes y comunicaciones, el 0.9%; en el sector agropecuario, el 0.6%; y en electricidad y agua, el 0.2%.

Por sector económico, el 56.1% de la Inversión Extranjera Directa materializada, se destinó al sector manufacturero; el 26.6%, a servicios; el 10.5%, a minería y extracción; el 6.3%, a comercio; y el 0.5%, a otros sectores³³.

Es evidente que no se puede comparar el monto de inversiones destinadas a México por parte de Estados Unidos y el monto destinado a México por parte de Canadá ya que este último es bastante inferior, sin embargo sí se ha cumplido el objetivo por parte de México de incrementar la Inversión Extranjera por medio del TLC aunque solo sea Estados Unidos el que se encuentre invirtiendo en mayor proporción, esto debido a que existía desde el principio mayor interés por mantener mejores relaciones comerciales por parte de Estados Unidos, pero no tanto por parte de Canadá.

³² SECOFI. Inversión de Estados Unidos en México. SECOFI, Subsecretaría de negociaciones comerciales internacionales, dirección general de inversión extranjera. México 1999

³³ SECOFI. Inversión de Canadá en México. SECOFI, Subsecretaría de negociaciones comerciales internacionales, dirección general de inversión extranjera. México 1999

La firma del TLCAN, dio pauta a la firma de importantes acuerdos comerciales con diversos países. Uno de los más importantes después del TLCAN es el que se firma con la Unión Europea (UE), el cual se espera tenga un gran impacto comercial por ser esta una potencia comercial a nivel mundial.