

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE DERECHO
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

00762
1
2ej

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMERICA
DEL NORTE Y SU VINCULACION CON EL SECTOR SERVICIOS EN
MEXICO

TESIS QUE PARA OBTENER EL TITULO DE MAESTRA EN
DERECHO INTERNACIONAL PRESENTA

ELIZABETH AQUINO PALMERO

MEXICO, D.F.

1995

FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

***A MI MADRE Y HERMANAS, GRACIAS
POR TODO.***

***A TODAS AQUELLAS PERSONAS QUE
ESPIRITUAL Y FISICAMENTE ME
ACOMPAÑARON, A FIN DE HACER
REALIDAD ESTE HUMILDE TRABAJO.***

**DOY MIS MAS EXPRESIVAS GRACIAS
AL DR. RUPERTO PATIÑO MANFER,
MI ASESOR, QUIEN CON SUS
ATINADAS OPINIONES Y
SUGERENCIAS HIZO POSIBLE LA
REALIZACION DE ESTE TRABAJO.**

**AGRADEZCO EL APOYO BRINDADO
POR LA DIRECCION DE
NEGOCIACIONES DE SERVICIOS DE
SECOFI, Y EN ESPECIAL A SU
DIRECTOR GENERAL, DR.FERNANDO
DE MATEO VENTURINI, POR EL
APOYO BRINDADO PARA LA
ELABORACION DE ESTA
INVESTIGACION.**

**AGRADEZCO EN FORMA ESPECIAL
AL LIC. GUILLERMO ANDRADE
DELGADO, POR SUS ATINADAS
SUGERENCIAS Y POR EL APOYO QUE
SIEMPRE ME BRINDO PARA
ELABORAR ESTA TESIS.**

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMERICA DEL NORTE Y SU VINCIULACION CON EL SECTOR SERVICIOS EN MEXICO

INTRODUCCION

CAPITULO I

MARCO TEORICO CONCEPTUAL

- 1.1 Conceptos básicos 1

CAPITULO II

MARCO JURIDICO

- 2.1 Los tratados en la legislación mexicana. 6
- 2.1.1 Procedimiento para la celebración
de tratados en la práctica mexicana 7
- 2.2 Procedimiento para la celebración
de tratados en E.U. 9
- 2.3 Procedimiento para la celebración
de tratados en Canadá 13

CAPITULO III

ANTECEDENTES DE LA FIRMA DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, E.U. Y CANADA (TLC)

- 3.1 Relaciones comerciales de México con
América del Norte 15
- 3.1.1 Relaciones comerciales
México-E.U. 15
- 3.1.1.1 Composición
del comercio
bilateral 17

	3.1.1.2	La inversión extranjera México E.U	18
	3.1.1.3	Marco normativo de la relación bilateral	19
	3.1.2	Relaciones comerciales México- Canadá	20
	3.1.2.1	Composición del comercio bilateral	22
	3.1.2.2	Marco normativo de la relación bilateral	23
	3.1.2.3	La inversión extranjera México-Canadá	24
	3.1.3	Relaciones comerciales Canada-E.U	24
3.2		Antecedentes internacionales de la firma de un Tratado de Libre Comercio con América del Norte	25
	3.2.1	La Iniciativa de las Américas	26
	3.2.2	La formación de bloques comerciales	28
	3.2.3	El modelo de la Unión Europea	29
	3.2.4	El Acuerdo E.U-Canadá	34
	3.2.5	El ingreso de México al GATT	40
	3.2.6	Situación económica de México al momento de negociar el Tratado de Libre Comercio con América del Norte	45

CAPITULO IV LA NEGOCIACION DEL TLC

4.1	Antecedentes de la negociación del TLC	49
4.2	La negociación del Tratado	52
4.3	Contenido del Tratado	54
4.4	Los Acuerdos Paralelos	58

CAPITULO V IMPACTO DEL TLC CON AMERICA DEL NORTE EN EL SECTOR SERVICIOS EN MEXICO

5.1	Definición y clasificación de servicios	61
5.2	Antecedentes del sector servicios a nivel internacional	62
5.3	Situación del sector servicios en México	65
5.4	El marco rector del TLC	70
5.5	La negociación del sector servicios en el TLC	71
5.5.1	El comercio transfronterizo de servicios	72
5.5.1.1	Transporte	74
5.5.2	Servicios financieros	78
5.5.3	Telecomunicaciones	81
5.6	La negociación del comercio del sector servicios a nivel internacional y en el seno del GATT.	84
5.6.1	La negociación de los servicios a nivel internacional	84
5.6.2	La negociación de los servicios en el seno del GATT	89

5.7 Los servicios en el Acuerdo
Comercial Canada-E.U. 94

5.8 Consecuencias jurídicas del TLC
en el sector servicios en México 95

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 103

ANEXOS 106

BIBLIOGRAFIA 117

INTRODUCCION

En lo que va de la presente década, se han producido una serie de cambios cualitativos en las relaciones internacionales, que han marcado la distensión o fin de la guerra fría: la caída del muro de Berlín y la reunificación de Alemania, así como la transformación político-ideológica que han experimentado los países del bloque ex-socialista, son muestra de ello.

Las relaciones internacionales han sufrido una transformación muy importante, y los bloques ideológicos -que antes dominaban la marcha de los acontecimientos mundiales- han dejado su lugar a la integración de bloques económicos y comerciales, entre los cuales se encuentra la Unión Europea, la Cuenca del Pacífico y el Acuerdo de Libre Comercio entre Australia y Nueva Zelanda.

México no podía resignarse a permanecer estático y al margen de estos cambios, por lo que el Tratado de Libre Comercio con América del Norte constituye una respuesta oportuna de nuestro país frente a los mismos, en el entendido de que éste le permitiera aprovechar las ventajas existentes entre las economías de los tres países, tanto en recursos, como en procesos productivos, incrementando así la competitividad de la región, ante la competencia que representan otros bloques comerciales.

La relación comercial que existe actualmente entre México y Estados Unidos es muy estrecha, ya que por un lado, realizamos las dos terceras partes de nuestro comercio exterior con este país, y por el otro, ocupamos el tercer lugar en el comercio exterior del mismo. Por lo anterior, es motivo de atención particular, el hecho de que nuestros productos y servicios estén sujetos constantemente a una serie de restricciones (arancelarias y no arancelarias) por parte de los E.U y Canadá, dificultándose así su acceso al mercado de estos países.

Por otro lado, uno de los sectores que se ha estudiado muy poco en nuestro país, y que resulta de una importancia estratégica para la economía es el sector de los servicios. Su importancia radica no solo en el número de empleos que absorbe, sino en el monto del PIB que genera.

Ante esta perspectiva surgió la inquietud de realizar esta investigación, a fin de saber de qué manera el Tratado de Libre Comercio con E.U y Canadá (TLC), influirá en el desarrollo económico del país, y ver en qué forma los servicios constituyen una herramienta importante del TLC, facilitando, entre otras cosas, el comercio de mercancías entre los tres países .

Asímismo se analiza de qué manera el Estado mexicano ha cambiado su función pasando de rector o empresario, a simple regulador de las relaciones económicas y sociales entre los sujetos de la sociedad, y que, ayudado por el instrumento valioso del derecho, realiza y continuará realizando las modificaciones jurídicas necesarias en los sectores que así lo requieran, a fin de facilitar no solo la integración de nuestro país al mercado regional de América del Norte, sino también al concierto económico internacional.

Esta investigación partió de las siguientes hipótesis:

1) La puesta en marcha del TLC traerá como consecuencia para nuestro país, a mediano y largo plazo (3 a 15 años que dura el tratado); un cambio en las estructuras productivas y de servicios, lo cual redundará en el fortalecimiento de la industria nacional de exportación.

2) Para lograr un desarrollo similar en todos los sectores económicos, serán necesarias una serie de transformaciones, que sólo podrán llevarse a cabo con el apoyo de la inversión extranjera, por lo que es de preverse que con la entrada en vigor del TLC se incrementará notablemente el ingreso de inversión extrajera en nuestro país, principalmente estadounidense y canadiense, pero también de otros países.

3) Para poner en marcha el TLC en los diferentes sectores productivos, será necesaria la modificación de una serie de ordenamientos jurídicos, a fin de preparar el camino para la entrada y operación del capital extranjero en nuestro país, lo cual sólo será posible mediante una mayor apertura de la economía. Dicha apertura, se realizará de acuerdo a las prioridades de desarrollo del país, y es de preverse que comience por el sector mas dinámico y estratégico de nuestra economía, que es actualmente, el de los servicios (principalmente financieros y de telecomunicaciones).

A fin de desarrollar estas ideas, en el capítulo I y II del trabajo se hace una revisión de los conceptos teórico-conceptuales utilizados a lo largo del mismo; en el capítulo III se estudian algunos antecedentes de los procesos de integración económico-comercial experimentados a nivel mundial; en el capítulo IV se hace un somero análisis del contenido del Tratado de Libre Comercio y, finalmente, en el V y último capítulo, se aborda el tema de los servicios, analizando su desarrollo tanto a nivel mundial como nacional y revisando de qué manera se realizó la negociación de este sector en el TLC y en el GATT. Asímismo se mencionan algunas consecuencias jurídicas que ha traído consigo el TLC en el sector de los servicios en México.

No ahondaremos en las consecuencias jurídicas de dicho Tratado en todos los sectores productivos, ya que eso sería motivo de otra investigación.

En la última parte del trabajo se presentan algunas conclusiones y recomendaciones que pueden ser motivo de reflexiones futuras. La conclusión principal a la que se llega es que el TLC aporta elementos tanto positivos como negativos al país; positivos porque con éste México será reconocido a nivel mundial, adquiriendo mayor credibilidad como socio comercial; y negativos porque seguramente nos volcaremos, contra todos los esfuerzos realizados por la recientemente concluida administración, hacia un unilateralismo comercial a ultranza lo cual, a la larga, puede afectar gravemente nuestra economía.

Por otro lado es importante señalar que, en virtud de tratarse de un tema sumamente práctico y de gran actualidad, para la realización de esta investigación se recurrió básicamente a dos tipos de fuentes, la biblio-hemerográfica, con fuentes de primera mano, como la SECOFI o la SRE ; y la investigación de campo, es decir, las entrevistas a funcionarios y académicos especializados en la materia.

CAPITULO I
MARCO TEORICO CONCEPTUAL

1.1 Conceptos básicos.

Ante la utilización indiscriminada de algunos términos para denominar el documento comercial firmado entre México, Estados Unidos y Canadá, es conveniente diferenciar cada uno de éstos, con el objeto de definir su correcta interpretación y manejo a lo largo de este trabajo.

En primer lugar, veremos las características que distinguen a un Acuerdo de un Tratado.

Son diversas las definiciones que se dan a ambos términos, sin embargo utilizaremos las de la Cancillería Mexicana y que se ajustan a lo establecido en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados. Así, un "Acuerdo" es "El acto por el que las partes de un Tratado manifiestan su voluntad de obligarse mutuamente". (1)(1) Por otro lado, un "Tratado" es un "Acuerdo celebrado entre dos o más sujetos del Derecho Internacional con objeto de crear, modificar o extinguir una relación jurídica entre ellos". (2)(2)

En la actualidad los tratados son la fuente más usual de creación de derechos y obligaciones internacionales, pues constituyen la manera más objetiva en que puede manifestarse el consentimiento de los sujetos internacionales para obligarse jurídicamente. La característica distintiva de un "Tratado" es que se trata de un instrumento escrito que registra o contiene al Acuerdo.

Así, la Convención de Viena define al "Tratado" como un "Acuerdo Internacional celebrado por escrito entre Estados y registrado por el Derecho Internacional, ya conste de un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular (Art. 2 inciso A)"(3)(3). A lo largo de este trabajo utilizaremos el término Tratado conforme a la definición contenida en la citada Convención.

Otro concepto empleado frecuentemente en este trabajo es el de "integración" entendido como "El proceso económico y político consistente en la constitución de una unidad económica o política, por un grupo de países". Después de la Segunda Guerra Mundial tuvieron lugar procesos de

(1) Loeza Tovar, Enrique y Raúl Valdés, Terminología Usual en las Relaciones Internacionales, Derecho diplomático y Tratados, S.R.E., Colección del Archivo Histórico Diplomático, México, 1976, p.52

(2) Idem, p. 82

(3) Székely, Alberto, "Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados", Instrumentos Fundamentales de Derecho Internacional Público, UNAM, México, 1989.

integración en gran escala en Europa, África, América y Asia Meridional.(4)(4)

La "Integración Económica" es "El proceso de unión gradual de las economías nacionales de dos o más países con similar sistema socio-económico en una comunidad que permita mayor dinámica de desarrollo a los países integrados". El fenómeno de la integración en las relaciones internacionales se ha desarrollado principalmente en Europa a partir de la Segunda Guerra Mundial. De ahí que tengamos que mencionar el término que surge de esta integración económica de los países, que es el de "bloque", entendido como la "concretización por regiones geográficas de dicha integración económica".

Por "Intercambio Comercial" se entiende "La transferencia de una mercancía o servicio de un país a otro a cambio de otra mercancía, servicio o dinero. El cambio o intercambio se da porque ambas partes (países) se benefician de él, a causa de su especialización como productores".

La filosofía sobre la que se basa la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC), es la de "Liberalismo Económico" entendida como "El máximo uso posible de las fuerzas de la competencia, como un medio para coordinar los esfuerzos humanos y alcanzar fines económicos, rechazado la coerción en la vida económica por grupos de presión y por el gobierno". El liberalismo no niega que el Estado tenga un papel a desempeñar en las cuestiones económicas, pero lo considera como una ayuda al proceso competitivo, para que sea lo más efectivo posible. Este concepto se confunde a menudo con el concepto falso de laissez faire, queriendo significar la ausencia absoluta de la acción gubernamental. (5)

Se entiende por "Libre Comercio" a "Aquel intercambio que se realiza sin ningún tipo de tarifas, restricciones cuantitativas y otros instrumentos que construyen el libre movimiento de bienes entre países. Por este medio todas las naciones pueden comprar libremente en el extranjero, siempre que los costos de las importaciones sean inferiores, en términos de los recursos exportados, de lo que serían si se produjeran en el país y pudiesen utilizarse así los recursos nacionales con la máxima eficacia, concentrándoles en sectores productivos en los que gozan de la máxima ventaja relativa"(6)

Por "Unión Aduanera" se entiende "Al grupo de países que han eliminado los aranceles y otras barreras que les impide comerciar entre sí, y que

(4) Osmaczyk, Jan Edmund, Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, F.C.E., México, 1976, p. 648

(5) Osmaczyk, Ob. Cit., p.648.

(6) Osmaczyk, Ob. Cit., p. 327

mantienen un arancel externo común sobre los artículos importados de países ajenos a la Unión. El mercado común de la Comunidad Económica Europea es el ejemplo más reconocido". (7)

El "Mercado Común" es la fase más avanzada de la integración económica y consiste en "La vinculación entre los países, caracterizada por una cesión de la soberanía económica de las partes integrantes en esta fase, así el país integrante pierde capacidad para llevar a cabo negociaciones bilaterales individuales. El mercado común incluye libre comercio de mercancías, arancel externo común y libre movimiento de los factores de la producción"(8)

En la economía, se suelen distinguir tres etapas en los procesos de integración económica. La primera, es el establecimiento de alguna forma de área de libre comercio (ALC), mediante la cual se reducen o eliminan los aranceles y otras barreras comerciales. La segunda, denominada Unión Aduanera (UA) implica además medidas de armonización tributaria entre los países miembros, aunadas a una acción común en el establecimiento de aranceles frente a los demás países. La tercera etapa es la formación de un Mercado Común (MC) en el cual, además de lo anterior, se agregan flujos libres de factores y recursos entre los países que lo conforman.

México ha concluido las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Canadá y Estados Unidos, es decir, se encuentra en el proceso de integración de una área de libre comercio, lo cual significa, de acuerdo a la teoría anterior, que se encuentra en la primera etapa del proceso de integración económica. (9)

Otro concepto importante que involucra frecuentemente el lenguaje de las negociaciones del TLC es el de "Soberanía", que según el Diccionario de Política "Es el concepto jurídico-político, que sirve para indicar el poder de mando en una sociedad política, y por consiguiente, para diferenciar a esta de las otras asociaciones humanas, en cuya organización no existe tal poder supremo, exclusivo y no derivado. Tal concepto, por tanto, esta estrechamente vinculado al poder político: en efecto, la soberanía pretende ser una regionalización jurídica del poder, en el sentido de transformar la fuerza en poder legítimo, el poder de hecho en poder de derecho". (10)

(7) SECOFI, Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades, SECOFI, México, Abril 1990, p. 90

(8) SECOFI, Ob. Cit., p.84

(9) Schwarzenberger, Manual of International Law, Stevens & Son, Londres, 1963, p.357.

(10) Bobbio, Norberto y Matteucci, Nicola, Diccionario de Política, Siglo XXI, México, 1987, p.890

Decir que un Estado es soberano significa que éste es la unidad universal de decisión de un territorio, eficaz en el interior y en el exterior. El concepto de soberanía en la teoría política del Estado, significa pues, omnipotencia. Pero esta nación sufre lógicamente cambio cuando cada una de estas entidades omnipotentes en lo interior entra en coexistencia con otras entidades semejantes, pues ninguna de ellas puede tener supremacía sobre las otras. Cada una, sin embargo, rehusa naturalmente a reconocer la autoridad superior de cualquier autoridad externa. Todo ello se traduce en unos cuantos principios fundamentales, que se enunciarán brevemente y que explican la conveniencia de ser independientes y soberanos.

- Aún sin su consentimiento, los sujetos del derecho internacional están obligados por las normas del derecho de gentes consuetudinarios que le resulten aplicables, y por los principios generales de derecho, reconocidos por las naciones civilizadas;

- Pueden imponerse a un sujeto del orden legal internacional, obligaciones internacionales adicionales solamente con su consentimiento;

- El ejercicio de la jurisdicción territorial es exclusivo para cada Estado; a menos de que esto estuviese limitado o exceptuado por normas del derecho internacional;

- En ciertos y especiales casos, los sujetos de derecho internacional pueden pretender jurisdicción sobre cosas y personas de su jurisdicción territorial, y,

- A menos que existan reglas que lo permitan, la intervención de un sujeto de derecho internacional en la esfera de la exclusiva jurisdicción doméstica de otro sujeto, constituye una ruptura de orden jurídico internacional.

El concepto de "Inversión Extranjera" también es utilizado en esta investigación, entendiéndola como la define la Ley de Inversiones Extranjeras, es decir, "como la participación de inversionistas extranjeros en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas; la realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por dicha Ley". Por "inversionista extranjero" se entiende a "la persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana y las entidades extranjeras sin personalidad jurídica que realizan actividades de inversión extranjera en otro país (11)

Asimismo, es importante definir un concepto que será utilizado frecuentemente en este trabajo, el de "Servicios", entendido como "Un heterogéneo conjunto de actividades económicas intensivas en trabajo, cuyo producto es intangible, almacenable y destinado al consumo final".

(11) SECOFI, Ley de Inversiones Extranjeras, Diario Oficial, 27 de Diciembre de 1993.

CAPITULO II
MARCO JURIDICO

2.1 Los tratados en la legislación mexicana

De acuerdo con "La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados", (y en la que se basa la práctica mexicana), el Tratado es el instrumento escrito, en tanto que el Acuerdo es la voluntad de las partes de obligarse mutuamente al cumplimiento de determinados preceptos. El Acuerdo por tanto no es necesariamente protocolizable, en cambio, el Tratado debe cumplir los requisitos protocolarios establecidos por el derecho internacional público y por el derecho consuetudinario internacional.

Sin embargo, en México esta distinción entre Acuerdo y Tratado no se observa en el lenguaje coloquial y se hace referencia a un Tratado como Acuerdo de manera indistinta, dando por sentado que como la Constitución establece un procedimiento único para los Tratados, la terminología utilizada para referir al acto, pasa a segundo término. La referencia adecuada, visto lo anterior, para aludir al acto de que México protocolice aspectos de coincidencia comercial con los países de América del Norte, es la de Tratado, y no Acuerdo de Libre Comercio.

La firma de los Tratados en México se regula por diversos ordenamientos internacionales y nacionales entre los que destacan la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, el derecho consuetudinario internacional, así como las disposiciones internas en la materia, tales como la Constitución, la Ley sobre Celebración de Tratados, la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y el Reglamento Interior de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

La Constitución se refiere a los tratados en su artículo 89 fracción X, otorgando al Presidente de la República la facultad de celebrarlos, con aprobación del Senado y observando los principios de derecho internacional (autodeterminación, no intervención, solución pacífica de controversias, proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales, igualdad jurídica de los Estados, cooperación internacional para el desarrollo y la lucha por la paz y la seguridad internacionales); en el artículo 76 fracción I, concediendo al Senado de la República la facultad de aprobarlos; y en el artículo 133, donde se señala que los tratados suscritos de acuerdo a la Constitución, y con la aprobación del Senado serán Ley Suprema de la Unión.

2.1.1 Procedimiento para la celebración de tratados en la práctica mexicana.

El procedimiento usual para la celebración de un Tratado en la práctica legislativa mexicana, según la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, es el siguiente:

a) **Aprobación del texto del Tratado.** En los tratados bilaterales, generalmente un país propone al otro un proyecto de tratado, a través de la Embajada respectiva. El país que recibe la oferta, en caso de aceptar, emite su respuesta afirmativa, y en caso contrario, rechaza el proyecto en términos cometidos. En algunas ocasiones, si no se llega a un acuerdo sobre el texto del tratado se celebran reuniones entre representantes de los dos países para llegar a una redacción mutuamente convenida.

b) En la negociación de los tratados bilaterales, cuyo texto ha sido aprobado, el paso siguiente es la firma del propio texto por parte de los representantes plenipotenciarios, que generalmente son los jefes de las delegaciones diplomáticas. La firma del texto en estos términos no obliga de manera inmediata a las naciones, sino hasta su ratificación. Este momento de la firma se conoce como autenticación del texto.

c) **Apertura y firma de adhesión.** En los tratados bilaterales, una vez que se terminan las negociaciones sobre la redacción del texto, informan a sus respectivos gobierno, los cuales se ponen de acuerdo para suscribir el tratado, fijando lugar, fecha y hora. En los tratados multilaterales se abre un período de firma y adhesión para los países interesados, nombrándose en este proceso a uno o varios depositarios del tratado, conforme lo señala el artículo 77, fracción I, inciso c de la Convención de Viena.

d) **Aprobación por parte del Senado.** Firmado el tratado por el Poder Ejecutivo, corresponde al Senado de la República aprobarlos conforme al artículo 76, fracción I del texto Constitucional. Una vez realizado este procedimiento, se emite un decreto de aprobación, que se publica en el Diario Oficial de la Federación.

e) **Depósito del instrumento de ratificación.** Posteriormente a la publicación del decreto de aprobación, el Poder Ejecutivo está en condiciones de ratificar el Tratado. Para ello se prepara el documento conocido como instrumento de ratificación, el cual es firmado por el Presidente de la República y refrendado por el Secretario de Relaciones Exteriores. En dicho documento el Primer Mandatario ratifica lo hecho en su nombre por el Delegado Plenipotenciario al firmar el tratado y se compromete a cumplirlo y hacer que se cumpla y observe.

En los tratados bilaterales, una vez tramitado el instrumento de ratificación, se da aviso a la contraparte, a través de la Embajada de México en ese país, y si la otra parte está en condiciones de ratificarlos se conviene una fecha para realizar el canje de los instrumentos de ratificación. Si el tratado se firmó en México, se acostumbra que el acto se realice en la capital del otro país, y viceversa.

En los tratados multilaterales, el instrumento de ratificación o de adhesión se envía al representante de México ante el organismo correspondiente, para que a su vez lo entregue al depositario designado para el caso.

f) Decreto de promulgación. Realizado el canje de los instrumentos de ratificación, se publica en el Diario Oficial el texto completo del tratado, con el fin de que surta efecto en el territorio nacional ya que un tratado por lo regular entra en vigor a partir de su ratificación y publicación.

g) Registro ante la Organización de Naciones Unidas. Publicado el tratado se procede a su registro ante la ONU, y basta que una de las partes lo realice. México acostumbra hacerlo siempre.

h) Terminación. El tratado pierde su vigencia por denuncia, porque cumplió su objetivo, por estar previsto en su texto, por un cambio fundamental en las circunstancias, o bien cuando una nueva norma de Derecho Internacional le es opuesta.

La legislación mexicana no precisa la existencia de un procedimiento que omita el debate antes de votar un tratado. En el caso mexicano ninguna Ley (y en este caso, ningún tratado) está exento de ser discutido previamente. Sin embargo tal actividad es propia del Senado de la República y en este proceso, la Cámara de Diputados no tiene intervención alguna.(12)

Sin embargo, cabe mencionar la Ley sobre Celebración de Tratados, publicada en el Diario Oficial el 2 de enero de 1992, que tiene por objeto "Regular la celebración de tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional y reafirma que los Tratados solo podrán celebrarse entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos del derecho internacional público" y que los llamados "acuerdos interinstitucionales" solo podrán ser celebrados entre una dependencia u organismos descentralizados de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales.

(12) Palacios Treviño, Jorge, Los tratados legislación y práctica mexicana, SRE, México, 1982.

Lo anterior demuestra que los Tratados internacionales son muy diferentes de los demás acuerdos internacionales, llámense acuerdos interinstitucionales, acuerdos ejecutivos, etc.

2.2 Procedimiento para la celebración de tratados en los Estados Unidos de América (E.U.).

Los tratados en México al ser ratificados adquieren el carácter de Ley Suprema pero analicemos el procedimiento en los E.U. a fin de considerar los términos legales en que se plantea la firma para el establecimiento de una zona de libre comercio. Ya que no sería equitativo hacia el caso mexicano, el que los Estados Unidos tan sólo concibieran dicho procedimiento en términos de un acuerdo ejecutivo, sin trascendencia jurídica para sus legisladores.

La importancia de erigir en Ley Suprema el contenido de un Tratado radica en que los particulares tienen la posibilidad de acudir a los tribunales del país de que se trate, para denunciar cualquier violación y exigir el cumplimiento de los términos pactados. En este sentido, las normas del GATT, así como los códigos internacionales de conducta suscritos por México fueron aprobados mediante el procedimiento constitucional antes mencionado, y por lo tanto tiene el carácter de Ley Suprema, posibilitando a los particulares a reclamar a la autoridad administrativa, e incluso demandar y obtener amparo y protección de la justicia federal, contra actos de la autoridad administrativa, que sean violatorios de los tratados internacionales de que se trate.

Sin embargo, en los Estados Unidos por ejemplo, el GATT tiene las características de un Acuerdo Ejecutivo del Presidente, que no obliga al Congreso, y que por lo tanto es susceptible de ser modificado por éste. No tiene carácter de Ley en los Estados Unidos, y los tribunales norteamericanos no están facultados para vigilar su cumplimiento; y por lo tanto, un exportador tiene solamente como recurso de defensa la reclamación internacional de gobierno a gobierno ante el Consejo de Representantes del propio GATT, que por principio elimina la intervención de los particulares afectados.

Ahora bien, en los Estados Unidos el procedimiento de aprobación de un Tratado es diferente que en el caso mexicano:

- A solicitud expresa del país extranjero, el Presidente de los Estados Unidos notifica al Congreso, en particular a los Comités de Normas y Procedimientos de la Cámara de Representantes y al de Finanzas del

Senado, la petición. Asimismo, el Presidente solicita permiso y asesoría al Congreso para realizar negociaciones con el país en cuestión, así como para utilizar, en su caso, el procedimiento legislativo de "vía rápida" (fast track), que tiene como finalidad el que las cámaras votarán un eventual acuerdo, sin enmiendas o agregados por parte de los legisladores.

- Los Comités tienen 60 días legislativos para informar al Ejecutivo que características debe adquirir la negociación, así como emitir la resolución de si aprueban o no, el uso del procedimiento de "vía rápida".

- Si la "vía rápida" no es aprobada, el procedimiento sería que el Congreso revisaría los términos del Tratado de manera pormenorizada, derivando a sus Comités y Subcomités el análisis del proyecto, lo cual hace lento el proceso de aprobación. En cambio, si el "fast track" es aprobado, el Ejecutivo inicia negociaciones formales con el país extranjero.

- Terminadas las negociaciones, el Presidente somete al Congreso una iniciativa de Ley que regule el Acuerdo. Y en el caso de la "vía rápida", concede a los legisladores el plazo de 90 días para aprobar o rechazar, sin enmiendas ni correcciones, la iniciativa presidencial. (13)

De esta manera, la Constitución de los Estados Unidos en su Artículo 2, sección II "Poderes y deberes del Presidente", señala que éste "tendrá poder con acuerdo y consentimiento del Senado para hacer Tratados, siempre que dos tercios de los miembros presentes del Senado los aprueben", y de igual forma, señala en su artículo 6 que: "Esta Constitución, las Leyes de los Estados Unidos que en su consecuencia se dicten y todos los Tratados celebrados o a celebrarse bajo la autoridad de los Estados Unidos, serán suprema Ley del país y los jueces de cada Estado estarán sujetos a ella no obstante cualquier disposición en contrario contenida en la Constitución o en las leyes de cualquier Estado" (14)

De acuerdo con el análisis anterior podemos distinguir en el caso norteamericano, una sustancial diferencia entre un Acuerdo y un Tratado, en razón de que la aseveración Acuerdo es utilizada para denotar sobre todo a los Acuerdos Ejecutivos que suscribe el Presidente y que no son sancionados por el Senado; en tanto, la de Tratado es utilizada para aludir a las iniciativas de ley que protocolizan los puntos de coincidencia entre ése y otros países, y que para su vigencia son sancionados por el Senado, adquiriendo así el carácter de ley suprema del país.

(13) Puig, Carlos, "En Estados Unidos el camino sera largo si México quiere el libre comercio", Proceso, No.710, julio 11, 1993.

(14) Constitución de los Estados Unidos de América, (Documento).

En los E.U. celebrar Tratados es una facultad propia del Presidente y requiere la aprobación del Senado, con una votación de las dos terceras partes. Por cierto es conocido el rigor de los senadores para llegar a la aprobación de un tratado internacional.

En cambio, el "Trade Agreement" o "Acuerdo de Comercio" puede celebrarse como facultad propia del Congreso de los E.U., la cual puede delegarse a través de un "fast track" (vía rápida) en el Presidente de los E.U., y después se somete a la aprobación del Congreso, con una votación simplemente mayoritaria. Y como en el sistema jurídico mexicano no existe la institución jurídica de "acuerdo de comercio", nuestro país ha celebrado un "tratado de comercio" y no un "acuerdo de comercio" como lo han hecho los E.U.

Si analizamos las razones por las cuales los estadounidenses no celebraron un Tratado sino un Acuerdo de Comercio, tenemos las siguientes:

- Hay menos exigencia jurídicas internas para celebrar un Acuerdo de Comercio que un Tratado de Comercio.
- Tiene mayores posibilidades de aprobarse un Acuerdo que un Tratado (por ejemplo en E.U. la aprobación del TLC no obtuvo la votación de las dos terceras partes como se exige para la aprobación de los tratados).
- Frente a los jueces norteamericanos el Tratado tiene mayor fuerza frente a la legislación interna. En cambio, el Acuerdo de Comercio se encuentra por debajo de las leyes mandatorias.

En cuanto a los mecanismos de aprobación de los tratados existentes en ambos países, además de la existencia del procedimiento de "fast track", es pertinente señalar que la autonomía del Congreso norteamericano con relación al Poder Ejecutivo es más evidente en los Estados Unidos que en México. De hecho, la autonomía que ha adquirido en los últimos años y que ha provocado la renovación de diversos acuerdos presidenciales, subraya la necesidad de considerar seriamente la actuación del Congreso en el ámbito de la política económica internacional y en este caso, la política comercial.

Las reformas aplicadas al modo de operación del Congreso norteamericano durante los años sesentas, han acentuado su autonomía y propiciado su elevada participación en el diseño de la política comercial. Entre las principales reformas introducidas pueden citarse las siguientes:

- La declinación del sistema de antigüedad por la que los miembros más antiguos del Partido Demócrata (principal fuerza del Congreso, entonces) se autonombraban presidente de los principales Comités del Congreso y

controlaban las actividades de ese Cuerpo Legislativo; esto posibilitó una mayor participación de los legisladores en las decisiones del Congreso.

- La proliferación de Subcomités y la tendencia hacia la jurisdicción múltiple de los Comités, que ha convertido a los Subcomités en los principales iniciadores de leyes e informes legislativos. Al proliferar los Subcomités se ha propiciado la fragmentación y desorganización del complicado proceso para tomar decisiones en el Congreso, haciéndolo menos predecible y controlable;

- El incremento en los recursos analíticos y el personal de apoyo para los miembros del Congreso, con lo cual tanto el Senado como la Cámara de Representantes han incrementado el número de asesores profesionales no sólo para los Comités Permanentes, sino incluso de manera personal para los legisladores. De igual forma, se crearon nuevas y se fortalecieron a las existentes agencias de apoyo al Congreso.

Con todo ello, el resultado ha sido proporcionar a los legisladores acceso independiente al tipo de información que acostumbran obtener del Ejecutivo y en consecuencia, de crearse sus propios juicios y realizar sus propias estimaciones con mayor independencia; y

- Las reformas de procedimiento en la Cámara de Representantes y en el Senado cuyo efecto principal ha sido abrir el sistema legislativo a mayor escrutinio público, con lo que los legisladores se sienten observados por sus electores y responden con mayor frecuencia a las inclinaciones del electorado o de los grupos de interés. Este procedimiento de deliberaciones públicas también contribuye al debilitamiento de los líderes del Congreso (15)

En este sentido, aunque los Tratados adquieren el carácter de ley suprema, el Congreso estadounidense no está impedido de votar en un plazo posterior a su aprobación, la aplicación de reformas a los términos originalmente pactados. Más aún, si el procedimiento por "fast track" no propició la revisión detallada de los términos del tratado, por ser un procedimiento de aprobación en lo general, la posibilidad se incrementa sustancialmente. Es pertinente no olvidar que los legisladores ahora responden más a los intereses de sus electores y que las desventajas que se observan en algunos sectores norteamericanos al empezar a funcionar el tratado, se reflejarán al interior del Congreso y hacia la relación de éste con el Ejecutivo.

(15) Vega, Gustavo, El comercio de México y Estados Unidos y el Congreso Estadounidense, COLMEX, México, 1991, p. 284-287.

2.3 Procedimiento para celebración de tratados en Canadá

Canadá es nación firmante de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados (CVDT) y por lo tanto utiliza las disposiciones que la Convención emitió, como marco referencial para la suscripción de Tratados Internacionales.

Al referirnos al caso mexicano, aludimos al procedimiento general de aprobación de los tratados, teniendo como referencia las condiciones generales de la CVDT. Canadá regula de manera similar la firma de los tratados, cuyo responsable de negociarlos es el Primer Ministro canadiense. El Senado es el encargado de aprobar o rechazar un proyecto de Ley (en este caso un Tratado), pero según afirman los propios canadienses "desde hace más de 40 años el Senado no ha rechazado proyecto alguno y sólo rara vez hace enmiendas y las que hace regularmente son enmiendas que sirven para clarificar, aclarar o simplificar, y regularmente son aceptadas por la Cámara de los Comunes". (15)

El Primer Ministro es nombrado por el Gobernador General y éste a su vez por la Reina, aconsejada ésta por el Primer Ministro (dado el sistema de monarquía constitucional que existe en el país). El Primer Ministro nombra a los demás ministros del gobierno, siendo él, por lo regular, extraído de la Cámara de los Comunes, por lo que contrariamente al caso norteamericano, ejerce una significativa influencia sobre el Parlamento (integrado por el Senado y la Cámara de los Comunes).

Así, lo que a nuestro estudio interesa es, en primer término, que el Primer Ministro ejerce influencia sobre la Reina (al nombrar al Gobernador General), sobre el Senado y la Cámara de los Comunes, ya que él es miembro de la Cámara de los Comunes, y por último, sobre el gobierno, porque él nombra a los ministros; en segundo término, los tratados adquieren carácter de Ley Suprema y obligan a todas las provincias y territorios canadienses. (16)

Ahora bien, respecto a la entrada en vigor del TLC en los países firmantes, tenemos que en el sistema inglés-checoslovaco, del cual es heredero E.U., el Tratado Internacional no entra en vigor en forma automática a partir de su celebración, sino que requiere de una ley interna que le de vigencia en cuanto al derecho interno. Dicha ley en el caso de los E.U. es la "Implementation Act" o "Ley de Implementación". Respecto al sistema canadiense es importante señalar la denominada "Federal Clause" o

(16) Foresey, Eugene, El sistema político de Canadá, Oficina de información canadiense, Ontario, 1992, p. 24-30.

"Cláusula Federal", mediante la cual las unidades territoriales internas, en las que rigen sistemas jurídicos diferentes, pueden no adherirse o adherirse gradual o parcialmente al compromiso internacional.

Para el caso de México, de acuerdo con las disposiciones del Código Civil para el D.F. las disposiciones derivadas de los actos jurídicos internacionales surten efecto tres días después de su publicación en el Diario Oficial.

CAPITULO III

ANTECEDENTES DE LA FIRMA DE UN TRATADO DE LIBRE

COMERCIO ENTRE MEXICO, E.U.

Y CANADA (TLC)

3.1 Relaciones comerciales de Mexico con los países de América del Norte.

El mercado de Estados Unidos y Canadá es el más importante del mundo. Los E.U. ocupan el primer lugar a nivel mundial en actividad industrial, medida a través del Producto Interno Bruto, con 6,478 miles de millones de dólares en 1993 mientras que Canadá produjo 707.6 miles de millones de dólares en el mismo año. Ambos países juntos tienen una población de 270 millones de habitantes y su Producto Interno Bruto per cápita es de aproximadamente 18,000 dólares, uno de los más altos del mundo.

El comercio de México con los E.U. predomina en las relaciones con la región, al representar 97.7% del intercambio con la misma. Sin embargo, existe evidencia de que este monto está sobrevaluado, por las transacciones que se realizan con Canadá, pero que al efectuarse a través del mercado estadounidense, se registran como provenientes o destinadas al mercado de los E.U.

En tal sentido, por vecindad geográfica, por historia, por su peso abrumador en nuestros intercambios comerciales, financieros y tecnológicos, los E.U. son el país que ineludiblemente constituye el punto de referencia para la formulación y puesta en práctica de nuestra política comercial. (17)

3.1.1 Relaciones comerciales Mexico-Estados Unidos.

La importancia del comercio con los E.U. ha caracterizado históricamente el comercio exterior de México. De acuerdo con datos proporcionados por la Dirección de Comercio del Fondo Monetario Internacional, en 1991 los E.U. compraron cerca del 74% de las exportaciones totales de México, y suministraron aproximadamente el 72% del total de las importaciones.

Entre 1989 y 1993 México se mantuvo como el tercer socio comercial más importante de los E.U. En dichos años el comercio total estadounidense (exportaciones más importantes) con México fue de 52.2 y 81.4 billones de dólares respectivamente. En los mismos años Canadá constituyó el primer socio comercial de E.U., y Japón se colocó en segundo lugar, captando el 15% del comercio total estadounidense. (Ver Cuadro No.1)

(17) Senado de la República, El comercio de México con el mundo ¿hacia dónde se dirige?, Senado de la República, México, 1991, p. 61.

La balanza comercial de los E.U. con México pasó de un ligero déficit de 2.4 billones de dólares en 1980 a un superávit de 7.7 billones de dólares en 1983, 2 billones de dólares en 1991 y 6 billones de dólares en 1992. Esta tendencia creciente disminuyó en 1993, cuando se registró un déficit de solo 350 millones de dólares. Sin embargo, entre enero y octubre de 1994 nuestro déficit ya era de un billón de dólares.

Es importante anotar que entre 1986 y 1993 el comercio total México-E.U. casi se triplicó, pasando de 29.7 billones de dólares a 81.4 billones de dólares respectivamente, con un incremento de las exportaciones estadounidenses mayor, que el de las importaciones realizadas por este país (Ver Cuadro No. 2)

En 1992 las principales exportaciones mexicanas hacia los E.U. eran aún el petróleo y los productos derivados del mismo, pero con una participación mas pequeña, (cerca del 36% del total de las exportaciones). Las dos siguientes exportaciones más importantes: vehículos automotores y distribución de equipo eléctrico se combinaron para formar más del 22% del total de las exportaciones mexicanas. El cuarto y quinto producto de exportación más importante -partes para vehículos con motor y partes y equipo de telecomunicaciones- juntos representaron cerca del 9% de las exportaciones totales mexicanas (Ver Cuadro No. 3)

En cambio cerca del 70% del comercio de E.U. hacia México se compone de productos manufacturados -generalmente maquinaria y equipo de transporte- los cuales representaron el 47% del total de las exportaciones de E.U. hacia México en 1990. El comercio en materias primas y combustibles también tiene un monto significativo dentro de la relación comercial bilateral (15% en 1990) (Ver Cuadro No. 4).

Los Cuadros 5 y 6 muestran que entre 1991 y 1993 tanto las importaciones como las exportaciones que realizó E.U. en maquinaria y equipo de transporte ocuparon el lugar más importante en la balanza comercial con México. En contraposición, en 1990 estos dos rubros representaron 45% del total de las importaciones de México provenientes de E.U.; los productos manufacturados representaron el 21% y las materias primas y combustibles el 20%.(18)

Sin embargo, la relación comercial bilateral es más compleja que hablar de simples cifras, ya que en los E.U. persisten barreras no arancelarias injustificadas que inhiben la importación de productos mexicanos. Por ejemplo, en el sector industrial, destacan las cuotas de acero y textiles. En

(18) Villareal, Angeles, México-US merchandise trade, Congressional Research Service, U.S.A., February 1992 .

el sector agropecuario, no tienen acceso a su mercado el aguacate, la manzana y la papa entre otros, por no cumplir con ciertas normas fitosanitarias. Asimismo, diversos productos mexicanos han sido demandados por prácticas desleales, lo que ha provocado incertidumbre entre los empresarios, sobre la seguridad de acceso de sus productos. El ejemplo más reciente lo constituye el cemento mexicano, que paga un impuesto antidumping de 58%.

Por otra parte, a pesar de que el arancel ponderado que pagan nuestras exportaciones a los E.U. era menor al 4%, existen aranceles superiores al 20% en productos en los que México es un abastecedor importante, como el melón, que tiene un arancel de 35%, los espárragos, las jicamas y algunos vegetales frescos y congelados que enfrentan aranceles de 25%. (19).

3.1.1.1. Composición del comercio bilateral.

Aún cuando la participación de las exportaciones mexicanas destinadas a los E.U. ha sido predominante, su composición registró un cambio fundamental durante la década de los ochenta. Esto se debió a la importancia creciente del sector manufacturero en las ventas externas, lo que permitió disminuir la dependencia de las exportaciones de productos primarios. Actualmente, el 80% de las ventas a E.U. son manufacturas, comparado con el 32% hace sólo diez años. (20)

Un indicador del cambio estructural del comercio exterior mexicano es la penetración de las manufacturas a los E.U. Entre 1982 y 1989 estas exportaciones, incluyendo las realizadas por las maquiladoras, crecieron a una tasa de 25% anual.

Respecto a la composición del comercio bilateral, en 1980 México era básicamente un exportador de recursos naturales, especialmente petróleo y productos derivados del mismo, los cuales representaron cerca del 63% del total de las exportaciones. El siguiente grupo de cuatro rubros principales fue: gas natural y procesado, frutas y vegetales, metales no ferrosos y café, té, cocoa y especie, representando el 11% del total.

En 1980 los cinco rubros más importantes en las exportaciones de los E.U. hacia México representaron más del 65% del comercio bilateral total y consistieron en: maquinaria, comestibles, vehículos automotores y otros

(19) SECOFI, El Tratado de Libre Comercio una visión global, SECOFI; México, Marzo 1992.

(20) Senado de la República, Ob. Cit., p. 62.

equipos de transporte, productos metálicos y químicos. Para 1991, los cinco rubros más importantes representaron cerca del 55% del total, y consistieron en: vehículos automotores y otros equipos de transporte, maquinaria y partes eléctricas, productos de telecomunicaciones y equipo de oficina y comestibles. Entre 1980 y 1991 las importaciones de los E.U. provenientes de México se incrementaron en un 50% (pasando de aproximadamente 12.5 billones de dólares a 31 billones de dólares), lo cual representó 6.3% del total de las importaciones de los EUA al final del período.

Para 1991, los aceites minerales ocuparon el primer lugar en las importaciones desde México, pero representaron sólo el 15% del total. Los comestibles constituyen cerca del 9% del total de las importaciones estadounidenses provenientes de México, siendo aventajados por maquinaria y partes eléctricas, vehículos automotores y otros equipos de transporte, productos de telecomunicaciones y equipo de oficina. En productos como motores eléctricos, receptores de radio, cables de encendido de motor, circuitos impresos, capacitadores cerámicos y conductores eléctricos, entre otros, México es el principal proveedor de los E.U.

3.1.1.2. La inversión extranjera México-Estados Unidos de América.

De acuerdo con estadísticas del Gobierno Mexicano, la inversión directa estadounidense en México totalizó aproximadamente 21.5 billones de dólares a fines de 1993, lo cual representó cerca del 72% de la inversión extranjera directa acumulada en México. En contraposición, según estadísticas del gobierno de los E.U., la inversión extranjera directa de México en los E.U. al finalizar este año, totalizó cerca de 608 millones de dólares y representó menos del 0.2% de la inversión extranjera directa acumulada en E.U.

Aunque los E.U., han manifestado históricamente una posición dominante en la inversión extranjera directa en México, según estadísticas del Gobierno de los E.U., esta inversión representó a fines de 1991, solo 2.6% de la inversión extranjera directa acumulada de los E.U. en el extranjero.

La predominancia de la inversión extranjera directa estadounidense en México, se ilustra además por el hecho de que el segundo inversionista directo en nuestro país, a principios de 1994 fué el Reino Unido, con solo un 6% del total de las exportaciones. Por su parte, la participación canadiense ha permanecido en menos del 2%, desde 1980 (Ver Cuadro No. 7).

A principios de 1994 la mayoría de la inversión extranjera directa de los E.U. en México se concentró en la industria manufacturera, incluyendo la maquiladora (44.3%) y el sector servicios (53.2%).

El sector servicios ha captado cada vez más inversión, pasando de 8.5% en 1980, a 53.2% a fines de 1993. Así, entre 1989 y 1993, la inversión en el sector servicios ha atraído cerca del 56% de la inversión extranjera directa de los E.U. mientras que la industria manufacturera, incluyendo maquiladoras, ha recibido cerca del 44% de la inversión extranjera estadounidense.(21)

3.1.1.3. Marco normativo de la relación bilateral México-Estados Unidos de América.

Los instrumentos jurídicos bilaterales en materia comercial, anteriores a la negociación del TLC con América del Norte eran los siguientes:

En 1942 México firmó un "Convenio de Reciprocidad Bilateral con E.U." otorgándole a nuestro país la concesión de ser tratado como la "Nación más favorecida" en el terreno comercial, lográndose así una cláusula que protegía a la industria mexicana de la competencia internacional. Dicho acuerdo expiró en 1948 y desde entonces las relaciones comerciales bilaterales quedaron sin un marco jurídico que las normara.

Sin embargo, ante la necesidad de regular este ámbito, en 1979 se creó la Comisión Conjunta de Comercio México-E.U., la cual preparaba el terreno para profundizar la relación comercial bilateral. En 1985 se firmó el "Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios", mediante el cual, antes de aplicar un impuesto compensatorio, los E.U., se comprometían a comprobar el daño que pudiesen ocasionar a las exportaciones mexicanas.

El 6 de noviembre de 1987, los dos gobiernos firmaron el "Acuerdo Marco México-E.U.", cuyo nombre completo es "Entendimiento Bilateral Relativo a un Marco de Principios y Procedimientos de Consultas sobre Relaciones de Comercio e Inversión". Este acuerdo fue refrendado en 1989.

Entre 1985 y 1990 se firmaron una serie de acuerdos bilaterales entre los que destacan el "Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios e

(21) General Accounting Office of the U.S.A., North American Free Trade Agreement, US-Mexican Trade and Investment Data, U.S.A., December 1992, p.3-9.

Impuestos Compensatorios", (23 de abril de 1985), los "Convenios de productos Textiles" (1988), y de "Productos Siderúrgicos" (1989), el "Entendimiento para facilitar el Comercio y la Inversión", (3 de octubre de 1989), el "Entendimiento que crea el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio" (3 de octubre de 1989) y el "Acuerdo Bilateral para el Comercio del Algodón, Lanas y Fibras Artificiales" (6 de febrero de 1990).

Los acuerdos antes mencionados, si bien han resuelto varios problemas de acceso al mercado, aún no han sido capaces de dar una solución integral a todos los obstáculos que enfrentan nuestros productos para ingresar al mercado estadounidense: altos aranceles, barreras no arancelarias, vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas proteccionistas, y el abuso en la aplicación de la legislación contra prácticas desleales, entre otras. Este es precisamente uno de los objetivos que se persigue con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, es decir, se pretende institucionalizar y reglamentar en forma integral una relación comercial existente.(22)

3.1.2. Relaciones comerciales Mexico-Canadá

Actualmente podríamos clasificar las relaciones comerciales entre México y Canadá como escasas, pero por suerte la evolución del comercio y la inversión entre ambos países ha ido aumentando con el paso del tiempo. Los esfuerzos por lograr un Acuerdo Trilateral de Libre Comercio dan prueba del interés de ambos países, por incrementar sus relaciones en este sector.

El intercambio comercial entre ambas naciones ha sido tradicionalmente poco significativo. Para México, Canadá representa su sexto socio comercial, mientras que para Canadá, México ocupa el décimoprimer lugar entre sus socios comerciales.

Para tener una idea del nivel en que se encuentran actualmente las relaciones comerciales bilaterales, diremos que para 1990 las exportaciones de México hacia Canadá representaron solamente el 1.2% del total de las importaciones canadienses; mientras que las exportaciones de Canadá hacia México representaron únicamente el 2% del total de las importaciones mexicanas.

(22) Rubio, Luis, El Tratado de Libre Comercio México- E.U., CIDE, México, 1991, p. 78-80.

Durante los primeros años de la década de los ochenta, la balanza comercial era favorable para México, gracias a las exportaciones de petróleo a Canadá, sin embargo, desde 1986 ésta se tornó deficitaria para nuestro país, debido al decremento de las exportaciones petroleras. Esta tendencia se mantuvo hasta finales de esta década, y fue hasta 1991 cuando se registró nuevamente un superávit de 39,194,000 dólares. en la balanza comercial de México.

Cabe mencionar que las exportaciones mexicanas no petroleras a Canadá se han incrementado año con año, lo que supone que la balanza comercial se mantendrá en esa misma línea, si consideramos que las exportaciones petroleras han caído a un nivel tan bajo, que prácticamente ya no pueden ayudar a recuperar la balanza comercial de nuestro país.(23)

En 1991 México ya ocupaba el sexto lugar como proveedor de Canadá y representaba también su sexto mercado. Sin embargo, dentro de los países en desarrollo del hemisferio occidental, México es el país con el que Canadá tiene la relación comercial más importante. (24)

Según datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industria (SECOFI), durante el primer trimestre de 1994, el comercio entre México y Canadá creció en 31.2%. Las exportaciones canadienses a México aumentaron de 182 millones de dólares en 1993, a 216 millones 400 mil en 1994, lo cual significó una ganancia para Canadá de 18.8%. En comparación, las exportaciones canadienses a México entre 1992 y 1993 solo aumentaron en 4.8%

Por otro lado las exportaciones mexicanas hacia Canadá entre 1993 y 1994 aumentaron de 772 millones a mil 35 millones de dólares, lo cual significó un incremento de 31.2%.

El crecimiento más importante en las exportaciones de México hacia Canadá se produjo en la industria de vehículos y partes para automóvil, hierro y acero. En estas ramas el comercio entre México y Canadá casi se duplico, ya que durante el 1er. trimestre de 1993 el comercio de vehículos y partes para automóvil fué de 279 millones 600 mil, elevándose a 423 millones 800 mil dólares en 1994. Le siguió la industria del hierro y el acero, terminando el trimestre de 1993 en 4 millones 900 mil y en 1994 llegó a 8 millones 200 mil dólares. También hubo un incremento significativo en las exportaciones canadienses a México de muebles, semillas y cereales. (25)

(23) SECOFI, El tratado trilateral de libre comercio: una visión global, SECOFI, México, Marzo 1992.

(24) Pérez Martínez, Andrés, Las relaciones bilaterales México-Canadá enfocadas al comercio, COLMEX, México, 1992, p. 60.

(25) Excélsior, 28 de Julio de 1994, p. 1 y 42 A.

3.1.2.1 Composición del comercio bilateral.

En los años sesenta el petróleo ocupaba un lugar determinante en las exportaciones totales de México a Canadá, sin embargo, la importancia de este producto ha disminuido en el total del comercio bilateral, debido básicamente a la baja de los precios internacionales del crudo, y a las inversiones canadienses en los años ochentas en su misma industria petrolera, lo que ha propiciado una considerable disminución en las importaciones de este bien no renovable. Después de haber representado en 1975 el 75% de las exportaciones mexicanas al mercado canadiense, para 1988 el petróleo significó solo el 11%, en tanto que las exportaciones no petroleras se incrementaron en un 30%.

Un hecho significativo en las exportaciones de México a Canadá es que se concentran en un número relativamente reducido de productos. En 1991 casi el 90% correspondió a tres de los 99 capítulos de la tarifa arancelaria (equipo de transporte, maquinaria y partes mecánicas). Tal concentración tiende a aumentar, pues en 1989 esos mismos capítulos representaron 72% de las exportaciones totales. Por producto, el fenómeno es similar, ya que más del 75% de los envíos de México a Canadá se situaron en 35 rubros, entre los que destacan, por su crecimiento en el período 1989-1991: automóviles, accesorios de carrocería, partes de motor, petróleo y gas, equipo para procesamiento informático, textiles, productos agrícolas, alimentos y bebidas, productos y minerales no metálicos y productos químicos. (26)

Canadá desea incrementar sus exportaciones a México en maquinaria de irrigación, telecomunicaciones, aviones ligeros, productos agrícolas, tecnología en medio ambiente, y establecer empresas de servicios públicos y en la industria textil y desea comprarle a México productos agrícolas, transporte público, equipos petroleros equipo minero, maquinaria y tecnología industrial, servicios y equipo para la infraestructura (aeropuertos, vías de ferrocarril, caminos y vialidad).

Dentro de los productos mexicanos con potencialidad para incrementar su exportación a Canadá teniendo en cuenta la demanda canadiense y la oferta nacional, se tienen los siguientes: textiles, calzado, frutas y legumbres frescas y congeladas, mármol, flores cortadas frescas, equipo de transporte, maquinaria y partes mecánicas, petróleo crudo y minerales, enseres

(26) Castro Martínez, Pedro, "Comercio e inversiones México-Canadá: un asunto trilateral", Comercio Exterior, México, Mayo 1993, p. 503.

domésticos y muebles, alimentos y bebidas y servicios turísticos, entre otros. (27).

En materia de comercio, si bien es cierto que la ventaja mexicana se expresa en el superávit logrado en los últimos años, también lo es el hecho de que si no se amplían los volúmenes y la gama de las exportaciones hacia Canadá, esta situación se puede revertir en el corto plazo, ya que los bienes y servicios canadienses gozan de una activa promoción y pueden aprovechar las oportunidades que brinda el proceso de modernización y reestructuración industrial de México. No debemos olvidar que las puntas de lanza del comercio canadiense son los bienes y servicios muy elaborados y complejos.

En materia de inversiones extranjeras, Canadá indudablemente tiene ventaja sobre México, ya que cuenta no solo con inversiones en E.U. sino en todo el mundo, sin embargo, todo parece indicar que por ahora su mayor interés está en el comercio con México y no en la inversión. La modestia de sus inversiones en nuestro país obedece a causas muy específicas, que serán favorecidas por la entrada en vigor del TLC.

Sería importante promover las coinversiones mexicano-canadienses en empresas que aprovechen las ventajas comparativas de los dos países, las cuales seguramente arrancarán cuando el TLC comience a dar sus frutos. Además, las coinversiones tienen la capacidad de promover el comercio intra-zonal y elevar la competitividad de los productos en el exterior. En tal sentido, es de prever que Canadá incremente sus operaciones en una serie de industrias no maquiladoras, en nuestro país.

En términos generales se prevé que las relaciones económicas y comerciales entre México y Canadá iniciarán a partir de este momento, una etapa de pleno despegue, favorecida por la apertura comercial de nuestro país y la entrada en vigor del TLC.

3.1.2.2. Marco normativo de la relación bilateral México-Canadá.

Hasta marzo de 1989, las relaciones de comercio e inversión con Canadá se regulaban por el "Convenio Comercial" de 1946, el "Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética" de 1980 y el "Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio", de 1984.

(27) Pérez Martínez, Andrés, Ob. Cit., p. 23.

Con el fin de fomentar aún más la relación comercial bilateral, en marzo de 1990 se firmó el "Memorándum de Entendimiento sobre un Marco de Consultas sobre el Comercio y la Inversión", que tiene como principal objetivo el de promover la cooperación y las consultas sobre comercio e inversión entre ambas naciones. (28)

Hasta la fecha se han firmado con Canadá cerca de 50 Acuerdos, de los cuales cerca de 30 se firmaron durante la administración del Presidente Salinas.

3.1.2.3. Inversión extranjera México-Canadá.

En cuanto a la inversión extranjera mexicano-canadiense, en 1993 Canadá canalizó hacia México 321 millones de dólares, que correspondió al 1.9% de las inversiones extranjeras en México, ocupando el noveno lugar como inversionista extranjero en nuestro país. Dicha inversión se concentró principalmente en la industria manufacturera, servicios y comercio; mientras que México para el mismo año, tan solo había invertido 6 millones de dólares en Canadá. (En contraposición, 63.9% de la inversión extranjera canadiense se ubica en los E.U.)(29)

Esta asimetría responde lógicamente, a la diferencia de posición económica de los dos países, en la que Canadá cuenta con excedentes de capital, mientras que México, requiere de financiamiento externo.

Sin embargo, recientemente han aumentado los proyectos de inversión con Canadá en el área de servicios, más que en el de la producción, destacándose entre ellas las comunicaciones.

3.1.3. Relaciones comerciales E.U.-Canada.

El comercio entre Canadá y E.U. es el mayor del mundo, asciende a 200 mil millones de dólares al año. Sin embargo, en términos de la importancia relativa para las economías, dicho comercio representa al 19% del PIB canadiense y únicamente 1% del PIB estadounidense.

(28) SECOFI, El TLC una visión global, SECOFI, México, Marzo 1993.

(29) "México is waiting for a free trade", Canadian Business, Canada, Agosto 1991, p. 17.

Canadá es uno de los socios comerciales más importantes de los E.U. En 1991, por ejemplo, el comercio total estadounidense (exportaciones más importaciones) con Canadá fue de 176.3 billones de dólares, es decir, el 19% del comercio total de los E.U. Ese mismo año Canadá constituyó el mercado más importante de las exportaciones estadounidenses y el abastecedor más importante de las importaciones de ese país. (En 1990 por ejemplo, los E.U. absorbieron el 72% de las exportaciones de Canadá y el 62% de sus importaciones).

Según estadísticas del gobierno de los E.U., en 1992 Canadá ocupó el cuarto lugar como socio comercial de los EU después de Japón, China y Taiwán, con un déficit para los E.U., ya que este país exportó a Canadá 90,594.3 millones de dólares, e importó de éste 98,630.0 millones de dólares .

Los rubros más importantes del comercio bilateral E.U.-Canadá en 1990 fueron los vehículos automotores y partes (importaciones y exportaciones) maquinaria eléctrica y para procesamiento de datos (exportaciones) y recursos naturales (importaciones).

A fines de 1988 la inversión extranjera directa de los E.U. en Canadá fue de 50.6 millones de dólares, comparada con la inversión extranjera directa canadiense en los E.U., la cual fue solamente de 27.4 billones de dólares. (30)

3.2 Antecedentes internacionales de la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

A continuación se presenta una breve semblanza de los proyectos, bloques y acuerdos, que han constituido el antecedente de la negociación del TLC; entre ellos la llamada "Iniciativa de las Américas", la formación de la Unión Europea, el ingreso de México al GATT y el Acuerdo E.U.-Canadá. Asimismo se analiza brevemente la situación económica interna de México al momento de la negociación del Tratado.

(30) Villareal, Angeles, Ob. Cit., p. 10.

3.2.1. La Iniciativa de las Americas.

Antes de analizar el proceso de negociación del TLC, es necesario estudiar algunos antecedentes de este ambicioso proyecto, entre los cuales se encuentra la llamada "Iniciativa para las Américas", en inglés "Enterprise for the America Initiative", que no es otra cosa, sino un proyecto que dió a conocer el Presidente George Bush, poco después de que el y su homólogo mexicano, anunciaran su intención de negociar un Tratado de Libre Comercio. El objetivo básico de este proyecto consistía en crear una zona hemisférica para promover el libre comercio, que se extendería desde Alaska hasta Chile. Para ello E.U. anunció que estaba dispuesto a establecer Acuerdos de Libre Comercio con los países de América Latina y el Caribe.

Dicho proyecto contenía una serie de propuestas, las cuales perseguían cuatro objetivos principales:

- Promover el comercio exterior en todo el continente americano.
- Establecer reglas para facilitar la inversión extranjera.
- Crear mecanismos que permitieran la reducción de la deuda de los países latinoamericanos, y
- Buscar mecanismos de financiamiento para la protección del ambiente.

Esta idea representó el primer planteamiento integral sobre las relaciones hemisféricas realizado por los E.U. desde la "Alianza para el Progreso", en los años sesenta. Pero a diferencia de esta última, el nuevo programa ponía énfasis en el fomento al comercio y a la inversión directa, en lugar del otorgamiento de asistencia oficial lo cual, en parte tiene su explicación en las fuertes restricciones presupuestales que existen en los E.U., pero sobre todo por la globalización de la economía internacional en la última década.

En lo que se refiere a la inversión extranjera, con esta iniciativa E.U. se propone trabajar con el BID y posiblemente con el Banco Mundial, a fin de crear un nuevo programa de préstamos dirigido a los países que adopten medidas importantes para eliminar las barreras a la inversión extranjera. También se propone crear un nuevo fondo de inversiones para América Latina, administrado por el BID, que concedería hasta 300 millones de dólares anuales, en donaciones como respuesta a la introducción de reformas para la inversión y la privatización. Para crear un clima favorable a la nueva inversión se reconoce que es necesario redoblar los esfuerzos dirigidos a aliviar la carga de la deuda externa. Para ello se proponen

mecanismos para que América Latina y el Caribe reduzcan su deuda pública con E.U.

Sin menospreciar la importancia de las iniciativas en los campos de la inversión y la deuda, la propuesta de mayor alcance es la relativa al comercio internacional.

El primer paso de la propuesta relativa al comercio internacional fue la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio con México, tras el encuentro de los presidentes de ambos países el 11 de junio de 1990.

Esta iniciativa establecía además que con los países que no estén listos para entrar en Acuerdos integrales de Libre Comercio, E.U. estaría dispuesto a negociar acuerdos "marco" de carácter bilateral. Ya se negociaron acuerdos semejantes con México en 1987 y con Bolivia, Colombia y Ecuador en 1990.

Varios países de la región, especialmente Chile y México han suprimido gran parte de las restricciones a sus importaciones. Otros como Venezuela, Brasil y Colombia, han iniciado ese proceso. La eliminación de las restricciones al comercio entre E.U. y América Latina, ya sea con acuerdos bilaterales, subregionales o regionales, tendrfa que hacerse en forma compatible con las políticas nacionales de liberalización económica.

Además de contemplar el libre comercio de bienes en esta iniciativa, habrá que hacer un estudio en lo relativo a los servicios, cuya liberalización constituye una parte integral de este proyecto.

Aunque algunos analistas consideran que la creación de una zona de libre comercio hemisférica sería difícil de concretar por varias décadas, la propuesta resulta importante, ya que establece incentivos para que países sudamericanos como Chile, Colombia y Venezuela continúen con sus esfuerzos de reestructuración económica y liberalización comercial, y esto a su vez les permita integrar sus economías al sistema global de intercambio comercial. De hecho, esta propuesta vino a constituirse más en una iniciativa de política exterior que en una política comercial. Es decir, el gobierno de los E.U. envió un mensaje a todos los países del área incitándolos a buscar reformas parecidas a las que había efectuado México para mejorar y profundizar reformas económicas, ofreciendo como incentivo la posibilidad de liberalizar sus relaciones con E.U.

Es necesario aclarar, sin embargo, que la Iniciativa para las Américas difícilmente habría sido promovida por el gobierno estadounidense, si América Latina no hubiese experimentado dos cambios fundamentales. El primero consistió en la exitosa reestructuración de las economías de algunos

paises, que habian emprendido programas de saneamiento de sus finanzas públicas, lucha contra la inflación, privatización de empresas estatales y apertura de su comercio. Un segundo factor fue que la liberalización de las economías estaba coincidiendo con una transición política importante en la cual los regimenes militares eran sustituidos por gobiernos civiles elegidos democráticamente.

Por encima de todo estaba el creciente éxito de la reforma económica mexicana. Desde el punto de vista norteamericano, el cambio de México resultaba importante para el futuro del hemisferio, ya que era necesario provocar cambios semejantes en otros países de América Latina. La iniciativa de las Américas se convirtió así en un símbolo del éxito que había alcanzado México, mediante la recuperación económica. Y marcaría la pauta para que E.U. iniciara toda una política de liberalismo económico. (31)

La iniciativa representa una oportunidad potencialmente importante para aumentar las corrientes de comercio e inversión en América Latina y el Caribe, sobre todo porque brinda la posibilidad de asegurar un acceso estable de los productos latinoamericanos al mercado de E.U.. Que este potencial se concrete dependerá al menos en parte, de cómo reaccionen los países de la región ante la propuesta del presidente Bush y de la forma en que se lleven a cabo las negociaciones subsecuentes.

Finalmente, es importante señalar que para E.U. la negociación del Tratado del Libre Comercio con México y Canadá constituye el primer paso en el proceso de liberación en escala hemisférica. Los principios, criterios y pautas que de ahí surjan serán la base para negociar acuerdos de libre comercio con otros países de la región.

3.2.2 La formación de bloques comerciales a nivel mundial.

Además del ejemplo de la Unión Europea, que se analizará más adelante, actualmente se están conformando una serie de bloques económicos en todo el mundo. Entre estos se encuentran: la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), integrada por Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia y Suiza; el mercado del Cono Sur o MERCOSUR, integrado por Paraguay, Uruguay, Argentina y Brasil; la Asociación de las Naciones de Asia del Sud-Este (ANSEAN), que agrupa a Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia; el Grupo Económico de Asia del Este, que constituye el proyecto más innovador, y que agrupa a los países

(31) Rubio, Luis, Ob. Cit., p. 78-80.

pertenecientes a esta región: Malasia, Birmania, Cambodia, China, Laos, y Vietnam; y ahora el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) integrado por México, E.U., y Canadá. (32)

La formación de estos bloques en diversas partes del mundo, a través de la firma de acuerdos comerciales, (mediante los cuales un grupo de países decide suprimir o reducir los obstáculos -sean arancelarios o no arancelarios- a sus importaciones), están plenamente justificados en las disposiciones del GATT, que en su artículo XXIV reconoce la utilidad de una mayor integración de las economías nacionales, mediante la liberalización del comercio, y por lo tanto, autoriza la formación de tales agrupaciones, siempre y cuando cumplan ciertas condiciones de manera estricta, cuya finalidad es garantizar la facilidad del comercio entre los países interesados, sin poner obstáculos con el resto del mundo.(33)

Evidentemente México no se puede aislar de los cambios que se están generando a nivel mundial, y por lo tanto, debe participar activamente en ellos. Tal es la filosofía bajo la cual se iniciaron las negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

Así, el TLC entre México, E.U. y Canadá constituye una respuesta adicional a tres realidades, en las cuales México se encuentra inmerso: a) las nuevas transformaciones mundiales, b) la conformación de bloques comerciales, y c) la competencia de los países en vías de desarrollo por captar inversión extranjera.

3.2.3. El modelo de la Unión Europea (UE).

Es indudable que hasta nuestros días el ejemplo más acabado de integración económica, y tal vez muy pronto política, lo constituye la Unión Europea.

Al término de la Segunda Guerra Mundial (1945) se inició la cruenta guerra fría, panorama ante el cual los europeos comenzaron a actuar. En la primavera de 1950, los titulares de relaciones exteriores de E.U. y Gran Bretaña solicitaron a su colega francés, Robert Schuman una propuesta para integrar a Alemania Federal al concierto de las naciones occidentales. Schuman recurrió a Jean Monet, un hombre que poseía una amplia experiencia en misiones de alto nivel.

(32) Revista Mastricht, Bruselas, Abril, 1992, p. 7-12

(33) Patiño Manfer, Ruperto ¿Qué es el GATT?, (Documento), México, 1992

Con tal fin, el 18 de abril de 1951, 6 países (Bélgica, Francia, República Federal de Alemania, Luxemburgo, Italia y Holanda) firmaron el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Como su nombre lo indica, este organismo se abocó a un sector específico, y su objetivo, en un principio, fue el de garantizar el aprovisionamiento de carbón y acero a los mercados de sus países miembros, así como promover el comercio intraregional, reglamentando los precios, mejorando el nivel de vida de los trabajadores de esas industrias y promoviendo la inversión de la industria del carbón y del acero de los países miembros.

La idea de la unificación europea recibió un nuevo impulso más fuerte cuatro años más tarde, con la iniciativa de los ministros del exterior de los seis países reunidos en Mesina. El ministro del exterior belga, Paul Henri Spaak, encabezó un comité encargado de estudiar la posibilidad de implementar un ambicioso proyecto de integración económica. El reporte realizado en 1956 fue conocido bajo el nombre de Reporte Spaak, y sentó las bases para las negociaciones que dieron origen a la constitución de la Comunidad Europea de Energía Atómica (CEE) y la Comunidad Europea (CE).

Dichas negociaciones culminaron con la firma de los tratados de Roma por parte de los seis países originarios, el 25 de marzo de 1957, con lo cual quedó formalmente integrada la Comunidad Europea hoy Unión Europea.

La CEE, al igual que la ~~CECA~~ tendrían un alcance sectorial, y su finalidad era promover el desarrollo de la industria nuclear y asegurar a sus miembros el aprovisionamiento de combustibles derivados de esta fuente.

Por su parte, desde su fundación, la Comunidad Económica Europea fue la única de las organizaciones antes mencionadas que se proponía el ambicioso objetivo de integrar al continente en diferentes ámbitos, tales como el económico y el político.

Respecto a su evolución, es importante señalar que desde su creación, la Comunidad ha experimentado un incremento en el número de sus miembros, pasando de seis en 1957, (Francia, Alemania Occidental, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y Bélgica) a nueve en 1973 (Gran Bretaña, Irlanda, Dinamarca), once en 1981 (Grecia y Portugal) doce en 1986 (España) y 15 a partir del 1ro. de enero de 1995 (Suecia, Finlandia y Austria). Existe interés también por parte de varios países ex-socialistas, por pertenecer a la Unión.

Es importante señalar que el tratado de Roma establecía varias disposiciones en materia comercial, sin embargo, no fue sino hasta 1985, con la elaboración por parte de la Comisión de las Comunidades de un "Libro

Blanco", intitulado "Complementando el Mercado Interno" y con la aprobación de los Estados Miembros del "Acta Unica Europea" en 1987, que se rejuvenecieron los esfuerzos para eliminar todas las barreras aún existentes para crear un verdadero mercado único. Para ello se incorporó al Tratado el objetivo de establecer, al 31 de diciembre de 1992, "un espacio sin fronteras interiores" en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicio y capitales estaría garantizada.

El Libro Blanco contenía cerca de 300 propuestas específicas para la remoción de todas las barreras físicas, técnicas y fiscales al comercio intracomunitario. Los temas cubiertos por dichas propuestas eran: establecimiento de normas técnicas para toda la Unión; adopción de leyes uniformes que regularan el movimiento de productos agrícolas; oportunidad para competir en licitaciones públicas por parte de los países miembros; desregulación de actividades económicas, desde los servicios financieros hasta los transportes; libre movilidad de capitales a través de la Unión y legislación comunitaria sobre corporaciones.

Este documento indicaba que la creación de un Mercado Unico afectaría necesariamente a diferentes políticas en otras áreas como: empleo, transporte, medio ambiente, cuestiones sociales, políticas de competencia y relaciones exteriores con otros países y grupos de países.

Los objetivos del Libro Blanco fueron endosados con la firma del Acta Europea Unica en febrero de 1986. Dicha Acta (que entró en vigor el 1ro. de julio de 1987) complementaba los Tratados que crearon las tres Comunidades.

El Acta también introduce un "procedimiento de cooperación" en el proceso legislativo, otorgando al Parlamento Europeo mayores responsabilidades en la materia de las que anteriormente tenía.

Es importante señalar que para llevar a cabo las medidas estipuladas en el Libro Blanco, las Instituciones de la Unión, especialmente la Comisión y el Consejo, han tenido que entablar sendas negociaciones a nivel comunitario.

En cuanto al avance en la aplicación de dichas medidas, en 1990 el Consejo había aprobado ya 152 de las 270 propuestas iniciales, mientras que para 1992 ya se había adoptado más del 90% de dichas propuestas.

En lo que se refiere a la aplicación de las medidas aprobadas por el Consejo por parte de los miembros de la Unión, es importante señalar que la mayoría de ellas son reglamentos-marco, cuyo contenido deberá ser elaborado por los parlamentos nacionales, excepto las políticas agrícolas, de transportes y

comercial, cuyas disposiciones se aplican automáticamente en los países comunitarios desde el momento de la firma del tratado UE.

El Tratado de Maastricht es la concretización de la última etapa de la Unión Europea, con él se pretende lograr la unión monetaria y política de Europa. Dicho Tratado, firmado en diciembre de 1991 por los Jefes de Estado de los doce países integrantes de la Unión, en presencia del Presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors, consideró dos textos que se resumirían en un solo tratado: uno dirigido a lograr la Unión Económica y Monetaria (UEM), que implicaría la creación de una Moneda Única (ECU); y otro que arrojaría las bases para una Unión Política y Social, que conduciría a la adopción de una Política Exterior y de Seguridad Social Común.

Muchos asuntos son objeto de discusión entre los Estados miembros. Por ejemplo, en lo que se refiere al equilibrio financiero, España, Portugal, Grecia e Irlanda, exigen garantías para lograr su recuperación económica, mientras que Alemania se queja de ser el primer contribuidor del presupuesto de la Comunidad. En el aspecto social, Gran Bretaña no acepta incorporarse a la política social común, debido a su fuerte tradición no intervencionista.

Por lo que toca al proyecto de Unión Política, el Tratado de Maastricht establece una ciudadanía común (Art. 8), dando el derecho de voto y de elegibilidad en las elecciones municipales y europeas, a los ciudadanos europeos en el país de residencia, es decir, que un ciudadano italiano que resida en Francia, por ejemplo, podrá votar y ser votado en las elecciones municipales y europeas.

La creación de una Moneda Única (ECU) es el asunto más importante del Tratado. En Maastricht, los Estados propusieron que la Unión Económica y Monetaria se realizara en tres etapas: la primera de ellas comenzó el 1o. de julio de 1990, y debía permitir en tres años y medio un primer acercamiento de las evoluciones económicas en los Estados miembros. La segunda etapa comenzó el 1o. de enero de 1994, y durante la misma cada Estado miembro cubriría una serie de condiciones relativas a la libre circulación de capitales, al saneamiento de sus finanzas y a la total independencia de la Banca Central en relación al poder público. Los doce países están igualmente de acuerdo en crear, desde el inicio de la segunda fase, un Instituto Monetario Europeo (IME). La tercera etapa comenzará el 1o. de enero de 1997, y a más tardar el 1o. de enero de 1999. Para entonces existirá ya una Banca Central Europea que llevará a cabo una Política Monetaria Única, a fin de crear una moneda única el ECU (Europea Currency Unit), equivalente a 1.210420 dólares (febrero 1995).

La Gran Bretaña es el único país que no ha dado su consentimiento sobre el pasaje a la etapa final, todos los demás están de acuerdo en crear una moneda única a más tardar el 1o. de enero de 1997.

El tratado de Maastricht, que fue lanzado para su votación mediante referéndum, en septiembre de 1992, por los doce países que integraban la Unión, encontró sus principales opositores en Dinamarca y Gran Bretaña, quienes finalmente lo aprobaron.

En lo que se refiere a la política comercial, si bien es cierto que la Unión Europea es la principal potencia comercial a nivel mundial tanto en bienes como en servicios, también lo es, el hecho de que el comercio intracomunitario representa alrededor del 60% del comercio total de este bloque económico. El resto de su comercio lo realiza la Unión con los países de la Asociación Europea de Libre Cambio (AELC). Su principal proveedor y cliente individual son los E.U. (que en 1992 representó el 16.6% de las exportaciones comunitarias y el 17.7% de las importaciones de ese bloque). Japón se encuentra en tercer lugar después de Austria y Suiza.

Los países de Europa Central y Oriental, Arabia Saudita y Canadá, así como los países de la Cuenca del Mediterráneo también tienen un peso importante en el comercio total de este bloque comercial.

En 1993 México constituyó el principal cliente latinoamericano de la UE (1.3% de las exportaciones) seguido por Brasil (0.8%), Argentina (0.6%). El principal exportador de América Latina a la UE es Brasil (1.9%), y Venezuela (0.4%) seguido por Argentina (0.7%) y México (0.6%).

España es el país de la Unión Europea a donde se dirige el mayor porcentaje de las exportaciones mexicanas a la UE (34.2% en 1993), seguida por Francia (16.3%) y Alemania (15.8%). La mayor parte de las importaciones que México realiza de la UE provienen de Alemania (38.9% en 1993), luego de España (15.8%), Francia (14.8%) e Italia (11.2%).

Las exportaciones de México a la UE continúan dominadas por materias primas. Cuatro productos representaron más de la mitad de las exportaciones mexicanas: los aceites crudos de petróleo (41.5%), cobre sin refinar (6.1%), gas-oil (2.2%), miel natural (1%). Entre los productos manufacturados destacan los motores (10.3%), los tubos de entubado (1.4%), los demás calzados (1.2%) y los ejes portadores y sus partes (1.1%).

Las importaciones procedentes de la UE se integran principalmente por partes de componentes para el ensamble de automóviles (7.6% del total importado), leche en polvo o en pastillas (2.2%), partes y componentes para

el ensamble de camiones, autobuses y tractocamiones (1.9%) y aviones y demás vehículos aéreos (1.8%).

En conclusión tenemos que México exporta a los países de la UE fundamentalmente materias primas y artículos de consumo e importa de ellos bienes de capital e insumos intermedios.

En materia de inversiones extranjeras, en 1993 la Unión Europea fue la segunda región fuente de recursos hacia México, contribuyendo con el 12.4% después de E.U., quien participó con el 71.5%. Destacan el Reino Unido, con el 3.9%, Alemania, con el 2.3%, Países Bajos, con el 1.8%, Francia, con el 1.6% y España con el 1.3%. El restante 1.5% se divide entre los demás países de la Unión.

Al igual que en muchas otras áreas, la Unión Europea se destaca por haber desarrollado una política de armonización de los principios que regulan el comercio de servicios entre sus Estados miembros, a fin de eliminar los obstáculos para su libre prestación. Asimismo, este ente supranacional destaca por el papel que representan los servicios en sus índices de empleo y en ados misu PIB, así como por las transacciones de servicios realizadas entre los Estados miembros

México esta cada vez más interesado por diversificar su comercio exterior no sólo con América del Norte y la Unión Europea, sino también con otros bloques económicos y comerciales que se están formando en otras áreas del mundo, como la Cuenca del Pacífico, la Asociación Europea de Libre Cambio (AELC) el Mercado del Cono Sur (MERCOSUR), la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEAN) y el Grupo Económico de Asia del Este.

Tal situación representa a la vez, una oportunidad y un reto para el desarrollo económico de nuestro país, ya que con el TLC nuestro país tendrá que desarrollar y hacer más competitivos varios sectores que aún se encuentran poco explotados y sin explotar como el sector agrícola, pesquero, minero, energético y de servicios entre otros, lo cual le permitirá ser más competitivo en los mercados internacionales (34)

3.2.4 El Acuerdo comercial EU-Canada.

Otro antecedente importante del TLC con América del Norte es el Acuerdo Comercial EU-Canadá, el cual entró en vigor el 1o. de enero de 1989. Dicho Acuerdo fue el resultado de una serie de intentos de negociación que ya se

(34) Oficina de las Comunidades Europeas, Documentos diversos sobre la Comunidad Europea, 1993.

venían dando desde 1966, cuando se estableció un trato recíproco entre ambos países.

La sensibilidad canadiense sobre la posible dominación política, económica y cultural de los E.U. dió como resultado el fracaso de dichas negociaciones; sin embargo, la comunidad empresarial de Canadá apoyó las negociaciones de libre comercio, las cuales se iniciaron en 1985.

La principal meta de Canadá al negociar este tratado era lograr un acceso seguro al mercado estadounidense. El comercio bilateral es mucho más importante para la economía canadiense que para la economía de los E.U., para el cual las exportaciones de mercancías hacia Canadá representan sólo el 1.5% de su PNB, mientras que las exportaciones de mercancías canadienses hacia los E.U. representan el 17% de este indicador.

Es importante señalar que en el momento que entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los EU. cerca del 75% de las operaciones comerciales entre ambas economías se realizaba ya sin controles, o con barreras de entrada prácticamente muy bajas.

Los objetivos de E.U. al momento de negociar el Acuerdo eran los siguientes:

- Eliminar los altos aranceles canadienses en una gran variedad de productos.
- Remover las barreras no arancelarias al comercio tanto a nivel federal como provincial.
- Eliminar o reducir las barreras bilaterales a la exportación de servicios estadounidenses.
- Liberalizar las políticas canadienses relativas a inversiones directas en E.U. y Canadá.

A partir de estos objetivos las negociaciones, que concluyeron con la firma del Tratado de Libre Comercio entre estos dos países, reflejaron los siguientes puntos de coincidencia.

- Se eliminarán totalmente los aranceles a la importación durante un período de diez años.
- No se aplicarán restricciones comerciales para crudo, producción de petróleo, gas natural, electricidad y uranio.

- Se otorgarán garantías de trato igual, derechos de establecimiento y de acceso a los mecanismos internos de distribución de servicios en 150 sectores específicos.
- El acuerdo eliminará restricciones a la inversión así como los requisitos mínimos y máximos de propiedad a empresas extranjeras.
- Se establecerá una Comisión de Comercio E.U.-Canadá encargada de vigilar la implementación del acuerdo y las controversias que pudieran surgir.
- Ambos países retienen el derecho a imponer impuestos compensatorios y medidas antidumping, bajo sus estatutos nacionales existentes, para protegerse de subsidios perjudiciales o de prácticas depredadoras.
- Las inversiones y regulaciones aplicables a acciones en el pasado, quedan vigentes pero sin efecto para nuevas inversiones o actos comerciales.
- El acuerdo no abarca una serie de productos agrícolas, culturales, algunos servicios de transporte, algunas inversiones en energía y otra serie de temas, incluyendo el acuerdo existente en madera cerrada.

En el Acuerdo de Libre Comercio firmado por ambos países solo el capital adquiere derecho de libre movimiento, no así los trabajadores, con la excepción de ciertos profesionales.

Habrán tres maneras de eliminar las tarifas a saber:

- De forma inmediata, el 1o. de enero de 1980 y comprende el 15% del comercio bilateral que estaba sujeto a aranceles. Aquí se incluye el ganado, pescado, alimentos para animales, pieles, computadoras, equipos deportivos, etc.
- De cinco plazos iguales hasta el 1o. de junio de 1989. En donde se incluyen aproximadamente 33% del comercio bilateral que se sujeta a aranceles. Dentro de estos productos se encuentran los productos químicos, muebles, pinturas, productos para papel, mvarios tipos de maquinaria y equipo, muebles, equipo de telecomunicaciones y algunos productos derivados del petróleo.

En diez plazos iguales hasta el 1o. de junio de 1988. Abarca aproximadamente el 50% del comercio sujeto a aranceles. En este rubro se encuentran los productos agrícolas, textiles, acero y productos de acero, equipo de transporte y varios productos terminados.

Este acuerdo establece también la liberalización de las medidas no arancelarias en áreas como reglas de origen, servicios, inversión, energía y agricultura; facilidades para los procedimientos de cruces fronterizos y un panel binacional para reglamentar sobre disputas antidumping.

También establece en su capítulo XVIII la creación de la Comisión de Comercio Canadá-E.U., la cual tendrá como función principal la de supervisar la implementación del acuerdo, resolver las disputas que surjan en su interpretación y aplicación, y vigilar su pronta elaboración.

El representante comercial estadounidense y el Ministro de Comercio Canadiense o sus representantes principales integran dicha Comisión, la cual se ha reunido hasta el momento en tres ocasiones hasta el momento: el 31 de marzo de 1989, el 30 de noviembre de 1989 y el 18 de mayo de 1990.

Canadá decidió no permitir la liberalización en el sector energético y los E.U., pusieron restricciones a los productos agrícolas, dada la existencia de ciertos subsidios a las exportaciones por parte de Canadá.

El Acuerdo no cubrió todos los rubros del comercio que preocupaban a los E.U., y dejó fuera evidentemente reglas que cubrían subsidios, industrias cultura y asistencia en carreteras.(35)

El tema de los subsidios fue el más controvertido en las negociaciones, ya que por razones históricas y filosóficas, Canadá subsidia varios sectores de su economía, en un rango de mayor consideración respecto a los E.U. Para este último los subsidios canadienses son considerados como prácticas desleales y han sido sometidas a investigaciones.

Es importante señalar que en 1987 cuando el acuerdo comercial entre E.U. y Canadá estaba a punto de firmarse, tres de las diez provincias canadienses se opusieron: Ontario, Manitoba y la Isla del Príncipe Eduardo y manifestaron su desacuerdo argumentando que el Primer Ministro Mulroney había hecho demasiadas concesiones a E.U.

(35) General Accounting of the U.S.A., North America Free Trade Agreement, US-Mexican Trade and Investment Data, U.S.A., '27 April 1992.

Por otro lado, varios sectores de la sociedad canadiense habían expresado sus temores sobre el hecho de que un acuerdo comercial con E.U. provocaría efectos negativos en Canadá, con la pérdida de empleos y un traslado de la industria local hacia E.U. Asimismo, varias organizaciones sindicales habían insistido en que un acuerdo comercial se tradujera en una fuerte presión para disminuir los salarios en varias ramas de actividad. (36)

Tanto Canadá como México constituyen los socios comerciales más importantes de los E.U. sin embargo, las exportaciones estadounidenses hacia Canadá son tres veces superiores a las que este país envía a México. Por ejemplo, en 1988 las exportaciones de E.U. a Canadá fueron de 74.3 miles de millones de dólares, comparadas con los 21 billones de dólares enviados a México. Para 1992, estas cifras habían variado, pasando a 90.6 y 40.6 respectivamente, lo cual si bien refleja un incremento considerable en el monto, también demuestra que los E.U. continúan exportando más hacia Canadá que hacia México.

Debido a que las exportaciones hacia los E.U. representan cerca del 70% del total de las exportaciones tanto de Canadá como de México, el acceso seguro al mercado de dicho país es muy importante para ambos países. Ciertamente, éstos están preocupados por el creciente proteccionismo y probablemente ambos están influenciados por el progreso de la Unión Europea como bloque comercial, y el peligro que éste representa. Asimismo, ambas economías ven en el tratado una forma de forzar a sus economías a ser más competitivas.

Por un lado, el elemento clave para la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre E.U. y Canadá fue tener un acceso seguro al mercado de ambas naciones, ya que Canadá destina 75% de sus exportaciones a E.U. Pero por el otro, Canadá estaba interesada en celebrar un acuerdo similar con México, principalmente porque el gobierno y algunos empresarios canadienses se encuentran interesados en incrementar su comercio con nuestro país, y también porque existía la preocupación por parte de Canadá en el sentido de que México y E.U. concluyeran negociaciones mutuas que pudieran afectar negativamente al comercio con Canadá.

Por otro lado, cabe preguntarse qué hubiera pasado si se hubiese firmado un Acuerdo de Libre Comercio entre México y Canadá. Lo que hubiera sucedido es que no habría grandes consecuencias de esta alianza, ya que el comercio entre ambos países no es significativo, y en cambio los costos de transportación serían muy elevados, además, es evidente que el principal mercado tanto de México como de Canadá son los E.U.

(36) Rubio, Luis, Ob. Cit., p. 44-46

Aunque aún no se sabe con certeza cuáles fueron los puntos positivos y negativos de este tratado, dado que apenas han transcurrido cinco años y las consecuencias se podrán apreciar más claramente a mediano y largo plazo, la experiencia ha demostrado que en este Acuerdo bilateral a Canadá le ha sido muy difícil otorgarle concesiones a los E.U. y a México seguramente le sucederá lo mismo en el acuerdo trilateral. Por otro lado, mientras que existe un consenso generalizado en E.U. de que el acuerdo fue provechoso, para los canadienses las opiniones se contraponen ya que hay quienes lo consideran así, y otros que piensan lo contrario. (37)

Actualmente, la economía canadiense está atravesando por una crisis recesiva, que según los especialistas en el tratado, se debe en parte, al Acuerdo de Libre Comercio que este país suscribió con los E.U. en 1988, pero también y sobre todo, a la estrecha relación comercial que mantienen ambos países, ya que aún cuando no existiera al TLC, Canadá ha vendido tanto a los E.U., y por un período tan largo, que cualquier desaceleración de la economía estadounidense afecta notablemente a la canadiense. (38)

Es de preverse que, con base en la experiencia canadiense, donde gracias al acuerdo han salido afectadas las medianas empresas y sobre todo el sector textil y alimentario, en México suceda algo similar.

La crítica al Acuerdo Comercial vigente entre Canadá y E.U. es que este solo consiguió una liberalización limitada al no eliminar barreras no arancelarias, continuando las políticas proteccionistas de E.U. sin asegurarse el acceso al mercado de ese país. En julio de 1989 las líneas de desempleo se incrementaron dramáticamente en Canadá, con recortes de horas de manera aleatoria en los empleos establecidos. Los sectores afectados fueron: la industria mueblera y productos eléctricos, entre otros.

Sobre la reacción de la sociedad canadiense ante la firma de un Tratado de Libre Comercio con los E.U., fue evidente que el gobierno proporcionó mucha información para promover apoyo al mismo. El sector empresarial también invirtió mucho dinero en publicidad e incluso hablando directamente con los trabajadores para considerar sus opiniones. (39)

México sigue atentamente la evolución del acuerdo comercial Canadá-E.U. y aunque en su mayoría los productos mexicanos no compiten con los

(37) Pérez Martínez, Andrés, Ob. Cit., p. 83.

(38) Smith Allan, "México y Canadá diversidad y similitud", El Nacional, México, 21 de Mayo de 1992, p. 23 y 24.

(39) Rodríguez Castañeda Rafael, "El Acuerdo de Comercio con el que México persigue y devora a Canadá", Proceso, No. 725, México, 24 de septiembre de 1990, p. 11.

canadienses (a excepción de las partes automotrices), sus exportaciones a los E.U. no deberían verse afectadas adversamente. Además, México está interesado en integrar su economía con la estadounidense y la canadiense, sector por sector y en industrias donde sea competitivo.

3.2.5 El ingreso de México al GATT.

Antes de ingresar al GATT México ya tenía relaciones de diversa índole con ese organismo.

En 1946 asistió a la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, a la que convocó el Consejo Económico Social de las Naciones Unidas, en la que se redactó la Carta de la Habana para crear una Organización Internacional de Comercio y junto con otros 52 países México suscribió el Acta Final de esta Conferencia.

La Carta de la Habana no entró en vigor debido a que el Congreso de Estados Unidos se negó a ratificarla por diversos motivos, pese a lo cual la Comisión Interna se mantuvo vigente y una parte de la Carta, relativa a la política comercial, prevaleció y dio lugar a una negociación multilateral arancelaria en 1947, que dio origen al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el cual fue firmado por 23 países, entre los que no se encontraba México. Sin embargo, México fue uno de los países que estuvieron presentes desde el origen del GATT, como observador permanente. (40)

El primer intento de México por ingresar formalmente a este Código fue en 1979, durante la Ronda de Negociaciones Tokio. Sin embargo, el 18 de marzo de 1980 el Presidente López Portillo anunció que México postergaría, su ingreso al mismo.

Desde la década de los treinta, México había dependido del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, con una economía altamente proteccionista, un engrosamiento de la burocracia responsable del control del comercio exterior, a través de permisos de importación, precios oficiales y un lento sistema de aprobación caso por caso.

La idea de ingresar al GATT creó un gran debate en nuestro país. Por un lado hubo quienes sustentaban que México perdería su autonomía si se adhería al GATT, otros planteaban que el ingreso al Acuerdo General no

(40) Querrol, Vicente, El GATT, Consultores Latinoamericanos de Negocios, México, 1989, p. 135.

mejoraría el empleo ni la distribución de la riqueza, y había también quienes opinaban que muchos perderían sus trabajos si México ingresaba al organismo.

Con la caída de los precios del petróleo a mediados de 1981, y el subsecuente colapso de la economía mexicana en 1982, cambiaron las circunstancias y así las políticas de mercado mexicanas, comenzaron a buscar soluciones a largo plazo, incluyendo las reformas comerciales. Finalmente, el 26 de noviembre de 1985, el Presidente Miguel de la Madrid anunció que México comenzaría las negociaciones para ingresar al GATT.

México ingresó formalmente al Acuerdo General en agosto de 1986, al firmar el Protocolo de Adhesión, y convertirse en la 92ava. parte contratante del Acuerdo. De esta forma pudo participar activamente en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, que iniciaron en Punta del Este, en septiembre del mismo año. (41)

Las autoridades mexicanas consideraron para ingresar al GATT una serie de antecedentes:

- El debilitamiento de las relaciones económicas internas.
- El déficit de la balanza comercial.
- Las condiciones negativas de la demanda y precio del petróleo.
- La limitación al acceso y la elevación del costo del financiamiento.
- La dependencia de las exportaciones petroleras.
- La necesidad de insertar a México en la economía mundial en términos eficientes y competitivos.

Como parte del Protocolo de Adhesión, México pudo ingresar al GATT como un país en desarrollo, por lo cual disfrutaría del trato preferencial y más favorable, acordado para los países en desarrollo, establecido en la parte IV del Acuerdo General.

Además el Protocolo hacía referencia a los recursos energéticos de México. Por ejemplo, señalaba que nuestro país continuaría ejerciendo su soberanía sobre los recursos naturales, de acuerdo a su Constitución Política.

(41) Querol, Vicente, Ob. Cit., p. 13

Asimismo establecía que se mantendrían ciertas restricciones de exportación relativas a la conservación de recursos naturales, especialmente en el sector energético, debido a las necesidades de desarrollo económico de México.

Para la Agricultura, el Protocolo reconocía el status prioritario que México otorga a este sector, y en este contexto, nuestro país continuaría instrumentando su problema de sustitución gradual de los permisos de importación, por protección arancelaria.

Sin embargo, existía aún el miedo de la planta industrial mexicana de operar con eficiencia en un sistema de libre comercio, debido a que México tenía una falta de experiencia empresarial, asimismo existía una escasez de personal especializado, y una infraestructura inadecuada a nivel nacional. A esto se sumaba la ineficiencia de los mecanismos operativos de la burocracia y una imagen deteriorada de México en algunos de los mercados del exterior.

Por su parte, nuestro país se comprometió a continuar reduciendo las fracciones sujetas a permiso de importación, eliminar los precios oficiales y consolidar un arancel máximo de un 50% para la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), a tener cuotas de importación excepcionales, dar trato especial a las empresas de comercio exterior y brindarles asesoría por parte de Bancomex y la SECOFI.

La adhesión de México al GATT reportó ganancias porque dio credibilidad a la apertura de la economía mexicana como un proceso permanente. Al poner en marcha el Pacto de Solidaridad Económica (dic. 1987) se eliminaron completamente los precios oficiales, el porcentaje de importaciones sujeto a permiso disminuyó a 21%. Asimismo, México acordó convertirse en signatario de cinco códigos de la Ronda Tokio: Licencias de Importación, Valoración de Derechos de Aduana, Antidumping, Normas y Subsidios.

Tres de los cinco códigos fueron suscritos el 26 de julio de 1987, el "Código de Normas" se firmó en enero de 1988 y el "Código de Subsidios" todavía no ha sido firmado. En febrero de 1988, México notificó al Secretario del GATT su aceptación al "Código de Valoración de Aduanas". México decidió postergar la firma del "Código de Subsidios", hasta conocer los resultados de la Ronda Uruguay.(42)

Después de revisar el proceso que tuvo que pasar México para ingresar al GATT, veamos un poco cuál es la estructura y funcionamiento de este organismo.

(42) INFCOMPEX, "Incorporación de México al GATT", Boletín Informativo de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, SECOFI, México, Vol. 2, No. 9, Septiembre-Octubre 1992.

El GATT es un tratado multilateral firmado actualmente por 123 países (diciembre 1994), que en conjunto representan cerca del 90% del comercio mundial. Su objetivo es liberalizar el comercio sobre una base estable, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico de todos los países. Funciona también como el principal foro internacional, en el que se negocia la reducción de los obstáculos al comercio y otras medidas que distorsionan la competencia. Es también un Código de Principios y Normas, y a la vez un foro donde los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y celebrar negociaciones, con objeto de ampliar las oportunidades de comercio en el mundo.

El Acuerdo General se firmó el 30 de octubre de 1947 y entró en vigor en enero de 1948. El número de miembros del GATT ha aumentado hasta la cifra actual de 123. Además 22 países, a pesar de no ser partes contratantes, aplican de hecho las normas del GATT en sus políticas comerciales.

En 1990 la Unión Soviética adquirió la condición de observador, con el fin de prepararse para una posible solicitud de adhesión en el futuro y para familiarizarse con el funcionamiento del sistema multilateral. Numerosas organizaciones intergubernamentales, también tienen condición de observador en el GATT. Otros países como Panamá, Taiwan, Rusia, Arabia Saudita, Ecuador y Argelia están negociando su adhesión al GATT, China también trata de incorporarse. (43)

Dentro del marco del GATT se han llevado a cabo hasta ahora ocho Rondas de Negociaciones, sobre diversos aspectos fundamentales del comercio internacional. En las primeras siete se alcanzaron importantes logros en materia de reducciones arancelarias, eliminación de barreras no arancelarias y definición precisa de los mecanismos, para la detección de prácticas comerciales desleales, así como cuestiones técnicas.

El incremento del proteccionismo, el uso cada vez mayor de las barreras no arancelarias, y la crisis económica global de los últimos años, colocó a los países desarrollados y en desarrollo ante la necesidad de poner al día el sistema de comercio mundial, haciendo uso de este foro internacional.

El debate en el seno de la Ronda Uruguay versó entonces sobre la posible inclusión de nuevas áreas, que tradicionalmente no cubría al Acuerdo General (servicios, derechos de propiedad intelectual y medidas de inversión). Las otras áreas se referían a acceso al mercado, textiles y

(43) Querol, Vicente, Ob.Cit., p. 20

vestidos, agricultura, reglas de comercio (antidumping subsidios y salvaguardias) y aspectos institucionales.

Dentro de la Ronda Uruguay, se han desarrollado, a su vez, tres Reuniones Ministeriales Plenarias: la primera en Punta del Este, en 1986; la segunda en Montreal, en 1988; y la tercera en Bruselas, en 1990. Esta última debió finalizar los trabajos de la Ronda Uruguay, pero debido a las diferencias de E.U. y la Comunidad Económica en torno a los subsidios agrícolas y a los servicios, la Ronda se prolongó hasta el 15 de abril de 1994, fecha en que concluyó. (44)

La participación de México en la Ronda Uruguay se vinculó al logro de los siguientes objetivos fundamentales:

- Lograr un acceso más estable y seguro de los exportadores mexicanos a los mercados internacionales.
- Capitalizar las medidas de liberalización unilateral adoptadas por México en los últimos años, obteniendo reciprocidad por parte de sus socios comerciales.
- Apoyar el establecimiento de reglas internacionales para proteger los derechos de propiedad intelectual, sin que esto constituya un obstáculo al comercio legítimo y al acceso de nuevas tecnologías.
- Apoyar la creación de un acuerdo multilateral de servicios, basado en el principio de no discriminación (nación más favorecida y trato nacional), para regular la liberalización del comercio mundial del sector; y
- Contribuir al fortalecimiento del mecanismo de solución de diferencias del GATT, para hacerlo más ágil y eficiente.(45)

La Ronda Uruguay concluyó el 15 de abril de 1994, y de ésta resultó el Acuerdo que crea la Organización Multilateral de Comercio (OMC), la cual substituye y absorbe el hasta ahora, Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) que, como bien sabemos, venía fungiendo como el foro más importante para las negociaciones en materia comercial a nivel mundial. La fecha prevista para que entre en vigor la OMC es el 1ro. de enero de 1995.

(44) INFOCOMPEX, Ob. Cit., p. 5

(45) Querol, Vicente, Ob. Cit., p. 37

3.2.6. Situación de la economía de México al momento de la negociación del TLC.

México llegaba a las negociaciones comerciales con una economía que había mejorado notablemente en los últimos años. Sin embargo, el TLC hubiera sido inconcebible sin diversos cambios que se debían producir al interior de la economía nacional.

En los años ochenta México tuvo que enfrentar la disyuntiva más complicada y difícil de su historia. Por muchas décadas el país había seguido su propio camino, desarrollando una industria propia y buscando la mejoría de su población, a través de una fuerte presencia del gobierno en la sociedad y en la actividad productiva. Durante muchos años los resultados de este proceso fueron favorables, pero luego vinieron lustros de estancamiento y un endeudamiento excesivo que llevó al país a la inflación y a las sucesivas devaluaciones, que se dieron a partir de 1976.

A finales de los setentas y sobre todo a principios de los ochentas, resultó evidente que el camino de una economía cerrada y protegida no llevaría al desarrollo y sí llevaría al país a la ruina.

En 1982, como consecuencia de un fuerte endeudamiento y de la pésima administración de la economía, el gobierno se vio incapacitado para hacer frente a sus compromisos. Ante este panorama, el gobierno iniciado en 1982, emprendió un proceso de reestructuración de todo el aparato productivo; se sanearon las finanzas del sector público al incrementar la recaudación fiscal, se eliminaron los subsidios y se comenzó el proceso de fusión, liquidación y privatización de empresas paraestatales, que el gobierno no consideraba prioritarias para el desarrollo económico del país.

Se argumentaba que la reforma emprendida a partir de 1982 había generado cambios importantes en diversos aspectos económicos y políticos del país, ya que en unos cuantos años, México había dejado de tener una economía cerrada y protegida y se había convertido en un país prácticamente abierto que buscaba sustentar su desarrollo con base en los mercados externos.

Pero este cambio que vivía México se encontró con que el proteccionismo en otros países podía truncar sus esfuerzos de reforma, sobre todo con E.U., quienes mantenían aún varias barreras no arancelarias hacia algunos bienes mexicanos como el aguacate. Barreras sobre las cuales, a pesar de los acuerdos comerciales existentes, el gobierno mexicano no tenía ningún control. Por ello era absolutamente necesario establecer reglas más claras y permanentes, que dieran certidumbre a nuestras exportaciones.

Años después, se buscó diversificar las exportaciones, a fin de fortalecer la balanza de pagos, y hacer menos dependientes las importaciones de los ingresos petroleros. Poco a poco, la reforma económica fue cobrando forma hasta llegar a su clímax en 1991, cuando en las elecciones federales, los votantes confirieron un claro mandato a Carlos Salinas de Gortari, para seguir adelante con el proyecto modernizador.

La reforma en su conjunto tiende a la formación de un nuevo modelo de acumulación, que tiene como sector dinámico el de las exportaciones manufactureras, así como las importaciones temporales de insumos para productos exportables. De esta manera, la reforma económica no aparece como resultado de un nuevo ciclo de inversión productiva, sino de una recomposición en los modos de control del excedente y de una reasignación de los capitales hacia el exterior.(46)

Desde que el Presidente Salinas tomó posesión de su cargo en diciembre de 1988, las medidas que se habían implementado entre 1986 y 1988 se intensificaron. Dichas medidas fueron: 1) Concertación social, 2) Estricto control de las finanzas públicas, 3) Reforma fiscal, 4) Recorte del gasto presupuestal, 5) Venta de las empresas paraestatales no estratégicas, 6) Desregulación de los mercados en general, 7) Liberalización comercial, 8) Desregulación de la inversión extranjera, 9) Modernización y desregulación del sistema financiero, 10) Eliminación de los altos cargos de la deuda externa, 11) Modernización y reorganización de los derechos de propiedad en el sector agrícola y 12) Promoción de la participación del sector privado en proyectos de infraestructura básica.

Todas estas medidas de liberalización económica tuvieron un propósito bien definido: alcanzar un nivel sustantivo de crecimiento económico a fin de aumentar el bienestar social y hacer frente a los cambios que reclama el proceso de globalización económica. (47)

A consecuencia de todo este proceso de reforma, el gobierno poco a poco ha estado dejando de hacer, y sobre todo, de pretender participar en todos los ámbitos de la actividad económica.

Es indudable que la apertura comercial constituyó un gran paso dentro de la estrategia económica del gobierno. Otra parte de dicha estrategia fue el ingreso de México al GATT en 1986, con lo cual nuestro país se integró a la dinámica económica y comercial internacional. Así, poco a poco el proceso

(46) Garrido Celso, y Cristina Puga, Transformaciones recientes del empresariado mexicano, Mimeo, México, p. 2 y 3.

(47) SHCP, México: New economic profile, SHCP, México, 1993.

de apertura comercial fue avanzando, y la estructura tarifaria de México se volvió similar a la de los países desarrollados.

Actualmente, el perfil de México ya no corresponde al de una economía cerrada con un mercado protegido, sino al de una Nación que busca integrarse a la economía internacional, a través de la competencia y la exportación de sus productos a nivel mundial.

Sin embargo, mientras más se integró México a los mercados internacionales, al exportar en 1990 cuatro veces más manufacturas que en 1986, los conflictos comerciales también aumentaron y muchos de los productos que México vendía en el extranjero vieron frenado su impulso por impuestos compensatorios, acusaciones de dumping y otro tipo de trabas comerciales para impedir su acceso a los mercados mundiales.

Se llegó a un punto en el que el creciente proteccionismo de las economías industrializadas, y en particular de la norteamericana, estaba inhibiendo el nuevo modelo exportador mexicano. Dicha tendencia subsistió por parte de los E.U. a pesar de que con este país ya se habían suscrito en 1985 un "Acuerdo en materia de subsidios y derechos compensatorios", y en 1987 un "Acuerdo Marco", que estableció los principios para resolver controversias comerciales y facilitar el comercio y la inversión.

Pero como el volumen de las exportaciones creció muy rápido, dichos mecanismos resultaron insuficientes, por lo que, para que México pudiera tener éxito en su nueva estrategia económica, tenía que llegar a acuerdos más importantes con su vecino del norte.

De esta forma, el TLC vino a constituir un paso adicional hacia un objetivo político concreto: garantizar la permanencia de la reforma económica. Así, la firma del TLC se convirtió no solo en una necesidad económica sino en un imperativo político.

Entre las razones de carácter internacional que tenía México para negociar un TLC están las siguientes:

- La clara tendencia mundial hacia la interdependencia económica y productiva. Lo que significa que muchos de los bienes y servicios que consume un país incorporan componentes que son productivos o ensamblados en otras naciones (proceso de globalización económica) y
- La conformación de bloques o asociaciones regionales, que tienen como finalidad el intercambio comercial. La formación de estos bloques comerciales corresponde a dos objetivos

fundamentales: a) incrementar el flujo comercial entre los países que integran el bloque y b) asegurar los mercados, frente al incremento del creciente proteccionismo que afecta al comercio internacional.(48)

México llegaba a las negociaciones comerciales con una economía que había mejorado notablemente en los últimos tres años. Sin embargo, el TLC sería inconcebible sin diversos cambios que se debían producir al interior de la economía. La reforma económica era evidente: la privatización y la desregulación bancarias, no sólo buscaban incrementar los ingresos del erario, sino crear las condiciones que permitieran mejorar la competitividad en el sector financiero. Otro de los sectores en donde era indispensable encontrar soluciones de fondo era el agrícola.

De hecho la reforma de 1985 a 1991 había consistido en eliminar el mayor número de impedimentos al desarrollo pero aún quedaban rezagos en la infraestructura para exportación y el sistema educativo, el sector agrícola y la legislación laboral, entre otros.

En este sentido, el TLC entre México, E.U., y Canadá constituye una respuesta adicional a tres realidades en las cuales México está inmerso: a) las nuevas transformaciones mundiales b) la conformación de bloques comerciales y c) la competencia de los países en vías de desarrollo por captar inversión extranjera.

(48) Rubio, Luis, Ob. Cit. p.76.

CAPITULO IV
LA NEGOCIACION DEL TLC

4.1.- Antecedentes de la negociación del TLC.

El 12 de junio de 1991 los gobiernos de México, E.U. y Canadá iniciaron las negociaciones formales para la firma del TLC. Pero antes de llegar a este punto fue necesario un largo proceso preparatorio en el cual los tres países tuvieron que definir cuáles serían los temas que integrarían la agenda de la negociación.

Asimismo, antes de iniciar las negociaciones formales fue necesario realizar consultas informales entre los tres países para determinar si el TLC sería un proyecto viable y conveniente para las tres naciones. A fines de febrero de 1990, una delegación mexicana viajó a Washington para sondear si el gobierno norteamericano estaría dispuesto a negociar un Tratado de Libre Comercio con México.

Sin embargo, luego de la entrevista que sostuvieron los Presidentes Carlos Salinas de Gortari y George Bush, el 10 de junio de 1990, ambos mandatarios dieron instrucciones para que sus representantes en materia comercial llevarán a cabo consultas y trabajos preparatorios de la negociación. Los resultados de dichas consultas se dieron a conocer el 8 de agosto de 1990, durante la VII Reunión Binacional México-E.U. Poco después, Canadá manifestó su interés por participar en las negociaciones.

Con la incorporación de Canadá, fue necesario volver a establecer pláticas formales, para evaluar la conveniencia de un Tratado que involucrará a las tres naciones, así como analizar las diferentes opciones de negociación, tomando en cuenta el Acuerdo de Libre Comercio ya firmado entre E.U. y Canadá.

Antes de comenzar a negociar el Tratado se tenía que definir que era materia de negociación y qué no, cómo se dirimirían las diferencias a lo largo del camino, cuáles serían las instituciones y los actores encargados de la negociación y cuáles las reglas con las que se llevaría a cabo.

El tema candente antes de comenzar formalmente la negociación, fue definir los temas de negociación. Esto constituía realmente un problema, si consideramos que de los seis años que tomó la negociación del Tratado entre Canadá y E.U., la mayoría estuvieron dedicados a definir que era sujeto de negociación y qué no.

Para el caso del Acuerdo México-E.U., los tiempos fueron más cortos, ya que entre el anuncio de llevar a cabo consultas para establecer un Acuerdo bilateral (8 de agosto de 1990), hasta el momento en que los tres países ratificaron su interés formal de llevar a cabo negociaciones (5 de febrero de

1991), y las negociaciones propiamente dichas que comenzaron el 12 de junio de 1991, transcurrió cerca de un año de consultas.

En México había que evaluar cuáles serían las implicaciones de la entrada de Canadá al Tratado. Además, el gobierno mexicano debería continuar con la consolidación de las reformas económicas, para volverse un socio más atractivo e incrementar la posibilidad de una negociación favorable, una vez que se iniciaran las pláticas formales.

En síntesis, la preparación de la negociación implicó el establecimiento de mecanismos de consenso mutuo, preparación de grupos de trabajo, definición de los asuntos que entrarían en la agenda de discusiones, delimitación de tiempos razonables para poder negociar, además de un largo proceso de preparación interno en cada uno de los países para poder evaluar el impacto de diversas modalidades de esquemas arancelarios, tiempos de desgravación y la definición de muchos otros asuntos y reglas, que influirían de manera directa en la negociación.

Ante el anuncio de llevar a cabo negociaciones bilaterales entre México y E.U. encaminadas a establecer un TLC, Canadá se mantuvo a la expectativa, e incluso en un primer momento anunció que no formaría parte del Acuerdo Trilateral.

Canadá estaba interesado en celebrar un Acuerdo con México principalmente porque el gobierno y algunos empresarios canadienses se interesaban en incrementar su comercio con nuestro país, y también porque existía la preocupación, por parte de Canadá en el sentido de que México y E.U. realizaran negociaciones que pudieran afectar negativamente al comercio con Canadá.

Así las cosas, tanto a Canadá como a E.U. les convenía firmar de manera trilateral un Acuerdo con México, porque de otra manera E.U. acabaría firmando dos acuerdos bilaterales: uno con Canadá y otro con México.

El reto era que el nuevo Acuerdo trilateral no solo fuera compatible con los lineamientos del GATT, sino también con el Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre E.U. y Canadá, el cual serviría de guía para establecer los temas de la negociación más importantes en el acuerdo trilateral.

Antes de iniciarse la negociación, Canadá y México reconocieron que tenían muchos puntos y objetivos en común y por lo tanto, existían oportunidades fuertes para estrechar los lazos de cooperación, sobre todo porque ambos países enfrentaban el proteccionismo de los E.U. México tenía la ventaja de que podía aprender de la experiencia canadiense. Además, los dos países

podían cooperar para encontrar fórmulas eficientes para solucionar sus disputas.

En resumen, Canadá entró al proceso de negociación menos por convicción que por su percepción sobre la necesidad de proteger las ventajas que había logrado en su Acuerdo con E.U.

Antes de llevar a cabo las negociaciones formales también se negoció con E.U. la adopción del fast track, (mecanismo que consistía en que, una vez concluido el proceso de negociación, el Acuerdo se sometería al Congreso el cual contaría con noventa días para aprobarlo o rechazarlo en su totalidad, sin modificar ninguna de sus partes). Este procedimiento constituye más bien una modalidad de ratificación y no un mecanismo para concederle rapidez a la negociación.

El fast track ofreció ventajas tanto para el Presidente, como para los negociadores de los otros países que querían suscribir un Acuerdo Comercial con E.U., ya que el Congreso no puede efectuar enmiendas, por lo que los negociadores de otras naciones tienen la certeza de que los acuerdos alcanzados no serán modificados. Después de enviarse al Congreso, el Acuerdo podrá ser aprobado o rechazado en su totalidad, pero no podrá ser modificado. Esto permite que los acuerdos sean negociados, en menor tiempo al no estar sujetos a autorizaciones parciales por parte del Congreso.

El fast track fue autorizado por el gobierno de los E.U. en cuatro ocasiones, antes de ser autorizado para negociar el TLC con México y Canadá: en la Ronda Tokio del GATT en 1974, en el Acuerdo de Libre Comercio con Israel en 1981, en el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá en 1987, y en la Ronda Uruguay del GATT en 1989.

El proceso de vía rápida para la negociación con México se inició el 12 de agosto de 1990, con la solicitud a E.U. por parte de México de acordar un TLC. El 25 de septiembre el presidente Bush notificó a la Cámara de Representantes y al Senado la intención de negociar un TLC con México y Canadá. A partir de este momento comenzaron a correr los sesenta días legislativos para obtener la aprobación del procedimiento fast track, plazo que se cumplió el 27 de febrero de 1991.

Hubo ciertos grupos de interés en E.U., los que buscaron influir sobre los congresistas norteamericanos para que no fuera aprobado el fast track. Entre los principales se encontraban los ecologistas, los representantes de organizaciones de derechos humanos, los agricultores de California, ciertos grupos industriales pertenecientes a ramas como la textil y el acero, algunas asociaciones de trabajadores y el sindicato de la industria automotriz, entre otros.

Sus críticas se centraron en tres temas: la pérdida de empleos, debido a los bajos costos salariales en México, el traslado de la industria norteamericana hacia nuestro país y la falta de una regulación ambiental, laboral y de seguridad industrial estricta y adecuada.(49)

4.2. La negociación del TLC.

Aunque al iniciarse los primeros contactos relativos a las negociaciones la idea original de Estados Unidos y México era que se creara un nuevo esquema comercial entre los dos países, cuando Canadá decidió incorporarse al proceso de negociación, se hizo evidente que las negociaciones partirían de su Acuerdo previo con los E.U.

El TLC representa de hecho una versión ampliada y más detallada del Acuerdo Canadá-E.U. firmado en 1986 y aunque es poco lo que queda de aquel, la estructura básica es la misma. Sin embargo, el contenido específico fué profundamente alterado por dos razones: una para corregir errores y eliminar lo inadecuado; y otra, para adecuar los temas del tratado a México, lo que llevó a incorporar asuntos nuevos.

El Tratado no solo abarcó todas aquellas industrias en las cuales México tiene intereses importantes, sino que incluso eliminó ventajas y protecciones que habían sido aceptadas en el tratado E.U.-Canadá, como es el caso del sector textil.

La agenda de negociaciones fue estructurada a partir de seis temas principales, para los cuales se constituyeron 18 grupos de trabajo. El tema I fue acceso a mercados, en él se abordaron cuestiones como aranceles, barreras no arancelarias, reglas de origen, compras gubernamentales, agricultura, industria automotriz y otras industrias, entre las cuales se incluyó el sector energético (excepto el petróleo) y textiles. El tema II tuvo como objetivo revisar las reglas de comercio y negociar cuestiones como las salvaguardas, las prácticas desleales de comercio, subsidios e impuestos compensatorios y normas. El tercer tema abarcó cuestiones relacionadas con los servicios financieros, seguros, transporte terrestre, telecomunicaciones y otros servicios profesionales.

En los temas IV, V y VI se trataron asuntos concernientes a la inversión, la propiedad intelectual y la solución de controversias. Para concretizar los temas de los 18 grupos, los negociadores de los tres países se reunieron

(49) Rubio, Luis, Ob.Cit., p. 87.

durante cerca de 14 meses, tiempo en que se realizaron cerca de 200 encuentros y siete reuniones ministeriales.

Una vez concluida la negociación del Tratado, quedaba pendiente la afinación del documento, su inicialización, así como la consulta con los órganos legislativo de los tres países y finalmente la firma, con lo cual dicho instrumento se convertiría en Ley para toda América del Norte.

Lo interesante de todo este proceso fue que le Tratado cambió quizá para siempre la relación entre el sector privado y el gobierno. La participación de aquel no estuvo limitada a elaborar estudios sectoriales, ya que los empresarios desempeñaron un papel fundamental durante la negociación.

Como ejemplo de esta participación se crearon organismos como la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) entidad creada por el sector privado con el propósito exclusivo de llevar a cabo las negociaciones del TLC.

No es exagerado afirmar que el sector al que se tomó más en consideración durante el proceso de negociación fue el empresarial, el cual tuvo que trabajar unido para analizar las fuerzas y debilidades de cada rama productiva, y poder así plantear sus necesidades, para competir en las mejores circunstancias con los empresarios norteamericanos y canadienses. (50)

Los empresarios lograron determinar cuatro aspectos fundamentales para la negociación: 1) qué se debía pedir a las contrapartes, 2) qué se podía ceder en la negociación, 3) qué no se podía ceder y 4) qué requisitos o medidas deberían tomar el gobierno mexicano en lo interno, antes de liberalizar un determinado sector. (51)

Para México el simple hecho de formar un equipo negociador implicaba un enorme reto, ya que el país tenía relativamente poca experiencia en la negociación de tratados comerciales, con excepción del acuerdo suscrito con el GATT en 1985 y otros acuerdos limitados con E.U. Por ello, con objeto de subsanar esta falta de experiencia y a diferencia de Canadá y E.U., México tomó la decisión de crear una Unidad Especial de Negociación encargada exclusivamente del TLC, dependiente de la SECOFI. El equipo negociador se conformó por cerca de cien profesionistas de alto nivel,

(50) Secretaría de Gobernación, Implicaciones Políticas del TLC, (Documento), Dirección General de Desarrollo Político, México, 1992.

(51) Rubio Luis, Ob. Cit., p. 152.

muchos de los cuales eran especialistas en algún sector de actividad económica relacionado con el comercio exterior.

En cambio, en E.U. y Canadá no se conformó ningún grupo especial para las negociaciones con México, sino que se conformó por diversos funcionarios públicos, muchos de los cuales habían estado previamente involucrados en negociaciones comerciales, aunque también había quienes no eran especialistas en la materia. La propia Carla Hills y su equipo no habían trabajado en negociaciones de tipo comercial con anterioridad, hecho que de alguna manera permitió un equilibrio entre los equipos negociadores de los tres países.

Dentro de los temas que se negociaron, quizá el central para México era el de no perder los beneficios derivados del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que consisten en el acceso al mercado estadounidense sin aranceles para un gran número de productos mexicanos, muchos de los cuales están muy protegidos en E.U.

Las grandes dificultades que plantearon en la negociación algunos sectores como el agrícola, la industria automotriz, textil y los energéticos, se debe básicamente a que en los tres países este tipo de ramas productivas desempeñan un papel sumamente importante en términos de generación de empleos, exportaciones, ingreso de divisas, avances tecnológicos e incluso soberanía nacional. En dichos sectores cada país involucrado buscó la liberalización del mercado, pero tratando de evitar afectar intereses especiales.

El Secretario de Comercio, Jaime Sierra, señaló que a nuestro país le llevará de cinco a quince años prepararse para competir en algunas áreas. Esto significa que le 70% de las exportaciones mexicanas quedarán libres de inmediato para ingresar a E.U., en cambio, México sólo liberará 40% de los productos provenientes de los E.U. y Canadá. En este contexto también se acordó que México abrirá su economía en períodos mucho más largos que los otros dos países.

4.3 Contenido del TLC.

El acuerdo trilateral de libre comercio es un conjunto de reglas que los tres países acordaron para vender y comprar productos y servicios en América del Norte. Se llama de libre comercio porque estas reglas definen cómo y cuándo eliminarán las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones, es decir, cómo y cuándo se eliminarán los permisos,

las cuotas y las licencias, y particularmente las tarifas y aranceles, es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía.

También es un acuerdo que crea los mecanismos para la solución de las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones, prevé los mecanismos adecuados para proteger los derechos de propiedad intelectual, además de promover la atracción de inversión extranjera.

Con el TLC México perseguía cinco objetivos fundamentales: a) no quedar marginado de los procesos de integración a nivel mundial, b) garantizar un acceso permanente de sus exportaciones a los mercados norteamericano y canadiense, c) mejorar su posición de negociación comercial frente a otros países y bloques comerciales, d) competir en igualdad de circunstancias con otras regiones del mundo en la captación de capital, y e) elevar la productividad de la economía mexicana.

Para nuestro país, el TLC responde a una necesidad doble: en el ámbito interno, busca afirmar el nuevo modelo de desarrollo que conduzca a mejores niveles de bienestar social; y en el aspecto externo, constituye una respuesta a los cambios generados a nivel internacional.

Asimismo el Tratado incorpora las obligaciones fundamentales de Tratado Nacional del GATT, señalando que una vez que los bienes hayan sido importados de un país miembro del TLC hacia otro país miembro, no podrán estar sujetos a discriminación. Por otro lado, en cuanto a la eliminación tarifaria, se señala que la mayoría de los bienes en los que aún existen barreras, éstas serán eliminadas inmediatamente o en un período que variará entre cinco y quince años.(52)

Al revisar las ventajas y retos que traerá consigo el TLC vemos que éste nos vincula con una de las áreas geográficas de la economía mundial más importantes, y es por esto mismo que ha despertado el interés de otras grandes zonas de comercio internacional como es la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico.

Además con este tratado se pretende asegurar un acceso amplio y permanente de nuestros productos al gran mercado de América del Norte, que cuenta con más de 360 millones de consumidores, lo cual constituye una ventaja para nuestro país, ya que nuestras empresas podrán aprovechar

(52) Rubio, Luis, Ob. Cit., p. 14-29.

las ventajas que se derivan del tamaño que tiene ese gran mercado, creando más empleos y reduciendo los costos.

En este sentido, el Tratado proporciona reglas y certidumbre a nuestro intercambio con el norte, que es el más intenso y voluminoso con que cuenta nuestro país. No debemos olvidar que somos ahora el tercer socio comercial de los E.U. y que ellos son el país con el que más comerciamos.

Para E.U. un Acuerdo de Libre Comercio con México le reedituará grandes beneficios económicos. A largo plazo, las ganancias para E.U. de este Acuerdo con México serán enormes, en el momento en que la economía mexicana crezca a un nivel tal, que su potencial para captar las exportaciones estadounidenses sea aún mayor.

Para Canadá un Acuerdo de Libre Comercio con nuestro país puede mejorar las perspectivas del comercio bilateral, que actualmente es muy reducido.
(53)

El tratado está integrado por 22 capítulos, que se agrupan en 6 temas: acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual, y solución de controversias.

El tratado empieza con un preámbulo, en el que se exponen la filosofía y los principios que habrán de regir la zona de libre comercio con América del Norte. Los tres países ratifican su compromiso de establecer un acuerdo comercial que permita la creación de empleos, el incremento de la inversión y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio.

En el capitulado de Objetivos y Alcances se establece cuáles serán las reglas básicas y las disposiciones generales que regirán el Tratado, con seis objetivos fundamentales: 1) eliminar barreras al comercio, 2) promover condiciones para una competencia justa, 3) incrementar las oportunidades de inversión entre los tres países, 4) proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, 5) establecer procedimiento efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias y 6) facilitar la cooperación trilateral, regional y multilateral. La realización de estos objetivos se hará mediante la aplicación de las reglas de tratado.

Algunos de los puntos más relevantes del TLC son :

(53) Wilson, Arlene, US-Canada, Free Trade Agreement, Assessment and Implications for a US-Mexico Free Trade Agreement (Document), Economic Division, U.S.A., September 1990, p.12.

Las barreras al comercio de múltiples productos se liberarán en un lapso de 15 años.

Se abrirán los mercados de servicios financieros de México. Los bancos y las compañías de inversión estadounidense y canadiense podrán establecerse libremente en México. El período de transición para este sector concluirá el primero de enero del año 2000.

Las firmas estadounidenses y canadienses asociadas en empresas conjuntas con mexicanas, podrán controlar el 100% de las empresas, a partir de 1996.

Se crearán comisiones trilaterales para resolver disputas comerciales, incluyendo el respeto a las normas del medio ambiente.

Se eliminarán las licencias de importación en México, que en algunos casos afectan a las exportaciones agrícolas de los E.U.

La operación y establecimiento de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones no forman parte del acuerdo, pero sí el uso de las mismas.

Los automóviles y pequeños camiones fabricados en Estados Unidos tendrán más fácil acceso a México. Los aranceles mexicanos impuestos a los vehículos estadounidenses se recortarán de inmediato en 50%. Únicamente los vehículos con un número significativo de piezas y mano de obra estadounidense se beneficiarán del TLC.

A partir de 1995 los camiones estadounidenses podrán transportar cargamentos internacionales a los estados fronterizos mexicanos del norte, y a partir del año 2000 a todo el territorio nacional.

En materia de energéticos, México no permitirá la inversión extranjera en perforación, transportación y distribución de primera mano de petróleo, tampoco garantizará abasto seguro de crudos a Canadá e Estados Unidos, no habrá contratos de riesgo compartido, y no habrá libre importación de gas ni petroquímica básica.

México se reserva la propiedad de los bienes del sector energético, aunque reconoce las nuevas oportunidades de inversión del sector privado en materia de bienes petroquímicos no básicos y en instalaciones de generación de electricidad.

En materia de textiles y prendas de vestir, los tres países eliminarán en forma gradual o inmediata, y en un período máximo de 10 años, sus tasas

arancelarias para productos textiles y del vestido producidos en América del Norte.

Estados Unidos eliminará inmediatamente las cuotas de importación para los productos mexicanos, y en forma gradual para los productos manufacturados en México, que no sean del país.

Respecto a los monopolios, se establece que cada país debe asegurarse de que estos no se valgan de su posición para involucrarse en prácticas contrarias a la competencia del mercado. (54)

De esto se desprende que el Tratado persigue el establecimiento de un conjunto de reglas del juego para asegurar el acceso de los productos de un país al mercado de los otros dos, detallándose los sectores complejos, como el automotriz, el textil, la agricultura, el sector energético, y la petroquímica. Se establecen reglas de comercio obligatorias para las partes firmantes, y se comprometen a seguir ciertos patrones en materia de subsidios, impuestos compensatorios, salvaguardas, dumpings y normas que se exigirán en cada sector; se definen los parámetros y los principios generales para el comercio en el sector servicios es decir, en temas como la banca y otros giros financieros, seguros, transportación terrestre y telecomunicaciones; se establecen las normas y los criterios que regirán la inversión de nacionales de un país en los otros dos; se establecen los principios que regirán en materia de propiedad intelectual, y finalmente, se crea un mecanismo para la solución de disputas y controversias que se presenten en el comercio entre los tres países.

Es importante señalar que en el preámbulo del acuerdo E.U.-Canadá no se mencionan ni los aspectos ecológicos ni laborales incluidos en el TLC, y de hecho este es el primer acuerdo comercial que incorpora en el mismo dichos elementos. (55)

4.4 Los Acuerdos Paralelos.

Un año después de haber concluido las negociaciones del TLC, las autoridades competentes de los tres países se reunieron a fin de analizar las posibles implicaciones que tendría dicho Acuerdo, tanto en materia

(54) "¿Vía libre al TLC?", Revista Empresarial Internacional, Año 1, No. 0, México, Septiembre 1992, p. 5 y 6.

(55) Rubio, Luis, Ob. Cit., p. 222.

ambiental como laboral. De ahí surgieron los llamados "Acuerdos Paralelos", cuya negociación concluyó el 12 de agosto de 1992.

El Acuerdo sobre Cooperación Ambiental tiene como principales objetivos: la conservación, protección y mejoramiento ambiental en los tres países, el apoyo a los objetivos que establece el TLC en materia ambiental y la aplicación efectiva y transparente de las leyes ambientales.

Para lograr dichos objetivos cada una de las partes se obliga a: establecer sus propias políticas, prioridades, leyes y procedimientos, las cuales se harán cumplir únicamente por parte de las autoridades nacionales; difundir información sobre el cumplimiento de lo estipulado; mantener niveles elevados de protección ambiental, publicar y notificarse entre sí sobre el status de su marco legal, reglamentario y administrativo, así como cuando una parte decida prohibir o restringir severamente el uso de ciertos pesticidas, sustancias químicas y tóxicas en su territorio, garantizar un acceso transparente a los procedimientos administrativos y judiciales para asegurar la aplicación adecuada de la legislación nacional.

A fin de realizar estos objetivos, el Acuerdo establece la creación de una Comisión, la cual estará integrada por un Consejo, un Secretario y un Comité Asesor Conjunto, el Acuerdo también contiene un apartado sobre consultas y solución de controversias, así como la formación de un Panel Arbitral.

El Acuerdo sobre Cooperación Laboral busca promover la cooperación entre los tres países, mediante el intercambio de información y estadísticas y el desarrollo de programas en beneficio de los trabajadores; asegurar la aplicación efectiva de las leyes laborales de cada país y estimular la competitividad con base en el mejoramiento de la productividad, la calidad y la innovación, para lo cual las partes podrán asesorarse con la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Los objetivos de este Acuerdo son: la identificación y aplicación de los medios más adecuados para alcanzar los propósitos antes mencionados, aplicando leyes y disposiciones propias, lo cual estará a cargo de las autoridades locales. Es importante señalar que ninguna de las disposiciones del Acuerdo obliga a modificar la legislación laboral, las disposiciones procesales o cualquier otro reglamento interno de cada país. Sin embargo las partes deberán dar amplia difusión a sus leyes, reglamentos, procedimientos y otras disposiciones administrativas así como garantizar a las personas que tengan un interés jurídico reconocido, el acceso a las

instancias judiciales y administrativas, a fin de participar en los procedimientos laborales.

Asimismo este Acuerdo establece la creación de una Comisión, la cual estará integrada por un Consejo Ministerial, un Secretario Coordinador y tres oficinas nacionales administrativas. Por otra parte establece la posibilidad de crear un Comité de Expertos y un Panel Arbitral.

En forma simultánea a estos Acuerdos, se negociaron dos documentos más: el llamado "Entendimiento sobre Financiamiento de Proyectos Fronterizos", mediante el cual se convino con los E.U. desarrollar un programa de financiamiento para mejorar la infraestructura en la frontera común. Dicho programa se basa principalmente en la creación de una institución coordinadora de proyectos; el establecimiento de fuentes diversas de financiamiento, incluyendo un fondo bilateral y la definición de criterios para aplicar los recursos y otorgar viabilidad financiera a los proyectos.

Por otra parte se acordó el "Entendimiento sobre Salvaguardas", que consiste en la creación de un grupo de trabajo, con representantes de los tres países, el cual fungirá como Foro de Consulta cuando una parte estime que existe un crecimiento anormal de las importaciones o prevea el recurso a una salvaguarda.(56)

(56) SECOFI, Acuerdos paralelos, Documento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, SECOFI, México, 1993.

CAPITULO V

IMPACTO DEL TLC CON AMERICA DEL NORTE EN EL SECTOR

SERVICIOS EN MEXICO

5.1 Definición y clasificación de los servicios.

Existen numerosas definiciones sobre los servicios que van desde aquellas que los consideran como un "heterogéneo conjunto de actividades económicas intensivas en trabajo, cuyo producto es intangible, no almacenable y destinado al consumo final", hasta aquellas que adoptan criterios excluyentes para abarcar a "todas las actividades económicas no incluidas dentro de los sectores primario y secundario".

Para clasificar a los servicios, los hay quienes lo hacen con base en la composición del producto como: construcción, comercio, transporte, turismo, banca, etc. Y por otro lado, hay quienes los clasifican atendiendo a la demanda. Así están los de demanda intermedia (o servicios al productor) los de demanda final (destinados al consumidor), y los de demanda mixta (destinados tanto al productor como al consumidor). (57) Dentro de los servicios al productor más demandados destacan los servicios profesionales. Estos servicios se caracterizan por hacer uso de una gran cantidad de conocimientos y por la utilización de tecnología de la información en el proceso de producción.

La forma en que dichos servicios influyen en la producción es mediante la "externalización" que permite a las empresas disponer de una variedad de servicios que antes les eran difíciles de adquirir por su elevado costo. Por otra parte, existe la tendencia contraria, la "internalización", que consiste en organizar dentro de la propia empresa, la prestación de dichos servicios. Se ha observado que la internalización ha estimulado la eficacia y/o productividad de las empresas.

Los servicios al productor crecen rápidamente y hacen más eficiente el aparato productivo de un país, en virtud de que los procesos productivos requieren cada vez menos materias primas y más servicios por unidad de producción, convirtiéndose así en un insumo fundamental antes, durante y después del proceso productivo.

Si se hiciera una clasificación de la oferta de los servicios en México ésta quedaría como sigue:

- Servicios infraestructurales: telemática (telecomunicaciones e informática)
- Servicios de transporte multimodal: terrestre, marítimo y aéreo

(57) SECOFI, Servicios, Monografías No. 9, SECOFI, México, Octubre 1991, p. 5.

Servicios financieros: bancos, mercado de valores, seguros

Servicios profesionales: software y servicios de computación, agencias de viaje, turismo y limpieza de edificios. (58)

Otra clasificación es la del GATT, la cual divide a los servicios en once subsectores, presentando a su vez las diferentes partidas que componen cada uno de estos subsectores. (Ver Cuadro No 8).

5.2 Antecedentes del sector servicios a nivel internacional.

En la actualidad los servicios son actividades que generan grandes magnitudes de producto y empleo, tanto en las economías desarrolladas como en las menos desarrolladas, además tienen cada vez una mayor participación en el comercio internacional, de tal manera que han desplazado del liderazgo de la economía global a las actividades primarias y a las industriales, tanto por el número de empleos que crean como por el producto generado en la economía.

Los servicios, originalmente fueron considerados como no comerciables, por poseer características que los hacen difícilmente almacenables y transportables y por esta razón se producían en su mayoría para el consumo interno de un país.

Sin embargo, a partir de la posguerra, y especialmente en los últimos 25 años, los servicios han ido aumentando su participación en las economías nacionales. De hecho representan el último sector en internacionalizarse, y en el que más recientemente ha penetrado el capital transnacional, razón por la cual en la última década han tenido un rápido crecimiento a nivel mundial.

El patrón de vida actual (especialmente el urbano) requiere del continuo uso de servicios. Cada vez, la comunidad requiere del uso de más servicios de todo tipo para cubrir sus necesidades cotidianas y aún las más sofisticadas. En el terreno de las comunicaciones, por ejemplo, se ha generalizado el servicio telefónico, la radio y la T.V. así como otros más modernos, como son las telecomunicaciones vía satélite.

Hoy se ha desarrollado una creciente vinculación entre la producción de bienes y la de servicios. Por lo que los servicios son actualmente actividades que complementan cualquier otra actividad económica.

(58) O.N.U., México una economía de servicios, UNCTAD, N.Y., 1991, p. 34-35.

Pero ¿Cuáles fueron las causas o factores económicos que dieron lugar al surgimiento de los servicios?.

Algunas hipótesis atribuyen la creciente importancia de éstos para las economías modernas al aumento del ingreso nacional y del ingreso per cápita, incrementándose así, su consumo. Otras explican el surgimiento de los servicios debido a la gran demanda generada por las actividades industriales, las cuales requieren de modernos servicios para su desempeño, de ahí que se hable de "funcionalidad de los servicios".

Este último concepto intenta explicar el auge de los servicios como consecuencia del desarrollo de los otros sectores, especialmente el industrial, y los considera como actividades que le sirven de apoyo. Otras hipótesis atribuyen la importancia de los servicios a su gran capacidad para absorber la fuerza de trabajo que es expulsada de la agricultura y que no se ha podido ser incorporada a la industria.

La teoría clásica ha considerado al crecimiento de los servicios como una consecuencia del proceso de desarrollo concebido en tres etapas. La primera se distingue por ser una etapa pre-industrial, en la que las actividades primarias, agrícolas y extractivas dominan la economía. La siguiente etapa se conoce como la industrial, en la cual la economía dedica la mayor parte de sus esfuerzos productivos a las actividades manufactureras e industriales. Por último, el paso por estas dos etapas daría lugar a una era post-industrial donde las actividades de servicios dominan el panorama tanto en términos del producto como del empleo.

Con base en esta concepción, los principales países desarrollados, que se encuentran en una etapa post-industrial (encabezados por Estados Unidos), han pretendido desde siempre liberalizar el comercio internacional de servicios y para ello han luchado por incluir estos al GATT. (59) Se argumenta que los países en desarrollo tienen ventajas comparativas en la producción de bienes, mientras que los países desarrollados, al ser economías orientadas a la producción de servicios, tienen ventajas comparativas en estas actividades, lo cual resulta erróneo para el caso de México, ya que siendo un país subdesarrollado, tiene ventajas en la producción de servicios.

Los servicios desempeñan un papel muy significativo en las posibilidades de desarrollo de cualquier nación, ya que este grupo de actividades sumamente heterogéneas, están generando en los últimos años los mayores montos de empleo y producto en la economía. Son igualmente importantes por su papel

(59) O.N.U., Ob. Cit., p. 42.

estratégico como condición para el desarrollo, por representar gran parte de la infraestructura básica de cualquier nación.

Los servicios están estrechamente vinculados con las actividades productoras de bienes tangibles, tanto manufactureras como agrícolas; complementan y mejoran sus niveles de eficiencia y competitividad, pero sin embargo no las sustituyen. Los países no pueden pasar de una etapa pre-industrial, básicamente agrícola, a una industrial y abandonarla para llegar a un "estado post-industrial", donde las economías se vuelvan puramente de servicios o terciarias.

La evidencia empírica muestra que el desarrollo de la producción terciaria, no es resultado del crecimiento económico de un país, pues tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados se presenta una alta participación de los servicios, a pesar de las grandes diferencias en cuanto a su nivel de desarrollo económico.

Una nación para desarrollarse requiere de los sectores primarios y manufacturero, capaces de cubrir las necesidades de su población así como de un sector servicios que resuelva las necesidades que las otras actividades productivas y su población requieren. Los países desarrollados se han destacado por la exportación de servicios, especialmente aquellos imputables a los factores capital y tecnología. Esto les permite nivelar sus balanzas de mercancías, en la mayoría de los casos desfavorables.

En la "nueva división internacional del trabajo", los países desarrollados se han especializado en la prestación de servicios intensivos en capital y de aquellos que incorporan alta tecnología, tales como los servicios bancarios y financieros, la informática y las telecomunicaciones, entre otros. No obstante, no dejan por eso de exportar materias primas y productos manufacturados.

En la mayoría de los países se observa una creciente participación de los servicios como proveedores de empleo, lo cual se explica en parte por la falta de oportunidades en la manufactura, debido a los avances tecnológicos y a la competencia en este sector.

La lógica indica que los países subdesarrollados se especializan en la prestación de los servicios intensivos en mano de obra. Veamos cuál es la situación de nuestro país sobre este particular.

5.3 Situación del sector servicios en México.

La economía mexicana ha sido una economía de servicios desde hace por lo menos un siglo. Este sector contribuía en 1895 con 52.7% del PIB, aumentando al 55% en 1950 y 66% en 1994; en este mismo año dicho sector absorbió el 62% del empleo total (en Estados Unidos y Canadá más del 70% de ambos indicadores están representados por los servicios). En los tres países entre una quinta y una tercera parte del comercio de cada uno de ellos se realiza en el sector de los servicios. (60)

Con base en las estadísticas anteriores, podemos concluir que el crecimiento y desarrollo de la economía de México depende en gran parte de su sector servicios.

En términos de empleo la economía mexicana es una economía de servicios desde la década de los sesenta, pues por entonces más de la mitad de la población ocupada se dedicaba a ellos, aumentando esa participación hasta el 60% a fines de esta década. Y ha sido la mano de obra procedente del sector primario la que, de manera acelerada a partir de los años cuarenta, se ha desplazado hacia el sector de los servicios y no hacia el sector manufacturero. De hecho, a partir de mediados de los años setenta la mano de obra empleada en la manufactura se ha venido desplazando en terminos relativos hacia el sector de los servicios.

Por otro lado, como bien sabemos México nunca ha sido un país industrializado, en el sentido de contar con una amplia participación de la manufactura en el PIB y en el empleo. Lo anterior se evidencia si vemos que la industria de transformación pasó de representar el 9% del PIB en 1895, 17% en 1950 y 23% en el presente. Por otro lado, en términos de empleo, dicha industria nunca ha ocupado a más del 13% del total de personal.

De acuerdo con la teoría de las tres etapas, se ha postulado que los países desarrollados ya se encuentran en la etapa post-industrial de su desarrollo, por lo que exportarán servicios y bienes de alta tecnología, muchos de los cuales es posible identificar como servicios; en tanto que los países de reciente industrialización (los NICs) exportarán todo tipo de manufacturas; y los demás países en desarrollo, fabricarán manufacturas menos sofisticadas y/o productos primarios.

México no ha seguido un proceso de desarrollo por etapas, ni por el lado de la producción ni mucho menos por el lado del empleo, pero nuestro país no

(60) SECOFI, Servicios, Ob. Cit., p. 3 y 4.

es la excepción, pues en realidad ningún país ha seguido este modelo de desarrollo. Si la teoría fuera cierta aquellos países con menor desarrollo deberían tener una participación de los servicios menor en su PIB, que los países más desarrollados. Lo cual no es verdad en el caso de México, por ejemplo.

Por otro lado, durante los últimos 50 años, México ha seguido al menos tres modelos de desarrollo económico. El primero de estos se denomina sustitución de importaciones, duró de principios de los cuarenta a mediados de los setenta, y se divide en tres fases:

- sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero (principios de los cuarenta a finales de los cincuenta).
- sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero e insumos intermedios "simples" (década de los sesenta).
- sustitución de importaciones de insumos intermedios "sofisticados" y bienes de capital (finales de los sesenta a mediados de los setenta).

El segundo fue el crecimiento económico basado en el desarrollo de un sector líder, el petróleo, lo que tuvo efectos multiplicadores en todos los sectores productivos y proporcionó divisas extranjeras directa e indirectamente. Duró alrededor de 1978 hasta la crisis de la deuda de 1982.

Sin embargo, así como el descubrimiento de los recursos y yacimientos de petróleo terminó definitivamente con el modelo de sustitución de importaciones, la caída del precio internacional del petróleo acabó con el modelo del sector líder.

El tercer modelo de desarrollo, basado en una economía abierta, se inaugura en julio de 1985, con las primeras medidas a fondo de liberalización de las importaciones, y se ha ido consolidado a medida que el número de productos protegidos por permisos previos ha ido disminuyendo a solo unos cuantos y las tasa arancelarias se han reducido de un máximo de 100% en 1985, al 20% en la actualidad.

Durante todos estos períodos, la manufactura fue la que jaló a los servicios, es decir, el crecimiento de las actividades manufactureras determinó el crecimiento de los servicios.

Si bien en el terreno de los bienes es muy conocida la evolución de la economía en cada uno de los modelos antes señalados, nada o muy poco se ha hecho respecto al análisis de los servicios. (61)

En el contexto actual, México necesita desarrollar a la brevedad posible una red eficiente de servicios de transporte marítimo nacional, que atienda la creciente necesidad de este servicio para promover el comercio exterior del país. En el sistema carretero nacional, el problema es también crítico. La mayor parte de las vías carreteras del país son inadecuadas para el transporte eficiente y ágil, a pesar de que por estas vías transita el 95% del transporte de personas y el 80% del movimiento terrestre de carga nacional. En cuanto al sistema ferroviario, esta vía solo atiende al 20% de la demanda de transporte terrestre nacional, en tanto que hace diez años atendía al 28%; esto se debe a las escasas o nulas inversiones en este sistema .

Por otra parte, el transporte aéreo mexicano centra la atención básicamente en el servicio de transporte de pasajeros, y sólo registra un mínimo movimiento de carga, debido al elevado costo del flete. La infraestructura aeroportuaria nacional cuenta con aeropuertos nacionales e internacionales; sin embargo alrededor del 50% de las operaciones se realizan en el aeropuerto internacional de la Ciudad de México.

La industria aérea nacional se encuentra en desventaja frente a los principales consorcios extranjeros de aviación. Para aumentar la eficiencia de estos servicios, ha sido necesario adecuar la Ley de Vías Generales de Comunicación, la cual no se había actualizado desde su expedición, en diciembre de 1939. Sin embargo, el proceso de desregulación, que comenzó desde 1988, hizo necesaria la modificación y adecuación de diversas disposiciones, entre las que se encuentran las relativas al transporte terrestre.

Los servicios de transporte en México requiere de inversiones y de una auténtica política de fomento, ya que se encuentran en un estado de atraso absoluto. Contrariamente a lo que se podría pensar, el subsector de Comunicaciones, Transportes y Electricidad, es el que menos contribuye al producto interno bruto del sector, y también genera una de las más bajas proporciones de empleo. Las comunicaciones y los transportes son uno de los principales elementos estructurales, indispensables para el desarrollo económico y de vital importancia para la soberanía y la seguridad nacional.

(61) O.N.U., Ob. Cit., p. 9 y 10.

Es necesario desarrollar este tipo de servicios antes de enfrentar a la competencia internacional, en donde los países desarrollados tienen mayores ventajas.

En cuanto a los servicios financieros, mientras que las autoridades mexicanas estudiaban y ajustaban el marco jurídico de los servicios que serán incorporados al GATT, varias corporaciones internacionales del ramo financiero (City Bank, Dinner's Club y Operadora de Bolsa) ya realizaban operaciones en México al margen de la ley y sin regulación alguna, aprovechando las lagunas jurídicas en este campo. Según la legislación mexicana hasta 1994 y en tanto no se aceptó la apertura de estos servicios en el GATT, todas las operaciones financieras en México se efectuaron por sociedades nacionales, que excluían la participación extranjera en estos servicios. Sin embargo, a partir de 1994 esto ha cambiado y actualmente existen diversos ordenamientos jurídicos nacionales que permiten la participación de inversionistas extranjeros en operaciones financieras y bursátiles.

Con la inclusión de los servicios financieros al GATT, las grandes corporaciones financieras internacionales pueden operar en México y establecer ventanillas de captación de ahorro.

La industria textil esta compuesta por una multiplicidad de pequeñas empresas a nivel familiar que no han incorporado todavía los avances internacionales a su producción, aunque existen algunas empresas modernas y competitivas.

En términos muy generales, podemos decir que los problemas que enfrenta actualmente México en el sector servicios son: baja productividad en muchos subsectores de servicios; una excesiva concentración de capitales foráneos incluso en algunos de los subsectores más competitivos, como la industria turística y los servicios de maquiladoras; poca especialización; poco empleo de tecnologías de punta y uso intensivo de mano de obra. En contraposición, las características principales de este sector en los países desarrollados son: uso de tecnología de punta y una intensa automatización. Todo esto indiscutiblemente le resta a México capacidad para competir a nivel internacional en este sector.

Se estima que México tiene potencial exportador en servicios, como software, cine y televisión, sin embargo no existen los canales adecuados para su comercialización. También existe un importante potencial para la exportación de servicios de construcción, consultoría e ingeniería, pero ahí el problema son los obstáculos que imponen otros países a la importación de los mismos. México es altamente competitivo en aquellos servicios en los

que se hace uso intensivo de capital humano como los servicios profesionales (médicos, arquitectos, ingenieros, etc)

Respecto a la importancia de los servicios para la economía nacional, es un hecho que México es internacionalmente competitivo en turismo y servicios de transformación (maquila), pero nadie lo ha probado empíricamente.

Desafortunadamente no obstante su importancia como generador de valor agregado y empleo, el sector de los servicios no ha sido adecuadamente estudiado en nuestro país. Y muchos de los servicios presentan atrasos tecnológicos, obsolescencia de equipo, falta de planificación y excesiva dependencia externa.(62)

La estrategia que ha utilizado el gobierno de México en el sector servicios a nivel internacional ha sido la participación en las negociaciones comerciales internacionales , a fin de obtener un acceso más fácil para los servicios mexicanos exportable a otros países.

Dentro de este ámbito destaca, por una parte, la participación de México en el Grupo Negociador de Servicios de la Ronda Uruguay, lo cual ha permitido a nuestro país tener un mejor conocimiento del sector y definir la posición mexicana en dicho grupo. Por otro lado, el gobierno ha negociado un Acuerdo de Complementación Económica con Chile, otros de libre comercio con Bolivia y Costa Rica y un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estado Unidos.

En los acuerdos con Chile y con Bolivia México se propone promover medidas tendientes a facilitar el comercio de servicios con base en las negociaciones del GATT en esta materia, es decir, en un futuro las partes, si así lo desean, negociarán las reglas para el comercio de servicios.

En lo referente al TLC como ya hemos visto, se establecen reglas bien definidas para reducir las restricciones que impiden el incremento del comercio de servicios entre los tres países, estableciendo también un calendario para su liberalización.

Respecto a la inversión extranjera, tenemos que ésta se esta dirigiendo mayoritariamente hacia el sector servicios, aunque algunas áreas se encuentran ya cubiertas o tienen nexos con empresas extranjeras. Sin embargo, otras han estado tradicionalmente protegidas como son las telecomunicaciones, los transportes y los servicios portuarios, y apenas

(62) O.N.U., Ob. Cit., p. 38

están empezando a liberalizarse a través de su desregulación o su apertura hacia el exterior.

En relación a la inversión extranjera acumulada en México de 1989 a mayo de 1994 por sector económico, tenemos el siguiente panorama: agricultura 15%, sector secundario 31.2% y sector terciario 67.3%. Las actividades de servicios que recibieron mayores montos de inversión extranjera, durante el mismo período, fueron: los servicios profesionales con el 50.2%, restaurantes y hoteles 30.7% y alquiler y administración de bienes 13.2%. El principal país inversionista fué Estados Unidos seguido por la Unión Europea (Reino Unido y Holanda).(63)

5.4 El marco rector del TLC.

Es importante señalar que las negociaciones del TLC se realizaron de acuerdo a los siguientes principios rectores:

- La liberalización del comercio de bienes, servicios y los flujos de inversión, se realizó con estricto apego a lo establecido por la Constitución Mexicana.
- El Tratado es compatible con el art. XXIV del GATT.
- El calendario de desgravación refleja la asimetría entre México y sus vecinos del norte.
- Se impedirá que las normas y estándares técnicos se conviertan en barreras no arancelarias para las exportaciones mexicanas.
- Se establecerán reglas de origen transparentes para asegurar los beneficios del Tratado a los productores de los tres países.
- Se establecerán reglas claras a fin de evitar subsidios que distorsionen el comercio y afecten las condiciones de competencia.
- Se crearán instancias administrativas que permitirán la aplicación sencilla y expedita de la solución de controversias.

(63) SECOFI, Dirección de Negociaciones de Servicios y Coordinación con Europa, Información estadística y Documentos diversos, SECOFI, México, 1995.

Estos siete principios rectores marcaron la pauta general de los acuerdos negociados.

En cuanto a inversión, quedó reservado al Estado Mexicano:

La propiedad y operación de sistemas de satélite y estaciones terrenas.

Los servicios de telegrafía y radiotelegrafía.

La operación, administración y control del sistema ferroviario mexicano.

La emisión de billetes y monedas.

Los servicios sociales (salud, educación pública, administración de justicia, etc).

Además, quedaron reservados a los mexicanos:

Los servicios de notarios, agentes aduanales y tripulación de ferrocarriles y embarcaciones de bandera mexicana (Art. 32 Constitucional).

Se excluye a los extranjeros de la adquisición del dominio directo de tierras y aguas ubicadas en las fronteras y litorales mexicanos (Artículo 27 Constitucional).

En cuanto al sector energético, el Estado Mexicano se reserva el carácter estratégico del mismo y el derecho exclusivo de invertir en la industria petrolera, en las actividades que la componen y en el comercio de los bienes reservados al Estado.

5.5 La negociación del sector servicios en el TLC.

Del comercio de servicios se ocupan los capítulos 12 al 16 del TLC. El capítulo 12 contiene las disposiciones generales para el comercio transfronterizo de servicios, incluso profesionales. Las reglas en materia de telecomunicaciones, servicios financieros y entrada temporal de personas de negocios, se encuentran contenidas en los capítulos trece, catorce, y dieciséis del tratado.

5.5.1 El comercio transfronterizo de servicios.

Para entender cómo se liberaliza el comercio de servicios en el TLC, es necesario definir primero cómo se realiza este comercio.

Los servicios se pueden comercializar de cuatro maneras.

Transfronterizamente (Una carga transportada entre Costa Rica y México).

A través de la movilidad del consumidor (Un turista canadiense que consume un servicio en Puerto Vallarta).

Mediante la movilidad del prestador de servicios (Un médico mexicano que opere a un paciente en Houston).

A través del establecimiento de empresas productoras de servicios en el país importador (Una empresa constructora mexicana prestando sus servicios sobre bases permanentes en Canadá).

El capítulo doce relativo al "Comercio Transfronterizo de Servicios", considera a los tres primeros modos de comerciar los servicios mencionados anteriormente. (El establecimiento de empresas esta regido por el capítulo de Inversión).

Este capítulo cubre todos los servicios con la excepción de los servicios financieros, que se rige por un capítulo específico; los servicios de aviación civil, los cuales están regidos por acuerdos bilaterales, y los servicios o funciones proporcionados por el Estado, tales como la seguridad social, la educación pública, etc.

Para regir el comercio de servicios entre los tres países miembros del TLC, este capítulo contempla tres principios básicos:

Trato nacional, es decir, una parte debe otorgar a los proveedores de un servicio de las otras dos, en el mismo trato que le otorga a sus propios proveedores de ese servicio.

Trato de la nación más favorecida esto es, una parte debe otorgar a los proveedores de las otras dos partes un trato al menos igual que el que le otorga a los proveedores de servicio de cualquier otro país, sea parte o no del TLC.

No requerimiento de la presencia del proveedor en el territorio de la parte que importa el servicio (presencia local). En otras

palabras, los proveedores de servicios de los países integrantes del TLC tienen la libertad de elegir el sitio desde el cual prestarán sus servicios, y no están obligados a establecerse o residir en el país en el cual prestarán dichos servicios.

Los tres países se reservaron, para un número muy limitado de sectores la aplicación de uno o más de los principios señalados. Estas reservas fueron de tres tipos:

Sin apertura.

Con apertura parcial.

Con calendarización de liberalización.

Estados Unidos abrió su mercado prácticamente a todos sus servicios: construcción, computación, turismo, comercio al mayoreo y menudeo, almacenamiento, reparación y mantenimiento, investigación y desarrollo, servicios relacionados con la industria, agricultura y minería, servicios de salud, todos los servicios proporcionados a las empresas entre muchos otros. Canadá abrió sus fronteras de una manera similar. México también está abriendo su mercado de servicios, aunque la mayoría ya estaban liberalizados antes de que se iniciaran las negociaciones para la firma del TLC.

México se reservó la aplicación de los principios antes mencionados en todos los sectores restringidos por la Constitución, incluyendo los servicios prestados al sector energía.

Por su parte, Estados Unidos se reservó el transporte marítimo y Canadá los servicios culturales y el cabotaje marítimo. Los tres países se reservaron las telecomunicaciones básicas, la radiodifusión (radio y televisión) los servicios sociales y los programas para minorías con desventajas económicas.

En dicho anexo se establece un procedimiento para la negociación, en el futuro, del reconocimiento mutuo de licencias (cédulas profesionales) y certificados de las profesiones reguladas.

Al respecto, los tres países se comprometen a incentivar a los órganos que agremian a cada profesión a reunirse voluntariamente para elaborar recomendaciones tendientes a reconocimiento mutuo de licencias y certificados. En el caso de México la Secretaría de Educación Pública participará en las negociaciones dado que es quien requiere las licencias para ejercer. Recibidas las recomendaciones las partes decidirán si las adoptan o no.

El 6 de febrero de 1995 se instalarán los Comités Mexicanos para la práctica internacional de varias profesiones, entre ellas: ingeniería, arquitectura, contaduría, actuaría, agronomía, medicina, administración, psicología, veterinaria, derecho y farmacia. En total once profesiones dentro de las cuales ya existe una organización bajo la forma de asociaciones y colegios, a fin de tener mayor presencia, representatividad y reconocimiento dentro de las disposiciones sobre servicios profesionales en el TLC.

El objetivo de estos Comités es el de reconocer y formalizar la existencia de colegios y de asociaciones de profesionales y agremiar a todos los grupos ya existentes, pero que no han sido aún reconocidos. Es importante señalar que cada organización esta convocando por su cuenta a las asociaciones de profesionales que agremian, a fin de lograr una mayor representatividad no solo a nivel nacional, sino incluso internacional.(64)

Los tres países miembros del TLC se comprometieron a permitir a los consultores jurídicos en leyes extranjeras a prestar sus servicios en sus respectivos territorios. Sin embargo, estos consultores no podrán asesorar sobre las leyes del país anfitrión y en el caso de México, las firmas de consultores extranjeros no podrán contratar a abogados mexicanos.

A partir de la entrada en vigor del tratado, los Estados Unidos dejaron de discriminar a las estaciones mexicanas de radio y televisión establecidas en la frontera, que retransmiten programas de ese país.

En este capítulo también se encuentran un artículo y un anexo sobre servicios profesionales. En el mismo los tres países asumen la obligación de eliminar los requisitos de nacionalidad y residencia permanente como condición para el ejercicio profesional.

5.5.1.1. Transporte.

La importancia del transporte terrestre en México radica en que el transporte de carga representa el 63% del ingreso total del sector transporte, y proporciona el 90% de los empleos en este sector.

Por otro lado, más del 70% del comercio exterior de México con sus vecinos del norte, se realiza a través del transporte carretero. Por otro lado, el autotransporte de pasajero transporta cerca de 2, 200 millones de pasajeros al año y contribuye con el 98% de todos los pasajeros

(64) SEP, Modificaciones al Art. 5 de la Ley General de Profesiones, (Documento), Dirección General de Profesiones, SEP, México, 1994.

transportados en el país. Más aún de los 4. 1 millones de mexicanos que viajan al exterior el 71% lo hace en autotransporte. Estas cifras muestran la importancia del liberalizar este sector en el TLC.

La tasa de crecimiento del transporte carretero transfronterizo ha sido del 9% durante los últimos años. Con el TLC, el comercio de bienes se incrementará sustancialmente, por lo que es de preverse que el crecimiento de este sector también aumentará rápidamente.

El capítulo sobre comercio transfronterizo de servicios se aplica también al transporte terrestre. En el anexo específico de ese capítulo destinado a transporte terrestre, se incluye una cláusula de salvaguarda que puede ser aplicada en caso de que esta industria se vea negativamente afectada por la liberalización. En otras palabras, el período de liberalización puede ampliarse por la razón mencionada, pero también contiene una disposición que prevé la posibilidad de acelerar, a partir del octavo año de la entrada en vigor del TLC, el calendario de liberalización o de ampliar el ámbito de la misma.

El TLC contiene también una serie de disposiciones para la compatibilización de las normas de transporte terrestre entre los tres países. Estas disposiciones forman parte del capítulo sobre normas técnicas. Estas se refieren a las aplicables a los choferes (como idioma, normas médicas), a los vehículos (como peso, dimensiones, llantas, frenos, etc.) y a las señales de tráfico.

También se prevé la compatibilización de normas para ferrocarril, en relación con el personal operativo, las locomotoras y el equipo. Finalmente, existen disposiciones referentes a la compatibilización de normas sobre sustancias peligrosas. En lo que se refiere al calendario de liberalización de transporte carretero, a la entrada en vigor del TLC tanto Estados Unidos como México permitirán el cruce transfronterizo recíproco de autobuses de fletamento turístico.

Canadá tiene liberalizado el autotransporte carretero con México y Estados Unidos. Tres años después de la firma del tratado, ambos países permitirán los servicios transfronterizos de autobuses con itinerario fijo. Al sexto año de entrada en vigor el tratado, tanto Estados Unidos como México permitirán los servicios transfronterizos de carga internacional en todo el territorio.

Asimismo, a los tres años de entrada en vigor el tratado, Estados Unidos permitirá el ingreso de autotransporte de carga mexicanos a sus estados fronterizos. Además, se permitirá el 49% de la inversión extranjera en empresas mexicanas de autobuses y el 100% de inversión mexicana en empresas estadounidenses de transporte de carga internacional. Al séptimo

año de la firma del tratado, los territorios de los tres países quedarán totalmente abiertos al cruce transfronterizo de autotransporte de carga.

Al séptimo año el porcentaje de inversión extranjera permitida en el sector de autotransporte de pasajeros se incrementará en Estados Unidos a 100% y en México 51%, lo mismo que en el transporte de carga internacional.

Diez años después de la entrada en vigor del TLC, Estados Unidos permitirá 100% de inversión mexicana en empresas de autotransporte de pasajeros, en tanto que México aceptará 51% de inversión extranjera en empresas de autotransporte de pasajeros y de carga internacional. Como reconocimiento del principio de asimetría, será hasta el decimoprimer año cuando nuestro país permitirá un porcentaje de inversión extranjera de 100%.

Finalmente, al undécimo año de la entrada en vigor del TLC, México permitirá 100% de inversión extranjera en empresas de autotransporte de pasajeros y de carga internacional. No se permitirá el cabotaje ni la inversión en empresas de transporte de carga doméstica. Se incluye además un mecanismo de salvaguarda temporal para evitar cualquier trastorno provocado por la liberalización del sector autotransporte, que obstaculice su modernización.

En cuanto a las medidas concretas que se han tomado a partir de la entrada en vigor del TLC, en el sector de transporte terrestre, el 12 de julio de 1994 se declaró formalmente instalado el Subcomité de Normas de Transporte Terrestre, previsto en el capítulo IX sobre medidas relativas a la normalización del TLC; así como el grupo trilateral de asesoría de transporte, que se acordó integrar en la Reunión Cumbre de Secretarios y Ministros de Transporte, celebrada en Washington el 29 de abril de 1994.

• Los grupos de trabajo del Subcomité fueron:

- Normas de Conductor y vehículos, supervisión y observancia de los transportistas.
- Peso y dimensión de los vehículos;
- Señalización en carreteras;
- Normas de ferrocarriles;
- Normas de materiales peligrosos.

En el grupo sobre normas de ferrocarril se planteó un programa de trabajo que considera las siguientes áreas de actividad:

- Equipo ferroviario
- Infraestructura ferroviaria
- Seguridad

De acuerdo con los tiempos estipulados en el TLC, el grupo determinó establecer para enero de 1995, los compromisos que permitan la armonización de normas y especificaciones técnicas de las áreas señaladas, considerando para tal fin el análisis de los estudios presentados por las representaciones de México, E.U. y Canadá.

En materia de puertos, los tres países liberalizarán actividades tales como operación, mantenimiento de muelles, carga y descarga de embarcaciones, manejo de carga marítima, operación, mantenimiento y limpieza de embarcaderos, transferencia de carga entre embarcaciones y camiones, trenes, ductos, muelles y operaciones de terminales portuarias.

Mientras que Estados Unidos y Canadá permitirán 100% de inversión mexicana en estas actividades, México hará lo mismo cuando se trate de carga propia, pero sujetará a la aprobación de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera, cualquier porcentaje mayor al 49%, cuando se trate de servicios a terceras personas.

El capítulo XVI, relativo a la Entrada Temporal de Personas de Negocios, especifica los compromisos que asumieron los tres países para agilizar la entrada de personas de negocios que no sean nacionales de México, Estados Unidos y Canadá, a través de la simplificación administrativa sin que ello implique la modificación de las leyes y reglamentos migratorios y laborales existentes. Asimismo, se establece un grupo de seguimiento para explorar mecanismos adicionales que faciliten el acceso, y atender las dudas y diferencias que surjan en la aplicación de las medidas.

El Tratado garantiza a México en esta materia, un trato similar al que ya se otorgan Estados Unidos y Canadá, eliminando así la discrecionalidad de los funcionarios de migración de estos países en el otorgamiento de visas a los mexicanos que llevan a cabo actividades relacionadas con el comercio exterior y la inversión.

Es importante señalar que este capítulo no establece un mercado común con un libre movimiento de personas. Cada uno de los países conservará el derecho de velar por la protección del empleo permanente de su fuerza de trabajo, así como el de adoptar la política migratoria que juzgue conveniente, y el de proteger la seguridad en sus respectivas fronteras.

Los países contratantes deberán autorizar la entrada temporal a cuatro categorías de personas de negocios:

Visitantes de negocios, que desempeñan actividades internacionales relacionadas con la investigación, diseño,

manufactura, producción, mercadotecnia, ventas, distribución, servicios después de la venta y otros servicios generales.

Comerciantes que llevan a cabo un intercambio significativo de bienes o servicios entre su propio país y el país al que desean entrar, e inversionistas que desean invertir un monto importante de capital en territorio de otro país signatario, estas personas deberán estar empleadas o desempeñar su labor como supervisores o ejecutivos.

Personal transferido dentro de una compañía, mismo que deberá de ocupar un puesto a nivel administrativo, ejecutivo ó poseer conocimientos especializados y ser transferido por su compañía a otro de los países miembros del TLC.

Ciertas categorías de profesionales que cumplan con requisitos académicos mínimos o que posean credenciales equivalentes y pretendan llevar a cabo una actividad de negocios en un campo profesional.

5.5.2 Servicios financieros.

El sistema financiero mexicano está conformado -según información de la Comisión Nacional Bancaria- por 19 bancos comerciales y 4,484 sucursales: 25 casas de bolsa, 44 compañías de seguros, cerca de 120 sociedades de inversión de renta fija y mas de 70 sociedades de inversión.

El sistema se encuentra altamente concentrado: tres bancos comerciales manejan casi el 64% de los activos totales y el 66% de la captación. En el caso de las casas de bolsa, ocho de las 25 existentes operan más del 60% del mercado de capitales; tres casas de bolsa cuentan con el 21% de la operación del mercado de capitales, pero participan en el mercado de dinero con sólo el 7.5%.

En los Estados Unidos los bancos y las casas de bolsa están reguladas tanto por los gobiernos estatales como por la federación, a través del Departamento del Tesoro. Para México, en cambio, las leyes que regulan al sector financiero han atravesado en los últimos cinco años por una serie de transformaciones fundamentales en su esquema, las cuales se mencionan a continuación:

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

- En 1987, trece bancos emitieron nuevas acciones.

- El 27 de junio de 1990, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la reforma constitucional que permite establecer un régimen mixto, es decir se permite la participación mayoritaria en las acciones de los bancos del sector privado.

- A partir de 1991 se realizaron diversas modificaciones al sistema financiero mexicano, entre las que destacan la nueva Ley de Instituciones de Crédito y la Ley para la Regulación de las Agrupaciones Financieras. El 18 de julio de 1991 se emitió la nueva Ley de Instituciones de Crédito que sustituyó a la Ley Reglamentaria de Servicios de Banca y Crédito; se estableció el concepto de la llamada Banca Universal y se crearon nuevas agrupaciones financieras, medida que fue complementada con la liberación de las tasas de interés y del encaje legal. De esta forma, la ley quedó estructurada de tal manera que los bancos permiten una amplia variedad de accionistas, incluyendo extranjeros. *

Lo anterior permitió iniciar el proceso de apertura y consolidar los esfuerzos de la desincorporación e incluso proporcionar una gran seguridad a los nuevos inversionistas.

Los inversionistas de los tres países de la región tendrán trato nacional, es decir, que se le dará a las instituciones financieras de las otras partes, un trato igual al que se les otorga a sus propios inversionistas, en circunstancias similares, respecto al establecimiento, adquisición, expansión administración, conducción, operación y venta de instituciones financieras en su territorio. Tendrán adicionalmente el trato de nación más favorecida, y esto es muy importante ya que cualquier beneficio que Canadá o Estados Unidos otorgue a un cuarto país o bloque comercial, como Israel o la Unión Europea, se tendrá que otorgar inmediatamente a México sin necesidad de reabrir negociaciones.

También, se aplicará el trato nacional y de nación más favorecida en las operaciones transfronterizas del sector financiero. Los bancos comerciales de Estados Unidos y Canadá podrán abrir subsidiarias en México a partir de la fecha de entrada en vigor el TLC.

En el año 2000 deberán eliminarse todas las restricciones para la entrada de bancos extranjeros. Sin embargo, existe una cláusula de salvaguarda, la cual establece que si la participación extranjera alcanza el 25% del total de la suma de todas las instituciones de crédito establecidas en el país, se podrá

invocar la cláusula de salvaguarda que congelará la participación de intermediarios financieros hasta el año 2006.

Además, existe un límite permanente, que señala que las instituciones de crédito de las otras partes constituidas en México, no podrán adquirir ninguna institución de crédito, si la suma de ambas excede el 4% de la suma del capital de todas las instituciones de crédito en México. Esto es, si el Bank of America de México, tiene una participación del 1% y quiere adquirir un banco, este tiene que ser un banco pequeño con una participación menor o igual a 3% para que el Bank of America de México y el banco que adquirió se quede dentro del límite permanente.

A partir del año 2000 se acaban todos los límites para las casas de bolsa; sin embargo hay una cláusula de salvaguarda que se puede invocar del año 2000 al 2003, similar a la existente en el caso de los bancos, que consiste en que si la participación extranjera llega a ser igual al 30% del total de la suma del capital contable de todas las casas de bolsa establecidas en México se podrá congelar la entrada de subsidiarias extranjeras hasta por tres años. En el año 2007 no habrá límites.

En lo que toca a los seguros, el acceso de las compañías de seguros canadienses o estadounidenses al mercado mexicano estará sujeto a tres períodos de transición diferentes; los cuales en términos generales son más abiertos que la entrada al sector bancario o de casa de bolsa. En enero del año 2000 todos los límites desaparecerán. Los períodos de transición son los siguientes:

- Las compañías asociadas con aseguradoras mexicanas, podrán aumentar en forma gradual su participación accionaria de la siguiente manera, 1994, 30%, 1995, 15% y 2000, 100%.
- Las aseguradoras de Canadá y de Estados Unidos podrán constituir filiales sujetas a los siguientes períodos de transición: 1996, 6%, 1999, 15% y 2000, no hay límites.
- Las empresas que tuvieron, al 1 de julio de 1992, una participación accionaria o intereses en una institución mexicana de seguros, equivalentes al 10%, podrán tener el 100% de las acciones a partir del 1 de enero de 1996.

Habrà un mecanismo de consulta y solución de controversias; las partes establecerán una lista de hasta 15 individuos para actuar como panelistas en materia de servicios financieros, los cuales se designarán por consenso y durarán tres años en su cargo. Los miembros de esta lista deberán ser

personas conocidas o especializadas en la práctica del derecho financiero.
(65)

5.5.3 Telecomunicaciones.

El área de las telecomunicaciones ha estado evolucionando de forma acelerada en los últimos años. La tecnología y servicios que ofrece son cada vez más variados y eficientes, por lo que han pasado a tomar vital importancia en la vida moderna. Actualmente cualquier empresa que desea mantener o alcanzar un nivel competitivo debe estar a la vanguardia de los avances en materia de telecomunicaciones.

En materia de telecomunicaciones el TLC se aplica a las medidas que establezca cada parte con relación a: el acceso y uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones; la prestación de servicios mejorados o de valor agregados y la normalización para conectar equipo a las redes públicas, pero no es aplicable a ninguna de las medidas establecidas por cada parte relacionadas con la radiodifusión o la distribución por cable de programación de radio y televisión; solamente se aplica para asegurar que los operadores de estaciones de radiodifusión y sistemas de cable puedan continuamente acceder y hacer uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

Los servicios básicos de telecomunicaciones quedaron fuera de los acuerdos logrados en las negociaciones de este sector: sin embargo, los países firmante acordaron realizar consultas para estudiar la posibilidad de liberalizar aún más el comercio de todos los servicios de telecomunicaciones, incluidos las redes y servicios básicos.

Estados Unidos y Canadá consolidaron su apertura total a los servicios mejorados o de valor agregado, mientras que México acordó abrir todos estos servicios a la inversión y prestación transfronteriza, a partir de la entrada en vigor del Tratado, con excepción del videotexto y los servicios mejorados de conmutación en paquete; que son aquellos en los que se envían paquetes de información a alta velocidad a los diferentes usuarios, Estos últimos se abrirán el primero de julio de 1995. El aspecto del establecimiento y operación de la infraestructura para proporcionar servicios públicos de telecomunicaciones no se incluyó en lo acordado en las negociaciones del Tratado para este sector.

(65) Instituto de Estudios Superiores de Monterrey (I.E.S.M.), Entendiendo el TLC, I.E.S.M., México, p. 17-20

Antes de iniciar las pláticas para el TLC, en noviembre de 1988 se eliminó en México el requisito de solicitar autorización para instalar y operar equipo terminal. Esto fue acordado por el Secretario de Comunicaciones y Transportes, quien estableció dicha medida con el objetivo de abrir el mercado de equipo terminal.

Como resultado de las negociaciones en esta área, México acordó eliminar inmediatamente a partir de la entrada en vigor del Tratado, la mayoría de las barreras arancelarias y no arancelarias para el equipo de telecomunicaciones incluyendo sistemas celulares, sistemas de administración de líneas, sistemas de transmisión de fibra óptica, equipo para la transmisión por satélite y para las estaciones terrenas (estación establecida en la superficie de la tierra para establecer comunicación con otras estaciones espaciales o terrenas, mediante satélites u otros objetos localizados en el espacio). El resto de las barreras arancelarias para equipo de telecomunicaciones será totalmente eliminado dentro de un período de cinco años a partir de la entrada en vigor del tratado.

Esto representa una importante medida, considerando el hecho de que el mercado mexicano para equipo de telecomunicaciones alcanzó un total de 790 millones de dólares en 1991, y se piensa que rebasó los mil millones de dólares en 1992.

Cada parte garantizará que prevalezcan condiciones razonables y no discriminatorias para que cualquier persona de la otra parte pueda:

- Accesar y hacer uso de redes y servicios públicos de telecomunicaciones ofrecidos en su territorio o a través de sus fronteras, incluyendo los circuitos privados para la conducción de sus negocios.
- Emplear las redes y servicios de telecomunicaciones para transmitir información en su territorio o de manera transfronteriza; incluso para las comunicaciones internas de las empresas, y para el acceso a la información contenida en base de datos o almacenada en otra forma que sea legible por una máquina en territorio de cualquier parte.
- Comprar o arrendar y conectar equipo a las redes públicas.
- Interconectar circuitos privados con las redes públicas en territorio de esa parte o a través de sus fronteras.
- Realizar funciones de conmutación, señalización y procesamiento;

y

- Utilizar el protocolo de operación que elija.

Los precios de los servicios públicos de telecomunicaciones deberán reflejar los costos económicos directamente relacionados con la prestación de los servicios.

Como ya se especificó, el objetivo del capítulo de telecomunicaciones del Tratado fue liberalizar el acceso y uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones para las personas de cualquiera de los tres países signatarios del TLC. En México, siempre se ha permitido este acceso y uso de manera no discriminatoria, tanto a usuarios nacionales como a los extranjeros; por lo que las disposiciones del TLC reafirman la posición de nuestro país en este asunto, y se nos asegura un trato equivalente en los Estados Unidos y en Canadá.

Para ejemplificar la aplicación de las disposiciones presentadas en esta sección del capítulo XIII del TLC, se puede considerar la situación siguiente: un ciudadano mexicano, poseedor de una computadora personal, desea conectarla en redes con algún servicio informativo accesible por computadora, como por ejemplo, un banco de datos que se encuentre en los Estados Unidos o Canadá ; esta persona podrá hacer las conexiones necesarias a la infraestructura autorizada que se requiere para lograr su propósito, siempre que su conexión no interfiera con la utilización de la red por otros usuarios y que no provoque daño técnico en las redes.

En lo que respecta a los servicios mejorados, cada parte garantizará que cualquier procedimiento que establezca para el otorgamiento de documentación, como licencias y registros, relacionados con la prestación de servicios mejorados o de valor agregado sea transparente y no discriminatorio, y que las solicitudes sean transmitidas de manera expedita: además los requisitos para el trámite de estos documentos serán solo los indispensables para comprobar la solvencia financiera del solicitante para iniciar la prestación del servicio, y que los servicios o equipo del solicitante cumplan con las reglamentaciones técnicas aplicables por la parte.

El permitir a los mexicanos disponer de los servicios mejorados ofrecidos por compañías de E.U. y Canadá, permitirá que las empresas tengan acceso directo a fuentes de información con datos actualizados y especializados; además de eficientar el intercambio de información involucrado en la conducción de sus negocios. Lo establecido en esta sección busca hacer más simple y uniforme la normalización para conectar equipo a las redes publicas, manteniendo en buen estado y óptimo funcionamiento las redes y servicios de telecomunicaciones.

Las telecomunicaciones son un sector clave para el desarrollo de una nación. Las redes de telecomunicación proporcionan el sistema nervioso central que permite a un país funcionar como un organismo integral. El TLC facilita el acceso de México a los últimos avances en telecomunicación y promueve la modernización y desarrollo de la infraestructura de telecomunicaciones mexicana mediante la cooperación técnica con los E.U. y Canadá.

Es importante señalar que en el TLC no se incluyen los servicios y funciones en los que únicamente puede actuar e invertir el Estado, tales como seguridad pública, social, educación pública y programas de atención a la niñez, entre otros, así como aquellas actividades reservadas constitucionalmente al Estado y a los mexicanos, y que según el Art. 4 de la Ley de Inversiones Extranjeras, publicada el 23 de diciembre de 1993 son: petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, electricidad, generación e energía nuclear, minerales radiactivos, comunicación vía satélite, telégrafos, radiotelegrafía, correos, ferrocarriles, emisión de billetes, acuñación de moneda, control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos. (66)

5.6 La negociación del comercio del sector servicios a nivel internacional y en el seno del GATT.

5.6.1 La negociación del comercio de los servicios a nivel internacional.

Los servicios alcanzan actualmente alrededor del 20 al 25% de la participación en el comercio mundial, siendo la Unión Europea el mayor exportador de servicios en el mundo. Estados Unidos es otro exportador importante (cerca del 10% del comercio mundial de servicios) mientras que Japón está incrementando considerablemente sus exportaciones de servicios.

Por otra parte, el comercio de servicios es también importante para los países en desarrollo. Este constituye alrededor del 17% del total de sus exportaciones y el 19% de sus importaciones. Entre los principales exportadores están: México, Singapur, Corea del sur, Arabia Saudita y Egipto.

(66) Instituto de Estudios Superiores de Monterrey, Ob. Cit., p. 22-24

No obstante la importancia del comercio de los servicios, a diferencia de lo que sucede en el sector de los bienes, en el de los servicios no existía hasta hace poco (conclusión de la Ronda Uruguay) una reglamentación multilateral internacional que los regulara, es por ello que desde comienzos de la década de los ochenta se ha buscado su regulación tanto a nivel bilateral como multilateral. Pero veamos cómo ha evolucionado este proceso:

Si analizamos los datos disponibles sobre el sector veremos que en la segunda mitad de los setenta, los países miembros de la OCDE ya habían concluido acuerdos sobre el comercio de invisibles y sobre el tratamiento de la inversión extranjera.

Sin embargo, los responsables de la política comercial de E.U., habiendo descubierto la creciente importancia del sector servicios en su economía y, sobre todo, en sus exportaciones, consideraron fundamental acelerar la liberalización del sector tanto en el marco de la OCDE como en el GATT, y en 1981, la delegación de este país ante la OCDE planteó la necesidad de examinar el sector servicios con el propósito de : a) lograr el establecimiento de mecanismos de consultas y negociación, bilaterales y multilaterales, para resolver problemas en ese campo; b) asumir compromisos entre los países miembros para la (mayor) liberalización del sector; y c) establecer un conjunto de principios y procedimientos para el tratamiento del comercio de servicios.

Como producto de esta reunión se destacó la necesidad de fortalecer la cooperación internacional en el campo de los servicios y se reconoció que aún existe un número importante de restricciones al comercio de éstos. En la Reunión Ministerial del GATT de 1982, los E.U. sugirieron un análisis de la aplicabilidad al comercio de servicios de las disposiciones del Acuerdo General y de los Códigos de Conducta de la ronda Tokio, así como el análisis de las restricciones a que se enfrenta ese comercio.

La Delegación Ministerial del GATT recomendó realizar estudios nacionales sobre servicios e intercambio de información entre las partes contratantes. Por supuesto que los únicos en elaborar y presentar estudios nacionales fueron los países desarrollados, pues los en desarrollo consideraron que el asunto no iba con ellos, lo que implicó, más tarde, tener que remar contra la corriente y entrar en negociaciones sin tener una idea muchas veces, de lo que era su respectivo sector de los servicios.

Entre febrero de 1987 y diciembre de 1988, el Grupo Negociador de Servicios (GNS) se convirtió en un seminario más o menos permanente. En el curso de 1988 se produjeron presentaciones de gran importancia, que fueron proporcionando cierta sustancia a las discusiones. Merecen la pena destacarse las de E.U., la UE, los Países Nórdicos, Suiza, Canadá y Japón.

Por los países en desarrollo destacan las realizadas por Brasil, India, Argentina, Jamaica, Perú y México.

Para algunas delegaciones (de países desarrollados y en desarrollo) era de suma importancia el contar con una cláusula condicional de la nación más favorecida. El tema de trato nacional creaba ciertas dificultades, sobre todo para los países en desarrollo. La definición de lo que se entiende por servicios y por comercio de servicios consumió gran parte del debate, sin embargo, ya se iba perfilando lo que finalmente quedaría en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (lo que con una gran imaginación se bautizó como GATS, por sus siglas en inglés, General Agreement on Trade Service).

Inmediatamente antes de Montreal (en noviembre de 1988) el GNS se reunió informalmente durante varios días para tratar de elaborar un informe a los ministros sobre sus deliberaciones. El ejercicio resultó en un documento con un mayor número de corchetes que de acuerdos. Sin embargo, y contra todos los pronósticos, se llegó a un acuerdo en servicios en Montreal. En primer lugar, se incluyó una definición de comercio de servicios prácticamente igual a la resultante de la Ronda Uruguay; en segundo se señaló que no se debería excluir ningún sector, es decir, que deberían incluirse sectores de interés tanto para los países desarrollados como los en desarrollo; finalmente se consideraron los siguientes como elementos, principios y normas para un acuerdo: transparencia, liberalización progresiva, trato nacional, nación más favorecida, acceso a los mercados, participación creciente de los países en desarrollo en el comercio mundial de servicios.

El objetivo de esta negociación era lograr un nivel más elevado de liberalización teniendo en cuenta el grado de desarrollo de los distintos signatarios. Es decir, los países en desarrollo deberían abrir menos sectores y liberalizar menos transacciones, aunque todos los países deberían presentar listas de compromisos iniciales.

Después de Montreal las reuniones del GNS comenzaron a tomar un cariz más de negociación que de intercambio intelectual entre los participantes. Se discutieron varios temas entre ellos la definición de conceptos y la forma en que se deberían de llevar a cabo las negociaciones. Durante 1989, y particularmente durante el último trimestre, hubo gran actividad en el GNS. Varios países y grupos de países presentaron sus propuestas al Acuerdo Marco. Estados Unidos presentó la suya, la UE, y los países latinoamericanos hicieron lo mismo. Al poco tiempo apareció la propuesta de algunos países africanos y asiáticos, similar a la de América Latina.

Durante las semanas previas a la Reunión Ministerial de Bruselas, las negociaciones se aceleraron de tal manera que se llegó a Bruselas con un texto preliminar, sin embargo se tenían pocas esperanzas de llegar a un Acuerdo pues dicho texto estaba plagado de grandes corchetes, es decir, partes para su discusión y negociación.

Y como se había pronosticado, el Grupo de Servicios llevó al fracaso a la Ronda Uruguay, esto aunado a la ruptura de las negociaciones sobre agricultura.

En marzo de 1991 se reiniciaron las reuniones del GNS, y a fines de este mismo año se empezó a llegar a acuerdos importantes, por ejemplo, se llegó a un acuerdo sobre lo que quiere decir acceso al mercado y trato nacional, que son, junto con la cláusula TNMF, los principios rectores del Acuerdo. Se avanzó también en la redacción de varios artículos importantes. Varios países desarrollados y en desarrollo presentaron listas preliminares de ofertas, como una forma de cumplir con el establecimiento de compromisos iniciales.

No obstante lo avanzado en las negociaciones, la falta de acuerdo en agricultura vuelve a hacer caer las negociaciones en todos los sectores que no se vuelven a reanimar sino hasta noviembre de 1992. Pero no es sino hasta el otoño de 1993 cuando parece existir la voluntad política para lograr un acuerdo en materia de servicios. La realidad es que, para entonces, quedan muy pocos elementos de diferencia en el texto del Acuerdo Marco. (67)

Entre los desacuerdos sobresalen la cuestión del tratamiento de los impuestos directos, la manera en que se van a tratar los audiovisuales y el transporte marítimo, así como algunas definiciones. Sin embargo, en materia de negociaciones bilaterales sobre compromisos específicos existe un retraso importante. Debido a la paradoja de falta de tiempo, no hubo posibilidad alguna de negociación, en lo que se refiere a las excepciones que los diferentes países tomaron en materia de trato de la nación más favorable.

El compromiso que puede observarse en la lista de compromisos iniciales de los países en desarrollo es la siguiente:

Los países con menor desarrollo relativo generalmente otorgaron alguna concesión en el sector turismo, particularmente en materia de inversión

(67) De Mateo, Fernando y Francoise Carner, "Las negociaciones en torno de los servicios en la Ronda Uruguay", *Comercio Exterior*, Vol. 44, No. 11, México, Noviembre 1994, p. 962-977.

extranjera en hoteles y restaurantes. Los países un poco más desarrollados, por lo general también incluyeron algunos servicios financieros, consignando restricciones importantes en participación de capital extranjero y no consolidando los servicios transfronterizos.

Varios países en desarrollo habían incluido en sus ofertas servicios de transporte marítimo internacional y algunos, telecomunicaciones básicas. Al fracasar las negociaciones en los dos sectores, todos retiraron sus ofertas. La conclusión a la que se puede llegar es que los países en desarrollo o bien consolidaron el statu quo en varios sectores, o bien hicieron una combinación de ambos. En todo caso, salvo quizá algún caso excepcional y marginal, quedaron muy lejos de liberalizar su comercio de servicios.

Los países desarrollados no actuaron de una manera muy diferente que los en desarrollo. La única diferencia es que tuvieron que consolidar el statu quo para un número mucho mayor de sectores y actividades. (68)

La Unión Europea es el esfuerzo más significativo a nivel regional de la regulación del comercio de servicios. Aunque desde la firma del Tratado de Roma en 1957, los países de la Unión se comprometieron a liberalizar las diferentes actividades de servicios, no fue sino hasta mediados de la década pasada que se inició un esfuerzo serio al respecto. Este proceso de liberalización deberá concluirse en su mayor parte a principios de 1993, a fin de alcanzar un mercado único de todos los servicios.

Por otro lado, a nivel bilateral, Estados Unidos e Israel negociaron un Acuerdo de Libre Comercio en 1985 y firmaron una declaración sobre servicios, mediante la cual buscan la liberalización del comercio del sector. Sin embargo, la declaración se limita exclusivamente al comercio intrafronterizo y al turismo, es decir, no considera ni el movimiento transfronterizo de personas ni la presencia comercial. Además este compromiso bilateral no tiene carácter de obligatoriedad y la declaración solo manifiesta las buenas intenciones de las partes para llevar a cabo esta liberalización.

(68) De Mateo Fernando y Françoise Carner, Las negociaciones sobre servicios en la Ronda Uruguay, (Documento), México, 1993

5.6.2 La negociación de los servicios en el seno del GATT.

A nivel multilateral, dentro de la Ronda Uruguay, iniciada en septiembre de 1986, se creó un Grupo de Negociación de Servicios, el cual persigue dos objetivos principales:

- Establecer un Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) en el que se establezcan los principios y las reglas para los intercambios internacionales sobre la materia.
- Efectuar un primer intercambio de concesiones para liberalizar de manera progresiva, ese comercio. (69)

México ha participado activamente en esta Ronda de negociaciones en la redacción de un Acuerdo General sobre Comercio Internacional de Servicios, bautizado como GATS, por sus siglas en inglés. Este acuerdo permitirá la liberalización progresiva de todos los servicios, lo cual se efectuará en rondas de negociación periódicas de los diferentes servicios y modos de prestación. (70)

El GATS constituye el primer conjunto de normas y disciplinas multilateralmente acordadas y jurídicamente exigibles que se haya negociado jamás en relación con el comercio internacional de servicios y comprende tres elementos:

- Un marco de normas y disciplinas generales;
- Anexos relativos a las condiciones especiales de los distintos sectores; y
- Listas nacionales de compromisos iniciales de liberalización.

El marco de normas consta de 29 artículos y comprende las siguientes obligaciones:

- Cobertura global: estarán comprendidos en el ámbito de aplicación del acuerdo todos los servicios objeto de comercio internacional, independientemente de su modo de prestación de un país a otro
- Trato nacional: en los sectores consignados en su lista y con las condiciones que en ella puedan indicarse, cada gobierno otorgará a los servicios extranjeros y a los proveedores extranjeros de

(69) SECOFI, Servicios, Ob. Cit., p. 9-11.

(70) O.N.U., México una economía de servicios, Ob. Cit., p. 24

servicios un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicio similares.

- Trato de la nación más favorecida (TNMF): un gobierno no debe discriminar entre los servicios o los proveedores de servicios de los demás miembros, sino que debe otorgarles un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro miembro. Sin embargo, los gobiernos podrán indicar las exenciones específicas del trato TNMF en una lista separada que se examinará después de transcurridos cinco años y cuya duración estará limitada normalmente a diez años.

El anexo sobre movimiento de personas físicas permite a los gobiernos negociar compromisos específicos sobre la estancia temporal con el fin de prestar un servicio. No es aplicable a las personas que traten de obtener empleo o residencia con carácter permanente en un país.

El anexo sobre servicios financieros estipula el derecho de los gobiernos a adoptar medidas de protección de inversiones, depositarios y tenedores de pólizas, y a garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero.

El anexo sobre telecomunicaciones reconoce la doble función de las telecomunicaciones como sector independiente de la actividad económica y medio fundamental de transporte de otras actividades económicas. Exige que los gobiernos otorguen al proveedor extranjero de servicios un acceso no discriminatorio a las redes públicas de telecomunicaciones.

El anexo sobre servicios de transporte aéreo excluye del ámbito de aplicación del GATS los derechos de tráfico y las actividades directamente relacionadas con éstos. Sin embargo, el anexo estipula que el GATS será aplicable a los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves, la comercialización de los servicios de transporte aéreo y los servicios de reserva informatizados.

Como resultado de las negociaciones bilaterales, cada gobierno ha consignado en su lista nacional sus compromisos iniciales de acceso a los mercados y las limitaciones que desea mantener en lo que respecta a los principios básicos de la cobertura global de todos los sectores de servicio y el trato nacional, es decir, los servicios y las actividades de esos sectores cuya apertura a la competencia extranjera haya negociado, junto con cualquier limitación al acceso a los mercados o al trato nacional.

Las condiciones consignadas no pueden modificarse en sentido desfavorable, sino sólo en sentido favorable, en negociaciones futuras y el GATS contiene la base jurídica de una liberalización continúa.

Al concluirse las negociaciones el 15 de diciembre de 1993, los gobiernos decidieron establecer un programa de trabajo para continuar las negociaciones en cuatro esferas: telecomunicaciones básicas, transporte marítimo, movimiento de personas físicas y servicios financieros. Las negociaciones, que comenzarán en mayo de 1994 y finalizarán en abril de 1996, darán lugar a compromisos y a un conjunto de normas básicas para la liberalización.

El movimiento de personas físicas se refiere a la entrada y estancia temporal de personas con el fin de prestar servicio. No se refiere a las personas que traten de obtener empleo o residencia con carácter permanente en un país. Las listas incluyen ya algunas ofertas, pero se ha acordado que las negociaciones encaminadas a mejorar los compromisos comiencen en mayo de 1994 y finalicen seis meses después de la entrada en vigor del acuerdo por el que se establece la OMC.

Los servicios financieros constituyen otra oferta en la que se celebrarán ulteriores negociaciones con el fin de mejorar los compromisos ya incluidos en las listas. Los resultados de esas negociaciones surtirán efecto seis meses después de la entrada en vigor del acuerdo por el que se establece la OMC.

Además; en el acuerdo se han identificado otras seis cuestiones sobre las que han de celebrarse negociaciones: medidas de salvaguardia; servicios profesionales; títulos de aptitud, normas y licencias; y comercio de servicios y medio ambiente. Los gobiernos han acordado establecer grupos de trabajo sobre:

a) Comercio de servicios y medio ambiente, encargado de examinar la relación entre el comercio de servicios y el medio ambiente, incluida la cuestión del desarrollo sostenible, con especial referencia a las medidas necesarias para la protección del medio ambiente que puedan estar en conflicto con el GATS y presentar al respecto un informe, con recomendaciones.

b) Servicios profesionales, encargado de examinar las disciplinas necesarias para asegurarse de que las medidas relativas a las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, las normas técnicas y las prescripciones en materia de licencias en la esfera de los servicios profesionales no constituyen obstáculos innecesarios al comercio, y presentar al respecto un informe, con recomendaciones. Se ha acordado que

en esta labor se dé prioridad a la elaboración de disciplinas multilaterales en el sector de la contabilidad. (71)

Como hemos visto, este acuerdo cubrirá una serie de principios parecidos a los del GATT, pero que en servicios no podrían aplicarse cabalmente. Por ejemplo, el trato de la nación más favorecida es un principio utilizado en prácticamente todo instrumento comercial internacional, no obstante, en algunos servicios no es posible aplicarlo. Este sería el caso de la aviación civil, pues a la fecha existen más de dos mil acuerdos bilaterales entre los países miembros de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI). El extender el trato de la nación más favorecida implicaría multilateralizar todos esos acuerdos bilaterales, lo que sería inoperable.

El GATS incluirá asimismo principios relacionados con la transparencia, la integración económica entre países, salvaguardas, subsidios, etc. La parte más importante se refiere al acceso al mercado y al trato nacional. El principio de acceso al mercado cubre las cuatro formas de prestación de los servicios y obliga a las partes a garantizar el acceso a los servicios y a sus proveedores.

El concepto de trato nacional obliga a las partes a conceder a los servicios y proveedores extranjeros un trato no menos favorable que el concedido los proveedores nacionales. Unos 30 países han presentado, en el marco del GATT, listas de ofertas que incluyen los compromisos específicos que están dispuestos a adquirir durante las negociaciones. Hasta el momento, esas ofertas se reducen a congelar las restricciones existentes en algunos o varios sectores de servicios, dependiendo del país. La siguiente etapa exigirá la negociación entre los diferentes participantes a fin de que cada uno de ellos amplíe su lista hasta llegar a una situación que a todos satisfaga. (72)

Es importante señalar que las actividades de servicios agrupadas en los subsectores de servicios Financieros, Seguros y Bienes Inmuebles, Comunicaciones, Transportes y Electricidad estadounidenses, tienen los mayores niveles de productividad de toda la economía, superando con mucho los niveles de productividad del sector manufacturero. Es en este tipo de servicios donde Estados Unidos tiene las mejores oportunidades de competir a nivel internacional. Por esta razón Estados Unidos ha sido principal promotor de la liberalización de los servicios al incluir éstos en el GATT.

(71) GATT, "Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, Boletín de Información, No. 107, Ginebra, Mayo 1994, p. 14 y 15.

(72) SECOFI, Monografías, Ob. Cit., p.11-12

La iniciativa norteamericana contempla la aplicación de represalias comerciales contra la importación de bienes de un país que negara el "derecho de establecimiento" o el "trato nacional" a empresas de servicios de este país. Con esto los países subdesarrollados quedarían expuestos a nuevas disputas comerciales, por lo que para que estos países mantengan o eventualmente amplíen sus relaciones con los países desarrollados, tendrían que ofrecer concesiones en el campo de los servicios. Existe el riesgo creciente de que se utilicen represalias comerciales en el terreno de los bienes, para presionar hacia la liberalización de los servicios, lo que está afectando la posición negociadora de los países subdesarrollados.

Además, la intención estadounidense por liberalizar el comercio internacional de servicios, aparece muy clara: propone extender prácticas del libre cambio hacia los sectores donde tiene ventajas comparativas, con lo que pretende balancear el saldo negativo de su cuenta corriente de la balanza de pagos.

Finalmente luego de intensas negociaciones realizadas en el seno de la Ronda Uruguay del GATT, las cuales se estancaron básicamente por diferencias en algunas áreas del sector agrícola y del sector servicios, ésta concluyó el 15 de abril de 1994, dando como resultado el Acuerdo que crea la Organización Multilateral de Comercio (OMC), el cual substituye y absorbe el hasta ahora Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) que, como bien sabemos, venía fungiendo como el foro más importante para las negociaciones en materia comercial entre los casi 123 países que lo integran.

El Acuerdo que crea la nueva organización tiene como objetivo desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero que abarque el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

Entre las funciones de esta nueva organización están: facilitar la aplicación, administración y funcionamiento del presente acuerdo y de los acuerdos comerciales multilaterales, favorecer la consecución de sus objetivos y constituir también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los acuerdos comerciales plurilaterales. Asimismo será el foro para las negociaciones comerciales multilaterales entre sus miembros.

Las disposiciones de este Acuerdo suman dieciséis artículos, y su mérito radica en que a diferencia del texto del GATT, en este Acuerdo se establecen claramente las funciones, estructura, presupuesto, condición jurídica, enmiendas adhesión, y demás disposiciones integrantes de un

Acuerdo. La fecha prevista para la puesta en marcha de la Organización Multilateral de Comercio (OMC), es el 1o. de enero de 1995. (73)

Como resultado de todo este proceso se creó el Subcomité de Servicios el cual fué establecido por la Decisión Ministerial del 14 de abril de 1994 y se encargará de la labor preparatoria del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) y de supervisar las negociaciones en curso sobre servicios de transporte marítimo, movimiento de personas físicas, telecomunicaciones básicas y servicios financieros.

Entre tanto no se establezca un Grupo de Negociación, el Subcomité de Servicios puede servir de foro par celebrar los debates multilaterales en relación con las negociaciones sobre los servicios financieros. (74)

5.7 Los servicios en el Acuerdo Comercial Canadá-Estados Unidos.

En 1986 Canadá y Estados Unidos iniciaron negociaciones tendientes al establecimiento de una Zona de Libre Comercio, las que concluyeron con la entrada en vigor de un Acuerdo de Libre Comercio, el 1o. de enero de 1989.

En materia de bienes, el compromiso fue la eliminación de los aranceles y de las barreras no arancelarias impuestas al comercio recíproco.

En materia de servicios el objetivo fue mas modesto, ya que el Acuerdo no eliminó las restricciones existentes. Sin embargo, ambos países se comprometieron a no incrementar los obstáculos existentes al momento de la entrada en vigor del acuerdo.

Ambos países se comprometieron a efectuar negociaciones adicionales con base en el capítulo 14 del Acuerdo, que establece el principio de Trato Nacional, es decir, que en el futuro se dará un tratamiento igual a los proveedores de servicios de los dos países.

Aunque este Acuerdo tiene una cobertura sectorial relativamente amplia, no tienen un carácter universal, ya que no cubre todos los servicios. Las actividades excluidas más importantes, aunque no son las únicas son: todo tipo de transporte, los servicios básicos de telecomunicaciones, algunos servicios profesionales (médicos, dentales, servicios legales) los servicios

(73) GATT, Acuerdo por el que se establece la Organización Multilateral de Comercio, (Documento), GATT, Ginebra, 1994.

(74) GATT, Boletín de información, No. 107, GATT, Ginebra, Mayo 1994.

prestados por el gobierno (salud, educación) y las industrias de entretenimiento (radio, T.V., grabaciones y publicaciones).

La cobertura incluye cuatro categorías:

-Los viajeros de negocios que van a prestar en el otro país un servicio, por ejemplo, de venta o post-venta.

-Los comerciantes o inversionistas, y algunos profesionistas que van a prestar un servicio relacionado con su actividad, siempre y cuando sea temporal.

-El personal de una empresa que viaja para prestar sus servicios a una filial en el otro país.

5.8. Consecuencias jurídicas del TLC en el sector servicios en México.

La economía mexicana ha experimentado cambios jurídicos importantes a partir de 1982, que modificaron la estructura de diversos sectores estratégicos para el desarrollo y el crecimiento económico del país, pero es durante este último sexenio (1988-1994) en el que la política económica y de comercio exterior afectó a varias actividades del sector servicios, con el fin de incrementar su crecimiento. Sin embargo, no observamos un plan destinado al desarrollo del sector servicios como tal, sino simplemente la implementación de medidas aisladas, que lo han modificado en ciertas áreas.

Para que las diversas estrategias y políticas gubernamentales, delineadas en los diferentes Programas de Gobierno de la administración de Carlos Salinas se llevaran a cabo, el Gobierno Federal desarrolló, a partir de 1988, la llamada "Política de Desregulación", mediante la cual se realizaron diversos cambios jurídicos que modificaron varias leyes y reglamentos que afectan directamente al sector servicios, especialmente en aquellas áreas altamente rentables, en donde existen posibilidades de atraer capital y tecnología extranjeros, como son: las telecomunicaciones, el transporte terrestre, el transporte marítimo, los servicios financieros y los servicios profesionales .

Pero veamos cuáles han sido los cambios experimentados en cada una de las áreas mencionadas. Comencemos por el sector telecomunicaciones:

a) Telecomunicaciones.

El sector telecomunicaciones es estratégico para el desarrollo económico de un país, ya que permite la comunicación en los negocios, el intercambio de bienes y la comunicación entre las empresas y las personas.

Durante muchos años el manejo de este sector se mantuvo en manos del Estado, lo cual tuvo como consecuencia un rezago en la prestación de los servicios. Ante esta situación, el gobierno del Presidente Salinas pretendió la modernización del sector, a través de la política de desregulación y fomento de la inversión privada; asimismo el Gobierno Federal implementó medidas concretas para este sector en el Plan Nacional de desarrollo (1988-1994).

Sin embargo, no fue sino hasta 1989 que se comenzaron a realizar verdaderos cambios jurídicos en el sector de las telecomunicaciones. Entre dichos cambios destaca el Reglamento para los Servicios de Telecomunicaciones, publicado el 29 de octubre de 1990,(75) el cual en su artículo 5o. señala que "se encuentran reservados al Gobierno Federal o a los organismos descentralizados los servicios públicos de telégrafos y la operación y control de los sistemas de satélites, así como las estaciones terrenas con enlaces internacionales para comunicación por satélite". Asimismo permite la apertura a extranjeros de los Servicios de Valor Agregado (SVA), pero se señala que la principal institución obligada a prestar servicios debe encontrarse en México. Lo cual significa que es la SCT la única entidad que puede negar un permiso a una empresa cuya inversión se haga mayoritariamente en el extranjero y en México solo se dedique a la comercialización. Esta restricción se complementa con las disposiciones establecidas en la Ley de Inversiones Extranjeras, publicada en diciembre de 1993, en donde se indica que la inversión extranjera puede participar en los SVA con un máximo de 49% en el capital social de las empresas. (76)

Por otro lado, se permite la participación de compañías privadas en el servicio telefónico celular. En este sentido, se establece como medida de promoción para introducir esta tecnología, el otorgamiento de concesiones por parte del Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), atendiendo a lo dispuesto en la Ley de Vías Generales de Comunicación.

(75) S.C.T., Reglamento para el servicio de telecomunicaciones, Diario Oficial, México, 29 de Octubre de 1990.

(76) S.H.C.P., Ley de Inversiones Extranjeras, Diario Oficial, México, 27 de Diciembre de 1993.

Con relación a la comunicación vía satélite, como servicios reservados al Estado y de acuerdo con la Constitución, la SCT por conducto del organismo descentralizado Telecomunicaciones de México, es la encargada de instalar y explotar los Sistemas Nacionales de Satélites (Morelos y Solidaridad). La exclusividad del Estado radica en que cualquier comunicación vía satélite tiene que tocar las instalaciones de Telecomunicaciones de México en algún punto.

Es posible que un particular opere estaciones terrenas para comunicaciones vía satélite, solo que estas estaciones deben ser para un servicios privado, solamente receptoras y sin fin de lucro. También se eliminó la necesidad de contar con autorización especial (por ejemplo para el uso de antenas parabólicas).

Otra medida importante en este sector fue la privatización en 1989 de Teléfonos de México (TELMEX), organismo que actualmente centraliza la actividad de telefonía en México.

b) Transporte Terrestre.

El sistema de transporte terrestre se encuentra reglamentado por la Ley de Vías Generales de Comunicación y su Reglamento y los reglamentos que de estos derivan.

La desregulación en el sector transporte se ha realizado en áreas como: normas, los requisitos de calidad, la eliminación de monopolios, la promoción de la inversión extranjera en infraestructura, la simplificación de trámites, la reducción de obstáculos a la entrada de nuevos prestadores de servicios y la capacitación de los operadores, entre otros.

Entre las modificaciones jurídicas, producto de la política de desregulación, que se han realizado a fin de mejorar la calidad de los servicios de transporte terrestre se encuentra el Reglamento para Autotransporte Federal de Carga, publicado el 7 de julio de 1989,(77) el cual libera la tarifa y permite al usuario y a la industria fijar el costo de los fletes, ya que anteriormente existían tarifas oficiales, sin embargo, los transportistas cobraban cargos por encima de lo establecido, de manera que los costos rebasaban hasta en un 50% los precios estipulados oficialmente. Con esta nueva disposición, usuarios y transportistas podrán llegar a un acuerdo mas

(77) S.C.T., Reglamento para el autotransporte federal de carga, Diario Oficial, México, 7 de Julio de 1989.

benéfico para ambas partes. Además, el nuevo Reglamento permite que cada unidad pueda circular en cualquier ruta del país, pueda transportar cualquier tipo de carga que permita el vehículo; y que exista libertad para contratar entre el usuario y los transportistas, además de autorizar la circulación a trailers dobles de hasta 30 metros, medidas todas que han eliminado varias restricciones al comercio.

Por otra parte, el Reglamento para el Autotransporte Federal Exclusivo para el Turismo, publicado en el Diario Oficial el 9 de marzo de 1990 (78) , autoriza la internación y circulación de vehículos de matrícula extranjera para el transporte de pasajeros con fines exclusivamente turísticos en viajes de fletamento. Los permisos se otorgan a mexicanos o sociedades constituidas por estos.

El nuevo Reglamento para el Servicio Público de Autotransporte Federal de Pasajeros, publicado en el Diario Oficial, el 30 de mayo de 1990 (79) , permite la desconcentración de los centros de la SCT para el otorgamiento de concesiones; la prestación libre de servicios en terminales aéreas y portuarias; el otorgamiento de permisos por tiempo indefinido; el establecimiento de nuevos servicios de acuerdo con la comodidad y el lujo, con la antigüedad máxima de los vehículos y servicios complementarios para los de lujo; la libertad de elección de itinerario para el permisionario y la liberación de tarifas.

c) Transporte Ferroviario.

En materia de ferrocarriles, de acuerdo al artículo 28 constitucional quedan reservados al Estado el mantenimiento, instalación, operación y explotación de los mismos, es decir, que deben ser operados por el propio Ejecutivo, a través de la SCT, por el organismo descentralizado Ferrocarriles Nacionales de México, así como por la empresa Ferrocarriles del Pacífico, S.A. de C.V.

Dentro del marco de modernización del transporte ferroviario de la administración del Presidente Salinas y con apego a la reserva constitucional existente, se firmó el Convenio de Concertación de Acciones para la Modernización del Sistema Ferroviario Mexicano, que otorga permiso para dar servicio a terceros, en trenes unitarios privados.

(78) S.C.T., Reglamento para el autotransporte federal exclusivo para el turismo, Diario Oficial, México, 9 de Marzo de 1990.

(79) S.C.T., Reglamento para el servicio público de Autotransporte Federal de Pasajeros, Diaro Oficial, México, 30 de Mayo de 1990.

La implementación de estas medidas busca incrementar la participación del transporte ferroviario en el transporte de mercancías, en especial de grandes volúmenes a distancias y costos más bajos. Mediante los trenes unitarios se pretende incrementar el servicio regular de los puertos hacia los centros de consumo como Veracruz, Altamira, Manzanillo, Guadalajara, Lázaro Cárdenas y el D.F.

La inversión privada nacional podrá participar mediante la compra de equipo rodante como locomotoras, ferropuertos y terminales internas, bajo el control y organización de Ferronales, pues es un sector que se encuentra cerrado para los extranjeros.

En lo que corresponde al transporte multimodal internacional, el 7 de julio de 1989 se dio a conocer el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional (80) , mediante el cual se permite a los operadores de transporte multimodal extranjeros y empresas navieras mexicanas, celebrar contratos de transporte multimodal internacional, se da libertad contractual en la decisión de uso de transporte multimodal; es decir, no se impone un intermediario innecesario o no deseado, liberando a las empresas de transporte mexicano de la obligación de contratar los servicios de autotransporte a través de las centrales de carga ; y además otorga libertad de utilización de puertos mexicanos o extranjeros, sin la autorización previa de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

d) Servicios Financieros.

En el mes de diciembre de 1993 se publicó en el Diario Oficial el Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, la Ley de Instituciones de Crédito, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, la Ley del Mercado de Valores, la Ley de Sociedades de Inversión, la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y la Ley de Instituciones de Fianzas. Todas estas disposiciones se adecuaron a los requerimientos del TLC,

Además se enviaron modificaciones en materia fiscal en las siguientes leyes: la Ley del Impuesto sobre la Renta, la Ley del Impuesto al Valor Agregado y la Ley y el Código Fiscal de la Federación.

(80) S.C.T., Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional, Diario Oficial, México, 7 de Julio de 1989.

Asimismo, se modificaron tres leyes : la Ley de Inversiones Extranjeras, la Ley de Adquisiciones Públicas y la Ley del Banco de México.

La Ley de Inversiones Extranjeras es la modificación jurídica más importantes de las antes mencionadas, de acuerdo a las disposiciones establecidas en el TLC, ya que esta Ley permite a la inversión extranjera participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos y ampliar o relocalizar los ya existentes. Sin embargo se siguen reservando al Estado áreas estratégicas como son: petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, electricidad, generación de energía nuclear, minerales radiactivos, comunicación vía satélite, telégrafos, radiotelegrafía, correos, ferrocarriles, emisión de billetes, acuñación de moneda, control, supervisión y vigilancia de puestos, aeropuertos y helipuertos.

De manera exclusiva se reservan a mexicanos o empresas mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros las siguientes áreas: transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería; comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo; servicios de radio, televisión y televisión por cable; uniones de crédito, instituciones de banca de desarrollo y prestación de servicios profesionales y técnicos

Fuera de estas excepciones, la inversión extranjera podrá participar en todo: hasta el 10% en sociedades cooperativas de producción; hasta el 25 % en transporte aéreo nacional, transporte de aerotaxi y transporte aéreo especializado; hasta el 30% en sociedades controladas de grupos financieros, bancos comerciales casas de bolsa y especialistas bursátiles; hasta el 49% en aseguradoras, afianzadoras, casas de cambio, almacenadoras, arrendadoras financieras, empresas de factoraje, entre otros intermediarios financieros; hasta el 49% en suministro de combustible y lubricantes para embarcaciones, aeronaves y equipo ferroviario, fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional, televisión por cable, servicios de telefonía básica y servicios de videotexto y de comunicación en paquete, administración portuaria integral, sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje; en ferrocarriles se permite hasta el 49% en servicios conexos del sector, que consisten en servicios de pasajeros, mantenimiento y rehabilitación de vías, libramientos, talleres de reparación de equipo tractivo y de arrastre, organización y comercialización de trenes unitarios, operación de terminales interiores de carga y telecomunicaciones ferroviarias.

Por ningún motivo podrá excederse de estos límites, salvo que la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras resuelva favorablemente sobre una participación indirecta mayor a la permitida.

Con una solicitud a la Comisión, la inversión extranjera podrá participar hasta el 100% en servicios privados de educación primaria, secundaria, media superior y combinados.

Asimismo las instituciones financieras, bancos sobre todo, podrán establecer filiales en territorio nacional y operar libremente en el mercado financiero. Se les autoriza a que, de manera individual, una filial puede controlar hasta el 1.5% de este mercado. En congruencia con lo estipulado con el TLC.

e) Servicios Profesionales.

En el área de los servicios profesionales, el 22 de diciembre de 1993 se publicó en el Diario Oficial, el Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan disposiciones de diversas leyes relacionadas con el TLC. Entre ellas se encuentra la reforma de los Arts. 15 y 17 y se derogan los Arts. 16, 18, 19 y 20 de la Ley Reglamentaria del Art. 5 Constitucional, relativo al Ejercicio de las Profesiones en el Distrito Federal. De esta forma los extranjeros podrán ejercer en el Distrito Federal las profesiones que son objeto de esta ley sin necesidad de obtener permiso temporal como lo hacían anteriormente (y con sujeción a lo previsto en los tratados internacionales de que México sea parte). Cuando no existiera tratado en la materia, el ejercicio profesional de los extranjeros estará sujeto a la reciprocidad en el lugar de residencia del solicitante y al cumplimiento de los demás requisitos establecidos por las leyes mexicanas (Art. 15).

Por otra parte, establece que los títulos expedidos en el extranjero serán registrados por la Secretaría de Educación Pública, siempre que los estudios que comprenda el título profesional, sean iguales o similares a los que se impartan en instituciones que formen parte del sistema educativo nacional (Art. 17).

En suma, las modificaciones que se han realizado durante el último sexenio en los diversos ordenamientos jurídicos (sean leyes o reglamentos), han estado orientadas principalmente a dar cumplimiento a las disposiciones establecidas en el Tratado de Libre Comercio, que nuestro país firmó con los Estados Unidos y Canadá, pero también, y esto debe quedar bien claro, se han orientado a dar cumplimiento a la política de modernización económica instrumentada por el gobierno del Presidente Salinas, a fin de permitir que México se inserte en la esfera internacional

No es de extrañar que se sigan realizando modificaciones a otras leyes, con el fin de lograr la tan ansiada modernización. Pues es evidente que en un mundo en constante evolución y cambio, el derecho, como herramienta fundamental de legalidad, no puede quedarse rezagado, sino que tendrá que acompañar a los cambios que demanda la modernización de nuestro país, no sólo en el sector de los servicios, sino en muchos otros sectores.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

1.- Es evidente que nuestro país no podía quedarse rezagado ante los cambios internacionales generados en la última década de este siglo, por lo que la integración de México al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, constituye la respuesta oportuna de nuestro país a fin de no quedar marginado en el escenario económico internacional.

2.- Por otro lado, los resultados de la negociación del TLC y en particular de la negociación del sector servicios en el Tratado, revelan la desigualdad existente entre las economías de los tres países, lo cual se manifiesta en los plazos de desgravación para los diferentes sectores tanto de bienes como de servicios. Lo mismo sucedió durante la negociación del sector servicios en la Ronda Uruguay .

3.- Sin embargo, es un hecho que México aún no se ha insertado plenamente en la evolución de los servicios de los países desarrollados, y si no lo ha hecho es, en parte, debido a que este sector no se cambió hacia uno de mayor inserción en la economía internacional y muchas de las reglamentaciones para los servicios datan de la época en la que el crecimiento del país estaba encomendado a la industria, a través de la situación de importaciones, y los servicios estaban encaminados a apoyar este modelo. Sin embargo, es evidente que sin servicios eficientes y productivos, una economía no puede ser internacionalmente competitiva, ni enfrentar en forma adecuada los cambios que se presentan en la economía mundial, por lo que una liberalización del comercio de mercancías, requiere como complemento obligado, la liberalización del comercio de servicios.

4.- Si bien se podría pensar en una liberalización comercial como manera de hacer más competitivo este sector, al contrario de lo que sucede en el caso de los bienes, en el que se pueden eliminar permisos previos y reducir o eliminar aranceles, en el de los servicios, dado lo estratégico del sector, las reglamentaciones continúan siendo necesarias y aunque la liberalización puede profundizar la dependencia tecnológica también ofrece la oportunidad de asimilar aquellas tecnologías propias, que permitan impulsar el proceso de desarrollo en los países subdesarrollados.

5.- Sin embargo, para modernizar el sector servicios es necesario abrir la puerta a la competencia de proveedores externos, debe hacerse, pero estudiándose primero los diferentes escenarios posibles de la liberalización para cada uno de los cuatro modos de prestación de servicios y tomando en cuenta la problemática particular de cada actividad.

6.- Asimismo, se ha visto que la modificación a la reglamentación interna en varios sectores económicos de México ha permitido un incremento en la competencia y una reducción en la apropiación de rentas monopólicas y oligopólicas. (El sector de los transportes y de las telecomunicaciones son solo un ejemplo de este fenómeno). También se ha dado una importante liberalización frente a la competencia externa con la nueva Ley de Inversiones Extranjera, publicada en el Diario Oficial el 27 de diciembre de 1993, que facilita la provisión de gran número de servicios extranjeros en el país, a través de la presencia comercial; asimismo se han realizado una serie de modificaciones a las legislaciones sobre servicios específicos como: servicios financieros, seguros y telecomunicaciones, lo cual ha incrementado la competencia modernizando al sector.

7.- Por otro lado, se hace necesaria la eliminación gradual de las barreras que nuestros principales interlocutores comerciales oponen a nuestras exportaciones de servicios, alguna de las cuales tienen un gran potencial: en especial los servicios intensivos en mano de obra, lo cual sin duda elevará la competitividad a nivel internacional de los servicios mexicanos y constituirá un factor importante para la generación de empleo, contribuyendo al crecimiento del PIB nacional.

8.- Sin embargo no debemos olvidar que la problemática principal del sector servicios es el financiamiento, la falta de tecnología y de programas de apoyo para su desarrollo. Por estas razones, los servicios en México deben ser ampliamente estudiados para conocer mejor su comportamiento en la economía y concientizar al empresario de la importancia que tiene su uso eficiente en la producción. Además existe el problema de que los apoyos financieros al empresariado del sector servicios aún son muy limitados y como éste no cuenta con el dinero suficiente para reinvertir y lograr el crecimiento y desarrollo, el Gobierno se ha apoyado en el fomento de las co-inversiones y la inversión extranjera para contar con más recursos, nuevos servicios y nuevos proveedores de éstos, pues para que los empresarios mexicanos puedan competir en el comercio de servicios, tanto en el mercado interno como internacional, deben adoptar nuevas tecnologías.

9.- Un hecho significativo es que actualmente las únicas entidades que se preocupan por el desarrollo de la investigación tecnológica son las Empresas Transnacionales, quienes dedican grandes recursos en la investigación, desarrollo y aplicación de la misma en el proceso productivo, por lo que para que el sector servicios se dinamice, será necesario que los mismos gobiernos sean los que dediquen una cantidad cada vez mayor de su PIB para el desarrollo de la innovación tecnológica, lo que beneficiará tanto al sector de los bienes como al de los servicios.

10.- Respecto a las principales consecuencias jurídicas del TLC en el sector servicios, podemos mencionar las siguientes: El TLC recoge todos los compromisos de la Ronda Uruguay en materia de servicios, es decir, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), y los vincula e incorpora a la legislación mexicana. Por lo tanto el hilo conductor de las leyes que se elaboren en México en el sector de los servicios deberán ser tanto el TLC, como el GATS.

11.- Es evidente que el GATS y el TLC deberán estar de acuerdo con lo que establece nuestra Constitución en cuanto a los tratados internacionales, y concretamente con el artículo 133 constitucional que señala: "Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los Estados".

12.- Por otro lado, es imperativo que las iniciativas de ley que elaboren las diferentes Secretarías de Estado, estén de acuerdo con lo que dictan los compromisos internacionales (llámense tratados o convenciones internacionales) y no se contradigan. De otro modo, estaríamos ante una posible violación del derecho internacional. Para ello, es necesario que el Congreso de la Unión cuente con un cuerpo de asesores especializados en diversos temas, cuya función sea la de revisar todas las iniciativas de ley que se le presenten, a fin de comprobar si están o no de acuerdo con los diferentes ordenamientos jurídicos tanto nacionales como internacionales.

13.- Por otro lado, como México es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), tiene que cumplir los compromisos internacionales que emanen de este organismo internacional, ya que, en virtud de que se ha incorporado al proceso de globalización e internacionalización, nuestros legisladores no pueden remitirse solo a los preceptos constitucionales, sino que ahora deberán más que nunca conocer los compromisos internacionales de los que México es parte, respetarlos y hacerlos cumplir.

ANEXOS

Cuadro No. 1

SOCIOS COMERCIALES MAYORES DE LOS EU POR COMERCIO TOTAL (BILLONES DE DOLARES)

PAIS	1989	1990	1991	1992	1993
CANADA	166.5	174.3	176.2	189.2	211.6
JAPON	138.2	138.2	139.6	145.2	155.1
MEXICO	52.2	58.5	64.4	75.8	81.4
ALEMANIA	1.7	46.8	40.4	42.8	48.1
G.B.	39.1	43.8	47.4	50.0	47.4
TODOS LOS DEMAS	339.5	426.5	442.3	478.5	510.3

Cuadro No. 2

COMERCIO DE EUA CON MEXICO DE 1980 A 1993 (BILLONES DE DOLARES)			
AÑO	EXPORT. EUA	IMPORT. EUA	BALANZA COMERC.
1980	15.1	12.8	2.4
1981	17.8	14.0	3.8
1982	11.8	15.8	-4.0
1983	9.1	16.8	-7.7
1984	12.0	18.0	-6.0
1985	13.6	19.1	-5.5
1986	12.4	17.3	-4.9
1978	14.6	20.3	-5.7
1988	20.6	23.3	-2.6
1989	25.0	27.2	-2.2
1990	28.4	30.2	-1.8
1991	33.2	31.1	-2.1
1992	40.5	35.1	-5.4
1993	41.5	39.9	-1.6

Cuadro No. 3

PRINCIPALES BIENES COMERCIADOS ENTRE MEXICO Y EUA EN 1992 (BILLONES DE DOLARES)

IMPORTACIONES DE LOS EU

1.PETROLEO CRUDO	4.3
2.VEHICULOS DE MOTOR	2.6
3.DISTRIBUCION DE EQUIPO ELECTRICO	1.7
4.PARTES PARA VEHICULOS CON MOTOR	1.4
5.PARTES Y EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES	1.2
6.APAGADORES ELECTRICOS DE SWITCH	1.0
7.RECEPTORES DE T.V.	1.0
8.OTRAS MAQUINAS ELECTRICAS	0.8
9.VEGETALES FRESCOS Y CONGELADOS	0.8
10.COMBINACION INTERNACIONAL DE MAQUINARIA	0.7

108

Cuadro No. 4

PRINCIPALES BIENES COMERCIADOS ENTRE MEXICO Y EUA EN 1992 (BILLONES DE DOLARES)

EXPORTACIONES DE LOS EU

1.PARTES PARA VEHICULOS CON MOTOR	3.2
2.PARTES Y EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES	1.3
3.DISTRIBUCION DE EQUIPO ELECTRICO	1.0
4.OTRAS MAQUINAS ELECTRICAS	0.9
5.APAGADORES ELECTRICOS DE SWITCH	0.9
6.MESAS PARA INSTRUMENTOS	0.8
7.TUBOS Y VALVULAS DE CATODOS	0.7
8.FRAGMENTOS DE BASE DE METAL	0.7
9.PETROLEO NO CRUDO	0.7
10.COMBINACION INTERNACIONAL DE MAQUINARIA	0.7

Cuadro No. 5

EXPORTACIONES DE EUA DESDE MEXICO POR RUBRO ENTRE 1991 Y 1993

RUBRO	1991	1992	1993
ALIMENTACION Y ANIMALES VIVOS	2,505	2,336	2,679
BEBIDAS Y TABACO	255	277	320
MATERIAS PRIMAS NO COMESTIBLES EXCEPTO COMBUSTIBLES	719	717	651
ACEITES MINERALES, LUBRICANTES Y MATERIALES SIMILARES	4,684	4,731	4,869
ACEITES VEGETALES Y ANIMALES GRASAS Y CERAS	29	23	27
PRODUCTOS QUIMICOS Y SIMILARES	721	822	771
BIENES MANUFACTURADOS CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE POR MATERIAL	2,298	2,537	2,903
MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE.	14,932	17,774	20,731
MISCELANEA DE BIENES MANUFACTURADOS	3,623	4,442	5,244
ARTICULOS DE CONSUMO Y TRANSFORMADOS NO CLASIFICADOS EN OTRA PARTE.	1,424	1,520	1,730

110

Cuadro No. 6

IMPORTACIONES DE EUA DESDE MEXICO POR RUBRO ENTRE 1990 Y 1993

RUBRO	1991	1992	1993
COMIDA Y ANIMALES VIVOS	2,113	2,699	2,4609
BEBIDAS Y TABACO	71	103	149
PETROLEO CRUDO EXCEPTO ACEITES	1,643	1,840	1,807
ACEITES MINERALES, Y LUBRICANTES	904	1,237	1,043
ACEITES VEGETALES Y ANIMALES GRASAS Y CERAS	142	165	211
PRODUCTOS QUIMICOS Y SIMILARES	2,656	3,159	3,469
BIENES MANUFACTURADOS CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE POR MATERIAL	4,472	5,475	5,528
MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSP.	15,680	19,053	19,760
MISCELANEA DE ART. MANUFACT.	3,842	4,933	5,360
ARTICULOS DE CONSUMO Y TRANFFOR. NO CLASIFICADOS EN OTRA PARTE.	1,747	1,929	1,842

111

CUADRO No.7

INVERSION EXTRANJERA ACUMULADA EN MEXICO POR PAIS DE ORIGEN		
MILLONES DE DOLARES		
PAIS DE ORIGEN	SALDO HISTORICO	PARTICIPACION %
TOTAL	43,290.9	100.0
E.U	27,267.8	63.0
REINO UNIDO	2,69.8	6.0
ALEMANIA	2,247.8	5.2
SUIZA	1,838.0	4.2
JAPON	1,76.0	3.9
FRANCIA	1,593.3	3.7
ESPAÑA	895.9	2.1
HOLANDA	685.5	1.6
CANADA	660.1	1.5
SUECIA	375.7	0.9
ITALIA	69.0	0.2
OTROS	3,342.5	7.7

LISTA DE CLASIFICACION SECTORIAL DE LOS SERVICIOS

1.- Servicios Prestados a las Empresas

- a.- Servicios profesionales
- b.- Servicios de informática y servicios conexos
- c.- Servicios de Investigación y Desarrollo
- d.- Servicios inmobiliarios
- e.- Servicios de arrendamiento o alquiler sin operarios
- f.- Otros servicios prestados a las empresas

2.- Servicios de Comunicaciones

- a.- Servicios postales
- b.- Servicios de correos
- c.- Servicios de telecomunicaciones
- d.- Servicios audiovisuales

3.- Servicios de Construcción y Servicios de Ingeniería conexos

- a.- Trabajos generales de construcción para la edificación
- b.- Trabajos generales de construcción para ingeniería civil
- c.- Armado de construcciones prefabricadas y trabajos de instalación
- d.- Trabajos de terminación de edificios

4.- Servicios de Distribución

- a.- Servicios de comisionistas
- b.- Servicios comerciales al por mayor
- c.- Servicios comerciales al por menor
- d.- Servicios de franquicia

5.- Servicios de Enseñanza

- a.- Servicios de enseñanza primaria
- b.- Servicios de enseñanza secundaria
- c.- Servicios de enseñanza superior
- d.- Servicios de enseñanza de adultos n.c.p.
- e.- Otros servicios de enseñanza

6.- Servicios Relacionados con el Medio Ambiente

- a.- Servicios de alcantarillado
- b.- Servicios de eliminación de desperdicios
- c.- Servicios de saneamiento y servicios similares

7.- Servicios Financieros

- a.- Todos los servicios de seguros y relacionados con los seguros
- b.- Servicios bancarios y otros servicios financieros (excluidos los seguros)

8.- Servicios Sociales y de Salud

- a.- Servicios de hospital
- b.- Otros servicios de salud humana
- c.- Servicios sociales

9.- Servicios de turismo y Servicios Relacionados con los viajes

- a.- Hoteles y restaurantes (incluidos los servicios de suministro de comidas desde el exterior por contrato)
- b.- Servicios de agencias de viajes y organización de viajes en grupo
- c.- Servicios de guías de turismo

10.- Servicios de Esparcimiento, Culturales y Deportivos

- a.- Servicios de espectáculos (incluidos los de teatro, bandas y orquestas, y circos)
- b.- Servicios de agencias de noticias
- c.- Servicios de bibliotecas, archivos, museos y otros servicios culturales
- d.- Servicios deportivos y otros servicios de esparcimiento

11.- Servicios de Transporte

- a.- Servicios de transporte marítimo
- b.- Transporte por vías navegables interiores
- c.- Servicios de transporte aéreo

- d.- Transporte por el espacio
- e.- Servicios de transporte por ferrocarril
- f.- Servicios de transporte por carretera
- g.- Servicios de transporte por tuberías
- h.- Servicios auxiliares en relación con todos los medios de transporte
- i.- Otros servicios de transporte

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Avelar Acevedo, Carlos y Ortega Venzor Alberto, Marco histórico para la negociación del TLC, Diana, México, 1991.
- 2.- Andrade Eduardo y Kessel Georgina, México y el TLC, ITAM-Mc Graw Hill, México, 1992.
- 3.- Acosta Córdova Carlos , "Bombardeó salinas al Congreso con un cúmulo de leyes que cambiarán la fisonomía del país", Proceso, No.892, México, 6 de Diciembre de 1993.
- 4.- Besanson Areous, Graciela, Las relaciones laborales y el TLC, Porrúa., México, 1992.
- 5.- Blanco Mendoza, Herminio, Las negociaciones comerciales de México con el mundo, FCE., México, 1993.
- 6.- Bobbio, Norberto y Mattelucci, Nicola, Diccionario de Política, Siglo XXI, México, 1987.
- 7.- Canadian Business Magazine, "Mexico is waiting for a Free Trade", Canada, August, 1991.
- 8.- Castro Martínez, Pedro, "Comercio e inversiones México.Canadá: un asunto trilateral", Comercio Exterior, México, Mayo 1993.
- 9.- Conchello José Angel, El TLC callejón sin salida, Grijalvo, México, 1993.
- 10.- COLMEX, Ajustes estructurales, mercados laborales y TLC, COLMEX; México,1992.
- 11.- PORRUA, Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, PORRUA, México, 1994.
- 12.- Constitución de los EUA, (Documento), E.U., 1993.
- 13.- SECOFI, Decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones de diversas leyes relacionadas con el TLC con América del Norte, Diario Oficial, 22 de Diciembre de 1993.

- 14.- De Mateo Fernando y Francoise Carner, Las negociaciones en torno de los servicios en la Ronda Uruguay, en Comercio Exterior, Vol. 44, No 11, México, Noviembre de 1994.
- 15.- De Mateo, Fernando y Francisco Ramírez (COECE), Seminario para comunicadores del TLC, Exposición del capítulo de telecomunicaciones, (Documento), México, Octubre de 1992.
- 16.- De Mateo, Fernando y Carner Francoise, Las negociaciones sobre Servicios en la Ronda Uruguay, (Documento), México, Febrero. 1993 .
- 17.- Diebold William Jr., Bilateralism, Multilateralism and Canada in US Trade Policy, E.U., Council of Foreign Relations, U.S.A., 1988.
- 18.- Driscoll de Alvarado, Barbara y Gambrill mónica, El Tratado de Libre Comercio: entre el viejo y el nuevo orden, UNAM, México, 1992.
- 19.- Earl H. Fry, Lee H Readebaugh, The Canada-US free trade agreement: the impact on services industries , Center for International Studies, Brigham Young University, U.S.A., 1988.
- 20.- Foresey, Eugene, El sistema político de Canadá, Oficina de información canadiense, Ontario, 1993.
- 21.- Garrido, Celso, y Cristina Puga, Transformaciones recientes del empresariado mexicano, Mimeo, México, 1992.
- 22.- Gary C. Hufbauer and Jeffrey J. Schott, NAFTA: an assessment, U.S.A. Institute for International Economics, U.S.A., December 1992.
- 23.- GATT, "Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, Boletín de Información, No.107, Ginebra, Suiza, Mayo 1994.
- 24.- GATT, Noticias GATT-OMC, Boletín, GW/02, Ginebra, Suiza, 24 de Junio de 1994,
- 25.- GATT, Acuerdo por el que se establece una Organización Multilateral de Comercio, GATT, Ginebra, Suiza, 1994.
- 26.- Gavito Sánchez y Trigueros, Los servicios financieros y el Acuerdo de Libre Comercio Banca y Casa de Bolsa, ITAM, México, 1993.
- 27.- General Accounting of the USA, North America free Trade Agreement, US-Mexican Trade and Investment Data, U.S.A., 27 April, 1992.

- 28.- Glade William E y Cassio Luisselli, La economía de la interdependencia: México y EU, FCE, México, 1989.
- 29.- INFOCOMPEX, "Incorporación de México al GATT", Boletín Informativo de la Comisión para la Promoción de las Exportaciones, Vol. 2, No.9, SECOFI, México, Septiembre-Octubre 1992.
- 30.- Instituto de Estudios Superiores de Monterrey (IESM), Entendiendo el TLC, IESM, México, 1992.
- 31.- Instituto Tecnológico Autónomo de México, México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto sectorial, Mc Graw-Hill, México, 1992.
- 32.- Loeza Tovar, Enrique y Valdés, Raúl, Terminología Usual en las Relaciones Internacionales. Derecho Diplomático y Tratados. Colección del Archivo Histórico Diplomático Mexicano, S.R.E., México, 1976.
- 33.- Luna Calderón, Manuel, Trilateralismo y Acuerdo de Libre Comercio, algunas implicaciones para México, CIDE, México, 1991.
- 34.- Macdonald Donal S., Max Bacus, Building a Canadian American Free Trade Area, The Brookings Institution, Washington, 1992.
- 35.- Malpica De la Madrid, Luis, Qué es el GATT, Ed. Grijalvo, México, 1985.
- 36.- Mason Edgar, Luz y sombra del Tratado de Libre Comercio, Posada, México, 1991.
- 37.- Martínez Arregín, Carlos, ¿Cómo hacer competitiva su empresa dentro del TLC?, EDAMEX, México, 1993.
- 38.- Oficina de las Comunidades Europeas en México, Documentos diversos sobre la Comunidad Europea, México, 1993.
- 39.- ONU, México, una economía de servicios, UNCTAD, N.Y., 1991.
- 40.- Osmaczyk, Jan Edmund, Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, F.C.E., México, 1976.
- 41.- Palacios Treviño, Jorge, Los tratados legislación y práctica mexicana, SRE, México, 1982
- 42.- Patiño Manfer, Ruperto, ¿Qué es el GATT?, (Documento), México, 1992

- 43.- Pazos Luis, Libre comercio México-E.U., mitos y hechos, Diana, México, 1990.
- 44.- Pérez Martínez, Andrés, Las relaciones bilaterales México-Canadá enfocadas al comercio, (tesis de economía), UNAM, México, 1992 .
- 45.- Puig, Carlos. "En Estados Unidos el camino será largo si México quiere el libre comercio", Proceso, No. 710, México, Julio 11, 1993.
- 46.- Querol, Vicente, El GATT, México, Consultores Latinoamericanos de Negociación, México, 1989.
- 47.- Revista Empresarial Internacional, ¿Vía libre al TLC?, Año 1, No. 0., Septiembre 1992.
- 48.- S.C.T., Reglamento para el servicio de telecomunicaciones, Diario Oficial, 29 de Octubre de 1990.
- 49.- S.C.T., Reglamento para el autotransporte federal de carga, Diario Oficial, 7 de Julio de 1989
- 509.-S.C.T.,Reglamento para el transporte multimodal internacional, Diario Oficial, 7 julio 1989
- 51.- Rey Roman, Benito, La integración comercial de México a E.U. y Canada ¿alternativa o destino?, Siglo XXI, México, 1991.
- 52.- Rubio,Luis y otros, El acuerdo de Libre Comercio México-E.U., Centro de Investigaciones para el Desarrollo, México, 1991.
- 53.- Rodríguez Castañeda, Rafael, "El acuerdo de comercio con el que México persigue y devora a Canadá", Proceso, No. 725, México, 24 de Septiembre de 1990.
- 54.- Rugman, Alan, M., Multinational and Canada United States Free Trade, University of South Carolina Press, U.S.A., 1990.
- 55.- Schwarzenberger, Manual of International Law, Stevens & Son, Londres, 1963.
- 56.- SECOFI, Acuerdos Paralelos. Documentos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, SECOFI; México, 1993.
- 57.- SHCP, Mexico: New economic profile, SHCP, México, 1993.

- 58.- Smith, Allan, México y Canadá, diversidad y similitud, El Nacional, México, 21 de Mayo de 1992.
- 59.- Solís Sobrón, México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio, El sector asegurador ante el tratado de libre comercio, ITAM, México, 1993.
- 60.- Szekely, Alberto, "Convención de Viena sobre el derecho de los Tratados", Instrumentos fundamentales de Derecho Internacional Público, UNAM, México, 1989.
- 61.- SECOFI, Las relaciones comerciales de México con el mundo, desafíos y oportunidades, SECOFI, México, 1990.
- 62.- SECOFI, Ley de Inversiones Extranjeras, Diario Oficial, 27 de Diciembre de 1993.
- 63.- SECOFI, Tratado Trilateral de Libre Comercio: una visión global, Oficina de Negociación del Tratado, SECOFI, México, 1991.
- 64.- SECOFI, Tratado de Libre Comercio con América del Norte, Porrúa, México, 1986.
- 65.- SECOFI, "Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y E.U", Suplemento de la Revista Comercio Exterior, Vol 42, No.9, México, Septiembre de 1992.
- 66.- SECOFI, Monografías, No. 9 , Servicios, SECOFI, México, Octubre 1991.
- 67.- SECOFI, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994, SECOFI, México, 1989.
- 68.- Secretaría de gobernación, Implicaciones Políticas del TLC, (Documento), Dirección General de Desarrollo Político, México, 1992.
- 69.- Senado de la República, El comercio de México con el mundo ¿hacia dónde se dirige?, Senado de la República, México, 1991.
- 70.- SEP, Modificaciones al Art. 5 de la Ley General de Profesiones, Dir. Gral. de Profesiones SEP, México, 1994..
- 71.- Sepúlveda, Cesar, Derecho Internacional Público, Porrúa, México, 1986
- 72.- Sills L., David, Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Aguilar, Madrid, 1976.

- 73.- Villareal, Angeles, Mexico-US merchandise trade, Congressional Research Service, Wasington, 1992.
- 74.- Vega Gustavo y otros, México ante el Libre Comercio con América del Norte, Diana, México, 1991.
- 75.- Vega, Gustavo, El comercio de México y EU y el Congreso Estadounidense, COLMEX, México, 1993.
- 76.- Varios, El Acuerdo de Libre Comercio México-U.E., camino para fortalecer la soberanía, Diana, México, 1991.
- 77.- Wilson, Arlene, US-Canada free trade agreement, assesment and implications for a US-Mexico free trade agreement, Economic Division, (Document), U.S.A., 1990.
- 78.- Wilker Jorge y Gerardo Jaramillo, El régimen jurídico del comercio exterior, GATT y TLC, UNAM, México, 1991.
- 79.- Weintraub, Sideney, México fente al Acuerdo de Libre Comercio Canada-E.U., Diana, México, 1989.
- 80.- Witker Jorge, Aspectos Jurídicos del Tratado Trilateral de Libre Comercio,(Documento), UNAM, México, 1991.