

40821
2

A



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGON**

**“MÉXICO Y LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN CON
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA
DEL NORTE”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A:
DIANA ANGÉLICA AMEZOLA FLORES**

ASESOR: MTRO. RAÚL IGNACIO MORALES CHÁVEZ

MÉXICO

2003



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

DEDICATORIAS**A MIS PADRES**

Margarito Amézola Martínez
Salustia Flores de Amézola

Por que gracias a su cariño, guía y apoyo he llegado a realizar uno de los anhelos más grandes de mi vida y por lo cual les viviré eternamente agradecida.

A MIS HERMANOS

Lic. Margarito Amézola Flores
Ing. Daniel Amézola Flores
Lic. Ma. Isabel Amézola Flores
Gracias por su ejemplo, apoyo y enseñanza.

A Juan Edmundo Villar Cortes
Gracias por todo el apoyo para la realización de mi tesis.

**A LA UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MÉXICO**

Germen de conocimiento y verdad

AL MTRO. RAÚL IGNACIO MORALES CHAVÉZ

Por que gracias a usted, a su valioso tiempo que me brindo y a su enseñanza he concluido satisfactoriamente este trabajo de tesis.

C

ÍNDICE

PÁGS.

INTRODUCCIÓN.....

CAPITULO I INTEGRACIÓN ECONÓMICA

1.1	Definición de Integración en General	1
1.1.1	Razones de Tipo Económicas y Políticas para la Integración	2
1.1.2	Criterios de Evaluación de los Procesos de Integración	2
1.2	Definición de Integración Económica	3
1.2.1	Enfoque Regional (Fases o Etapas de Integración Económica)	4
1.2.2	Características de la Integración Económica	6
1.2.3	La Integración Económica y las Transformaciones Estructurales	7
1.2.4	El Impacto de la Integración Económica	7
1.2.5	Ventajas Generales de la Integración Económica	8
1.2.5.1	Economías de Escala	8
1.2.5.2	Intensificación de la Competencia	9
1.2.5.3	Atenuación de los Problemas de Pagos Internacionales	9
1.2.5.4	Posibilidad de Desarrollar Nuevas Actividades Difíciles de Empezar Aisladamente	9
1.2.5.5	Aumento del Poder de Negociación	9
1.2.5.6	La Formulación más Coherente de la Política Económica	10
1.3	Formación del Bloque de Comercio de América del Norte	10
1.4	El Proceso de Inserción de Estados Unidos en la Economía Globalizada	11
1.5	La Fase Bilateral del Bloque Comercial de América del Norte.	11

CAPITULO II ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

2.1	La Gestación de la Integración Bilateral de América del Norte	12
2.2	La Estrategia de Política Comercial ante el Deterioro	14
2.3	Negociación y Participación Empresarial	14
2.4	El Acuerdo de Libre Comercio (ALC) Canadá-Estados Unidos	15
2.4.1	Características del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) Canadá-Estados Unidos	16
2.4.2	Antecedentes Descriptivos y Jurídicos del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) Canadá-Estados Unidos	17
2.4.3	Primeros Resultados Esperados del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) Canadá-Estados Unidos	19

2.4.4	Las Repercusiones del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) Canadá-Estados Unidos	20
2.4.5	La Historia Escrita del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) Canadá-Estados Unidos	22
2.4.6	Calendario de Actividades del Proceso de las Negociaciones	23
2.5	Esquemas Alternativos de Negociación Comercial	25
2.6	Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT)	26
2.7	Resultados de la Ronda Uruguay del GATT	27
2.8	La Adhesión de México al GATT	30
2.9	De la Apertura a la Integración Económica: El Caso de México	31
2.10	Razones de la Integración de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	32
2.10.1	Alternativas Geoeconómicas de la Apertura	33
2.11	La Trayectoria de la Apertura Comercial hacia América del Norte	33
2.12	Antecedentes de las Negociaciones	34
2.13	La Vía Rápida y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	38

CAPITULO III

PROCESOS DE INTEGRACIÓN DE MÉXICO CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

3.1	La Inserción de México al Bloque Comercial de América del Norte	40
3.2	La Decisión de México para Entrar en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	40
3.3	La Erosión del Poder de Negociación de México	41
3.4	Las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	44
3.5	Proceso de Adhesión de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	45
3.6	El Proyecto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	45
3.6.1	La Infraestructura Temática de la Negociación	46
3.6.2	Las Objeciones al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	47
3.6.3	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	50
3.6.4	Evolución del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	50
3.6.4.1	Constitución del Esquema (17 de Diciembre de 1992)	50
3.6.4.2	Culminación del Proceso de Negociación del Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte	52
3.6.4.3	Culminación del Proceso de Negociación del Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte	52
3.7	Marco Institucional del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	53
3.7.1	Naturaleza del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	54

3.7.1.1	Desde el Punto de Vista del Derecho Internacional Público	54
3.7.1.2	Desde el Punto de Vista Interno	55
3.7.2	Aspectos Generales Constitucionales	55
3.7.3	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Derecho Local	56
3.7.4	Jerarquía del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	57
3.7.5	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Garantía de Igualdad	57
3.8	Contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	58
3.8.1	Estructura del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	60
	Preámbulo	60
	PRIMERA PARTE: ASPECTOS GENERALES	61
	Capítulo I Objetivos	61
	Capítulo II Definiciones Generales	62
	SEGUNDA PARTE: COMERCIO DE BIENES	63
	Capítulo III Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado	63
	Capítulo IV Reglas de Origen	67
	Capítulo V Procedimientos Aduaneros	68
	Capítulo VI Energía y Petroquímica Básica	72
	Capítulo VII Sector Agropecuario y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	74
	Capítulo VIII Medidas de Emergencia	78
	TERCERA PARTE: BARRERAS TECNICAS AL COMERCIO	79
	Capítulo IX Medidas Relativas a Normalización	79
	CUARTA PARTE: COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO	80
	Capítulo X Compras del Sector Público	80
	Capítulo XI Inversión	82
	Capítulo XII Comercio Transfronterizo de Servicios	87
	Capítulo XIII Telecomunicaciones	89
	Capítulo XIV Servicios Financieros	91
	Capítulo XV Política en Materia de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado	94
	Capítulo XVI Entrada Temporal de Personas de Negocios	95
	QUINTA PARTE: PROPIEDAD INTELECTUAL	96
	Capítulo XVII Propiedad Intelectual	96
	SEXTA PARTE: DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS INSTITUCIONALES	97
	Capítulo XVIII Publicación, Notificación y Administración de Leyes	97
	Capítulo XIX Revisión y Solución de Controversia en Materia de Cuotas Antidumping y Compensatorias	98

F

Capítulo XX	Disposiciones Institucionales y Procedimientos para La Solución de Controversias	99
SEPTIMA PARTE: OTRAS DISPOSICIONES		101
Capítulo XXI	Excepciones	101
Capítulo XXII	Disposiciones Finales	102
3.8.2	Características del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	103
3.8.3	Aspectos Importantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	104
3.8.4	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ¿Cómo Tratado o Acuerdo?	105

CAPITULO IV

ANÁLISIS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

4.1	Impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el Marco de la Relación México-Estados Unidos.	107
4.1.1	Impacto Regional del Tratado de Libre Comercio (TLCAN) en México.	108
4.2	Evaluación a Ocho Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).	108
4.2.1	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y México.	112
4.2.1.1	El Reto de México	118
4.2.2	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Situación Macroeconómica en México.	118
4.2.2.1	Estructura Productiva	119
4.2.2.2	Concentración del Poder y del Ingreso	119
4.2.2.3	Polarización Social, Inestabilidad y Represión	120
4.3	La Inversión Extranjera Directa (IED) en México	121
4.3.1	Desde el Punto de Vista de Algunos Autores, la Inversión Extranjera	121
4.3.2	México, después de la Firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se transformo para los inversionistas en un Punto Atractivo Para la Inversión	121
4.3.3	Es Esencial Seguir Incrementando los Flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) y Continuar Generando más y Mejores Empleos.	124
4.3.4	Desempeño Comercial de México en la Inversión Extranjera Directa (IED)	125
4.3.4.1	Exportaciones	126
4.3.4.2	Importaciones	126
4.3.5	Reformas a la Ley de Inversión Extranjera (LIE)	127
4.3.6	Resultados de la Apertura en el Comercio, la Inversión y el Empleo	128
4.3.7	Inversión Extranjera Directa (IED) en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	129
4.4	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Equilibrio Comercial	130
4.4.1	Comercio Trilateral	130

4.4.2	Comercio México-Canadá	131
4.4.2.1	Exportaciones	131
4.4.2.2	Importaciones	132
4.4.3	Comercio México-Estados Unidos	133
4.4.3.1	Exportaciones	134
4.4.3.2	Importaciones	135
4.4.4	Un Promotor del Comercio	136
4.5	El Tratado de libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Empleo	136
4.5.1	Motor para Generar más y Mejores Empleos	137
4.5.2	Empleos Generados para Egresados del Nivel Educativo Superior	137
4.5.3	Desventaja Respecto a los otros dos Socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	138
4.6	Efectos Económicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	139
4.6.1	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Reporte General de Sectores Industriales Específicos	139
4.6.2	El Sector Exportador de México	141
4.6.2.1	El Comercio Contribuye al Crecimiento Económico	141
4.6.2.2	En la Generación de Empleo, se han Presentado Diversas Características	141
4.6.2.3	Retos para México	142
4.7	México y la Industria Maquiladora de Exportación	142
4.7.1	La Industria Maquiladora Presenta un Nuevo Mapa de Distribución	143
4.7.2	Nuevo Trato Aduanal a las Importaciones Temporales: Artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	145
4.7.3	Programas de Promoción Sectorial	145
4.7.4	La Industria Maquiladora presenta Diversos Retos que Debe Solucionar	145
4.8	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Industria de Equipo de Transporte y Autopartes	145
4.8.1	La Industria de Equipo de Transporte y Autopartes Juega un Papel importante en la Economía Mexicana	145
4.8.2	Otra Tendencia que se esta Presentando y que se están Generando son Centros, Especializados de Producción	151
4.8.3	De Acuerdo a los Indicadores México Ocupa el Decimoctavo Lugar de Producción de Vehículos	151
4.8.4	Principales Retos que Presenta la Industria de Vehículos y Autopartes	152
4.9	El Tratado de Libre comercio de América del Norte (TLCAN) y la Industria Química y del Plástico	152
4.9.1	La industria Química y del Plástico: Importante Eslabón de la Economía Mexicana	152
4.9.2	Las Importaciones de Químicos y Plásticos Representan un Mercado Atractivo para Invertir y una Oportunidad de Crecimiento para la Industria Nacional	154
4.9.3	La Diversificación Geográfica en la Localización de las Empresas Productoras de Químicos y Plásticos Promueve el Desarrollo Regional del País.	156
4.9.4	Los Principales Retos del Sector de Químicos y Plásticos	156
4.10	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Industria Textil y de la Confección	157
4.10.1	La Industria Textil y de la Confección Juega un Papel importante en la Economía Mexicana	157

4.10.2	La Diversificación Geográfica en la Localización de las Empresas del Sector Textil y de la Confección Promueve el Desarrollo Regional del País	161
4.10.3	Este Sector También Promueve la Integración de Centros Especializados	161
4.10.4	Principales Retos que se Presentan en la Industria Textil	162
4.11	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Industria de Productos Electrónicos y Eléctricos	162
4.11.1	la Industria Electrónica y Eléctrica: Crecimiento y Modernización Constante para el Desarrollo del País	162
4.11.2	Las Empresas Mexicanas y Estadounidenses de este Sector han Alcanzado un Mayor Nivel de Integración Gracias al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	164
4.11.3	La Aplicación del Artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) no Afectara las Exportaciones de Electrónicos a Estados Unidos.	166
4.11.4	La Diversificación Geográfica de las Empresas Productoras de Equipo Electrónico y Eléctrico Estimula el Desarrollo Regional del País	166
4.11.5	Esta Industria ha Generado Diversos Centros Especializados	167
4.11.6	Los Principales Retos que Enfrenta la Industria Electrónica en México	167
4.12	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Sector Alimentos, Bebidas y Tabaco	167
4.12.1	El Sector de Alimentos y Bebidas ha Mostrado un Gran Dinamismo en los Últimos Años	167
4.13	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Agricultura	171
4.13.1	El Tratado Contempla Varios Plazos Para Eliminar Aranceles de Forma Gradual	172
4.13.2	Durante las Negociaciones se Acordó que México Podría Conservar Estos Derechos para Respaldar el Campo Nacional	172
4.13.3	En el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se Acordó no Utilizar las Medidas Sanitarias y Fitozoosanitarias como Barreras Injustificadas al Comercio de Productos Agrícolas	172
4.13.4	Trabajos en Curso en Materia Sanitaria	173
4.13.5	Se Acordaron Establecer Instrumentos para la Coordinación de Trabajos en Materia Agrícola	173
4.13.6	Se Busca Ampliar su Mercado	173
4.13.7	México Elimino Permisos de Importación y Estableció Cupos de Importación al Igual que los Otros 142 Países Miembros de la OMC	174
4.13.8	Destino de los Cupos	174
4.13.9	Otros Factores También han Influido en Decisiones sobre Incrementos en Cupos	175
4.13.10	Para Facilitar la Comercialización de Cosechas Nacionales la Asignación de Cupos Considera las Recomendaciones de los Distintos Sectores Involucrados	175
4.13.11	Cada vez más Productos Agropecuarios Mexicanos Ocupan el Primer Lugar en las Importaciones de Estados Unidos	177
4.13.12	Los Productos Agropecuarios Mexicanos tienen una Participación Importante en el Consumo de Estados Unidos	177
4.13.13	Integración de Cadenas Productivas	177
4.13.14	Nueva Ronda de Negociaciones Comerciales	178
4.14	Evaluación del Sector Financiero Mexicano en el Tratado de Libre	

H

I

	Comercio de América del Norte (TLCAN)	178
4.15	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Mano de Obra	178
4.15.1	Respeto a los Derechos Laborales	179
4.16	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Medio Ambiente	179
4.16.1	Protección del Medio Ambiente	179
4.17	Algunos Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a Partir de su Vigencia	180
4.18	Correctivos en el Ámbito del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	182
4.18.1	Correctivos en México	182
4.19	Problemas Anexos al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	184
4.20	Opiniones en Contra del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	184
4.21	Perspectiva del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	185
4.22	Un Generador de Prosperidad para Familias y Empresas	187
4.23	Fronteras más Eficientes y Seguras en Norteamérica	187
4.24	Los Compromisos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	188
4.25	Liderazgo en Otros Foros Comerciales	188
4.26	El Futuro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	189
4.27	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) Funciona	189

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

El 21 de Agosto de 1990, el Presidente de México Carlos Salinas de Gortari propuso al Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica George Bush la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio. Las negociaciones formales con vista a la suscripción del trabajo, con participación de Canadá constituyeron el objetivo de una declaración de los tres gobiernos dada el 5 de Febrero de 1991.

Dichas negociaciones comenzaron efectivamente el 12 de Junio de 1991. El Tratado se firmo simultáneamente en las tres capitales el 17 de Diciembre de 1992 y entro en vigor, junto con los Acuerdos de Cooperación Ambiental y Laboral el día 1º. De Enero de 1994.

Además de incluir compromisos para la eliminación progresiva de barreras arancelarias dentro de un periodo de 15 años (la mayor parte de las desgravaciones de México deberían estar totalmente cumplidas el año 2004, restando solo las gravámenes aplicables a un grupo de productos muy sensitivos hasta el año 2009), el Tratado fija disciplinas que cubren el amplio campo de las barreras no arancelarias, la inversión extranjera, los derechos de propiedad intelectual, el comercio de servicios y los sistemas de solución de controversias, dentro de veintidós capitulos y diez anexos.

Es entonces, un Acuerdo de Libre Comercio cuyas innovaciones lo han convertido en un móvil en la historia de los Acuerdos de Libre Comercio. Tienen un alto nivel de desagregación y confusión. Está inspirado en el anterior Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos de América y Canadá, que continua vigente entre los dos países con respecto a determinadas materias. Así por ejemplo, en materia de comercio agrícola el acceso a los mercados esta regulado bilateralmente, aunque los compromisos sobre subvenciones, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen y salvaguardias son objetos de compromisos trilaterales.

Los dos instrumentos complementarios del Tratado que tienen por objeto respaldar el proceso de Integración Comercial, son el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte y el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte. Las negociaciones de ambos acuerdos concluyo el 13 de Agosto de 1993 y entraron en vigencia junto al Tratado, el 1º. de Enero de 1994.

K

Según el mismo, los tres países eliminarían las restricciones aduaneras y arancelarias entre ellos.

Los tres socios, con una población de 370 millones de personas y más de seis billones de dólares de producto bruto por año, decidieron que las industrias más vulnerables de México y Estados Unidos podrán recibir una protección más prolongada, según lo firmado, cualquiera de los miembros puede retirarse del TLCAN dando aviso con seis meses de anticipación.

El proceso que culminó con la firma del Acuerdo fue muy resistido por los sectores sindicales estadounidenses, temerosos de la pérdida de fuentes de trabajo. El Partido Demócrata de William Clinton votó dividido en el Congreso y los sindicatos acusaron al presidente de permitir que las causas de la desocupación siguieran creciendo. La mayoría de los congresistas republicanos apoyaron el Acuerdo, que fue aprobado por un estrecho margen en el poder legislativo.

La preocupación sindical se basó en el hecho de que los salarios medios en México son apenas 15% del salario medio de Estados Unidos. Las grandes empresas transnacionales recibirán enormes beneficios al poder contar con una mano de obra capaz de operar las tecnologías de los países desarrollados, pagándole a precio del Tercer Mundo.

La unificación de un espacio económico como el TLCAN significa una jerarquización de las relaciones de Estados Unidos con América Latina. Así como la Europa comunitaria y Japón mantienen claras áreas de influencia comercial casi exclusiva, el Tratado brindará a Estados Unidos la posibilidad de un acceso privilegiado a los recursos mineros y petroleros de México.

CAPÍTULO I

INTEGRACIÓN ECONÓMICA

1.1 DEFINICIÓN DE INTEGRACIÓN EN GENERAL

El término *integración* expresa generalmente unir las partes separadas de un universo o sea que es el acto de reunir las partes en un todo.

"La *integración*, según Cappeletti Vidal, es un proceso de cambio social en el cual participan, en forma consensual y voluntaria un conjunto de unidades de determinado nivel (grupos sociales, comunidades menores, etc.) o de agregados sociales mayores (por ejemplo países), y por el cual separadas tienden a fusionarse o asimilarse en una unidad mayor."¹

"La *integración* es un proceso. A través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado de una dimensión idónea."²

"Al cuestionamiento de qué debe entenderse por *integración*, debe precisarse el papel de los elementos que se integran, que pueden ser países, mercados, mercancías o factores de la producción. (Chacholiades)"³

"Al definir la *integración* Fritz Machlup señala que; en la búsqueda del significado y alcance de la *integración*, hay amplio consenso en torno a tres cuestiones: primero, que la *integración* se refiere, a la división del trabajo; segundo, que está implica libre movilidad de mercancía o de factores o de ambos; tercero, que discrimina a unos países al mismo tiempo que elimina las discriminaciones entre otros, en el tratamiento que reciben las mercancías y los factores. Sin embargo, a pesar de haber acuerdo en sus aspectos generales, no lo hay sobre la definición de *integración*."⁴

¹ FUENTE: INTERNET <http://itala.org/integración.htm> UNIVERSIDAD DE LOS TRABAJADORES DE AMÉRICA LATINA.

² TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional. Editorial Alianza Universal. 18ª. Edición Actualizada 1995. P. 165.

³ Citado por: BUZO De La Peña, Ricardo Marcos. La Integración de México al Mercado de América del Norte. Editorial UAM Azcapotzalco. 1ª. Edición. 1997. P. 66.

⁴ Ibidem. P. 66.

La siguiente definición es una propuesta para tomarla de base, ya que se acerca mucho a lo que se sitúa en nuestro país, pues se busca la afinidad entre las diferentes economías desiguales y un desarrollo y crecimiento económico por igual.

“El significado de integración, es el esquema de las formas de negociación comercial internacional en la búsqueda de afinidades y de complementación económica, se ajusta a la asociación entre países; la dinamización de los mercados de dos o más países es el objetivo de las iniciativas de integración.

Cuando se intenta integrar las economías de varios países, difieren los resultados y consecuencias de tal intención, dependiendo de su grado de desarrollo. Son diferentes los modelos que integran economías industrializadas, que países subdesarrollados o naciones avanzadas con otras de desarrollo inferior, como en el caso de México frente a sus vecinos del norte.”⁵

1.1.1 RAZONES DE TIPO ECONÓMICAS Y POLÍTICAS PARA LA INTEGRACIÓN

Las económicas se asocian a las ganancias relacionadas al libre juego del mercado e incluyen tanto las ventajas de la libertad de comercio como la más eficiente asignación de recursos entre los países implicados y la búsqueda de la maximización conjunta de bienestar al adoptar medidas micro ó macroeconómicas, internalizando las externalidades y conflictos que podrían provocar medidas unilaterales.

Las políticas se refieren, al aumento de afinidad que propician unos mayores vínculos económicos o a la conveniencia de formar unidades políticas amplias capaces de hacerse oír en el ámbito internacional, pero que en ocasiones pueden presentarse resistencias políticas a la integración, que sólo los beneficios económicos pueden disipar.

1.1.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

En este tipo de evaluación, en la medida en que se reduzcan las trabas al comercio entre los países miembros de una Integración Comercial se espera que se incrementen los flujos comerciales entre ellos.

⁵ Ibidem. P. 67.

Ello genera las ganancias propiamente asociadas al comercio internacional, por lo que esta *creación del comercio* merece una valoración positiva desde el punto de vista de la eficiencia y el bienestar: los consumidores acceden a los bienes ofertados por los productores más eficientes.

Pero existe el peligro de que el tratamiento discriminatorio entre productores de países miembros y no-miembros conduzca a que los flujos comerciales entre países socios se consignan a expensas de productores del resto del mundo (no-miembros) más eficientes que los de los socios comerciales; ésta es la idea básica de la *desviación del comercio*.

1.2 DEFINICIÓN DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

"La integración puede ser parcial o total. En el caso de la *integración económica* es una integración parcial y se trata, esencialmente, de hacer de varios mercados un solo mercado, de hacer de varias economías una sola economía."⁶

"La *integración económica* es el proceso mediante el cual los países disponen de una amplia variedad de aranceles y de otras medidas no arancelarias, donde el comercio internacional permite bienes pero no desplazamientos de factores productivos (Trabajo y Capital) de un país a otro y puedan adoptar políticas industriales, tecnológicas, de competencia, etc., es decir, políticas macroeconómicas con frecuentes repercusiones internacionales en donde los estados adoptan regímenes cambiarios que les posibilitan en mayor o menor medida compromisos o alteraciones de sus paridades y sobre todo pueden adoptar políticas monetarias y fiscales con efectos internos y externos."⁷

"La integración económica involucra fenómenos económicos y políticos, que se manifiestan a través de un proceso de creación de interdependencia entre países o entre sus sectores económicos, que se formaliza en un determinado nivel de institucionalidad para coordinar políticas comunes, bajo una estructura institucional supranacional (Guerra)."⁸

⁶ Ob. Cit. <http://uta1.org/integración.htm> UNIVERSIDAD DE LOS TRABAJADORES DE AMÉRICA LATINA.

⁷ TUGORES Ques, Juan. *Economía Internacional e Integración Económica*. Editorial, Mc Graw Hill. 2ª. Edición 1995. P. 141.

⁸ Ob. Cit. BUZO De La Peña, Ricardo Marcos. P. 67.

1.2.1 ENFOQUE REGIONAL (FASES O ETAPAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA)

Los procesos de integración tienen lugar de forma parcial, implicando a un número de países normalmente reducido dando paso a la regionalización.

ETAPAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

- La Zona de Libre Comercio
- La Unión Aduanera
- El Mercado Común
- La Unión Económica
- La Comunidad Económica

1) La fase inicial de la Integración Económica: Es la creación de una Zona de Libre Comercio, la cual consiste en que varios países se ponen de acuerdo para eliminar total o parcialmente, los derechos de aduana, (aranceles) y las restricciones (permisos previos, cuotas, etc.), a fin de que los bienes y servicios "originarios" de cualquiera de los países firmantes, puedan circular libremente en cualquiera de los demás países firmantes. La palabra clave en los Tratados de Libre Comercio es "productos originarios" y para circular deben tener un certificado de origen.

En el caso de que dos o más países eliminen entre sí las trabas al comercio de mercancías, se habla de un Acuerdo de Libre Comercio o un Área de Libre Comercio en donde esos países van a liberalizar su comercio recíproco, pero mantienen su autonomía en todo lo demás, especialmente en las políticas comerciales frente a terceros países.

El objetivo de la Zona de Libre Comercio es aprovechar las ventajas de la "Economía de escala" y aumentar la superficie y productividad de las empresas existentes en los países firmantes del Tratado.

La situación que se produce en la Zona de Libre Comercio es que entre los países firmantes se conceden ventajas entre sí, pero mantienen aranceles distintos frente a los otros países.

2) La segunda etapa: La Unión Aduanera. En ella los países firmantes además de permitir la libre circulación de los bienes producidos dentro de ellos, establecen una tarifa o arancel externo común, de modo que cualquier país no suscrito al Acuerdo que quiera vender en los países firmantes está sujeto al mismo tipo y monto de gravamen.

Esto consiste en poner un mismo impuesto a todos los productos que provengan de fuera de los países firmantes de la integración.

**ZONA DE LIBRE + TARIFA EXTERNA = UNIÓN
COMERCIO COMÚN COMÚN ADUANERA**

3) Tercera etapa: El Mercado Común. Es el Acuerdo entre uno o varios Estados para eliminar todas las barreras que impiden la libre circulación de todos los factores productivos: bienes y servicios, capitales y trabajadores.

El Mercado Común es una fase avanzada del Proceso de Integración Económica por tanto obliga a los Estados a crear los primeros organismos de carácter supranacional. Es decir, los Estados empiezan a ceder parte de su soberanía económica a organismos que están por encima de ellos.

Es decir la libre circulación de: productos, personas y capitales. Y en esta etapa aparecen los primeros organismos de carácter semi o supranacional.

4) Cuarta etapa: Unión Económica. Además de liberarse el movimiento de bienes y de servicios, capitales y personas, y de crearse una tarifa externa común, se armonizan las políticas económicas de los países miembros.

El objeto de la Unión Económica es armonizar las políticas económicas de los países miembros para aprovechar eficaz y equitativamente el nuevo espacio económico creado por la integración.

Las políticas que armonizan son las siguientes:

- a) Económicas: Financieras y de inversiones; monetarias y de pagos; de comercio exterior y de relaciones comerciales; fiscales; de desarrollo agrícola e industrial, etc.
- b) Socio-laborables: Armonización de las legislaciones laborales y de seguridad social, de las políticas migratorias, de vivienda, de salud, etc.
- c) Educativas y culturales: Educativas, de formación técnica y profesional, de desarrollo científico y tecnológico, etc.

5) Quinta etapa: La Comunidad Económica. Es la fase previa a la Integración política. En esta fase ya no solo se armonizan las políticas sociales y económicas, sino que prácticamente se unifican en muchos aspectos, particularmente las monetarias y fiscales y se establecen verdaderas autoridades supranacionales cuyas decisiones son obligatorias para todos los Estados miembros y se toman en función de los intereses no de cada país sino de la nueva región.

A esta fase generalmente se le identifica como la entrada de la Integración política de que alguna manera se inició con la decisión política de crear las Zonas de Libre Comercio.

Es necesario aclarar que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no sólo cubre las características con que se define una Zona de Libre Comercio (integración donde ocurre la abolición de aranceles entre países miembros pero que mantiene aranceles individuales hacia terceros países), sino que incorpora rasgos de las otras etapas de la integración, por ejemplo: del mercado común incorpora el elemento libre movimiento de los servicios (que implica libre circulación de profesionales y técnicos, es decir, de personas) y de capitales (las inversiones).

Por otra parte el TLCAN no incorporó el elemento "libre circulación de la fuerza de trabajo". La disposición de establecer un arancel externo común propio de la etapa denominada Unión Aduanera está implícita en las reglas de origen.

Respecto a la etapa de la Unión Económica, cuya esencia es la armonización de las políticas económicas, monetarias, fiscales y sociales aunque no forma parte explícita del Tratado sí está implícita y en marcha a través de la imposición de los planes de ajuste estructural por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

1.2.2 CARACTERÍSTICAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Entre el multilateralismo y el bilateralismo, en la economía mundial tienden a acelerarse procesos de estratificación o formación de Bloques Comerciales Regionales para acrecentar el comercio, a una escala más reducida y sencilla que la multilateral. La evidencia que ofrece, muestra que lo que se inicia como un proyecto internacional por preservar y acrecentar afinidades económicas que comienzan con el estrechamiento de nexos comerciales, fácilmente se desborda hacia otras esferas, abarcando los ámbitos cultural, social y político.

Y la formación de espacios regionales integrados tiene implicaciones políticas, pues el proceso lleva implícita la transferencia gradual de soberanía de los Estados interesados hacia una entidad supranacional que regula la aplicación de los compromisos adquiridos.

1.2.3 LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LAS TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES

En la Integración Económica la promoción de transformaciones estructurales es algo que a la larga necesariamente habrán de apoyar los grupos integracionistas. La integración se hace fundamentalmente para posibilitar una industrialización competitiva. Que a su vez, esta no es posible sin un sector agrario que garantice el abastecimiento de alimentos a bajo costo. Y eso sólo es posible con una política agraria que canalice hacia el campo los recursos necesarios para introducir en él la necesaria revolución tecnológica y la reestructuración de las explotaciones.

Habrà de suceder en las demás áreas de la transformación estructural (fiscalidad, crédito, educación, Administración Pública, etc.), que habrá de verse y no sólo por el crecimiento demográfico y la industrialización, sino también por la competencia creciente en el área integrada y por la propia dinámica de la integración, así los Estados miembros menos desarrollados habrán de actuar, que gradualmente se reduzcan las distancias que los separan de los países más avanzados.

Por que en un área en curso de integración tiende a imponerse el patrón más evolucionado de los vigentes en cada materia: El sistema fiscal más progresivo, el educacional más completo y el de seguridad social más avanzada.

1.2.4 EL IMPACTO DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

"Ernest H. Preeg afirma que existen tres razones políticas para procurar el Libre Comercio Regional.

La primera es defensiva, como fuerza que contrarresta a los socios más importantes del intercambio a los miembros de otros Bloques Comerciales.

La segunda es que el Libre Comercio Regional es un accesorio del sistema multilateral del GATT (hoy OMC), pues la liberalización del comercio a nivel multilateral es limitada e incierta, mientras que los socios comerciales regionales tienen un interés mutuo en el Libre Comercio, con toda la coordinación política que se necesita para sustentarlo.

La tercera radica, en que los Acuerdos Regionales de Libre Comercio pueden ser piezas que sirvan para la construcción de un Libre Comercio más amplio o multilateral en el futuro."⁹

1.2.5 VENTAJAS GENERALES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Los argumentos empleados en apoyo de la Integración Económica forman amplios razonamientos que de ahí se selecciona: las economías derivadas de la producción en gran escala (economías de escala); la intensificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado; la atenuación de los problemas de balanza de pagos por el ahorro de divisas convertibles; la posibilidad de desarrollar actividades difícilmente abordables por parte de determinados países individualmente, debido a la insuficiencia de sus mercados respectivos; el aumento del poder de negociación frente a países terceros o frente a otras agrupaciones regionales; una formulación más coherente de la política económica, así como la ineludible necesidad a mediano o largo plazo de introducir reformas estructurales y finalmente, la posibilidad de conseguir sobre la base de un rápido proceso de integración una aceleración del desarrollo económico.

1.2.5.1 ECONOMÍAS DE ESCALA

Elas son el resultado de una mayor eficiencia, basadas en una dimensión adecuada de la planta, que permite costos medios unitarios mínimos y que posibilita la competencia en el mercado internacional. Estas economías sólo son posibles cuando la producción se lleva a cabo masivamente, esto es, en planes de gran dimensión y en grandes series, y todo ello apoyado en un fuerte avance tecnológico y para que se den son necesarias grandes empresas, que únicamente pueden surgir con perspectivas a mercados muy amplios (nacionales o internacionales) o como consecuencia de la concentración de empresas preexistentes dentro de un área en proceso de integración.

Estas economías en las áreas de integración sólo están en condiciones de aprovecharlas, por lo menos en su fase inicial, las grandes empresas transnacionales.

⁹ Ibidem. P. 69.

1.2.5.2 INTENSIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA

Con la ampliación del mercado resultante de la integración puede conducir a una cierta intensificación de la competencia.

Pero esa cartelización puede ser combatida si ello se juzga necesario, recurriendo a disposiciones de defensa de la competencia a aplicar por tribunales de justicia de carácter supranacional.

1.2.5.3 ATENUACIÓN DE LOS PROBLEMAS DE PAGOS INTERNACIONALES

En general, los problemas de Balanza de Pagos comienzan a considerarse graves cuando conducen a la contracción de las reservas de divisas convertibles. Por ello, todo lo que suponga un mejor aprovechamiento de las divisas (obsequio al empleo de mecanismos de compensación de pagos) puede ser de gran utilidad en el esfuerzo por mantener un nivel de reservas adecuado y, sobre todo, para agilizar el comercio internacional, lo cual constituye un pre-requisito para acelerar la integración.

1.2.5.4 POSIBILIDAD DE DESARROLLAR NUEVAS ACTIVIDADES DIFÍCILES DE EMPRENDER AISLADAMENTE

La integración económica ofrece ejemplos de que existe la posibilidad de desarrollar nuevas actividades en el campo tecnológico e industrial, prácticamente impensables a escala nacional. Las grandes obras hidroeléctricas, las nuevas industrias (electrónica, informática, satélites, etc.), el desarrollo de la petroquímica hasta sus últimas ramificaciones, la energía atómica de fusión son, todas ellas, empresas que normalmente los países más pequeños no pueden desarrollar por sí mismos de forma individual. Pero en las que sí pueden participar efectivamente, en mayor o menor medida, si se agrupan regionalmente.

1.2.5.5 AUMENTO DEL PODER DE NEGOCIACIÓN

En un intento de medir el poder de negociación de un país, puede tomarse algunos índices formados a base del PNB, el volumen de comercio o la capacidad de financiamiento del exterior. Normalmente, un país tiene mayor poder de negociación en sus relaciones económicas internacionales cuando mayores son las tres magnitudes.

El poder de negociación crece más que proporcionalmente por medio de la integración. En los organismos y conferencias internacionales, que se celebran, un grupo de países en curso de integración (cada país con un voto) con una actitud común pensada y resuelta frente a los problemas debatidos, tiene, sin duda, una fuerza mayor que la de un país cualquiera cuya potencia económica sea equivalente a la que suma en conjunto el grupo de países en curso de integración.

A la inversión extranjera, al contar con nuevos estímulos (el acceso a un mercado mucho mayor), se le podrían imponer determinadas condiciones mínimas (dimensión de la planta, valor agregado, compromisos de exportación, etc.), prácticamente inaceptable en las condiciones poco atractivas de estrecho mercado interno y de aislamiento del país de cualquier clase de bloqueo económico.

1.2.5.6 LA FORMULACIÓN MÁS COHERENTE DE LA POLÍTICA ECONÓMICA NACIONAL

Es un elemento que se olvida al estimar las ventajas de la integración económica, siendo, uno de los que tienen mayor relevancia a corto o mediano plazo.

Un país, mientras se desenvuelva al margen de toda clase de cooperación e integración, puede llevar a cabo la política que mejor le parezca, en tanto que sea compatible con sus aspiraciones unilaterales. Y en un paso más, la integración económica, por los mayores compromisos que profundiza y por los mayores riesgos que implica, generalmente obliga al mejoramiento de la propia política económica, así como a la realización de transformaciones importantes de la estructura económica nacional.

1.3 FORMACIÓN DEL BLOQUE DE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Fue así como en el sistema mundial, la estructura del poder y de la riqueza de la Posguerra Fría, obligó a Estados Unidos a readaptarse, ante el decaimiento de su fortaleza económica, viéndose forzado a compartir su hegemonía.

Y con el nuevo orden internacional de Bloques emergentes resultó tentador liberalizar su comercio de mercancías y capitales, comenzando con su propio entorno geográfico, en el continente norteamericano, ante un GATT en crisis.

"Al adaptarse Estados Unidos al nuevo orden mundial de la Posguerra Fría aprovecho el poder de la fuerza económica de su comercio, a través del peso de su mercado y con la experiencia de convertir en arma estratégica de su política exterior a sus intervenciones en las transacciones económicas internacionales, determinaron el perfil del sistema económico mundial que expresó el reacomodo de su hegemonía, compartida con Alemania y Japón, su influencia en el GATT/OMC y sus esfuerzos por combatir el multilateralismo y acordando la liberalización de su comercio con Israel y Canadá."¹⁰

1.4 EL PROCESO DE INSERCIÓN DE ESTADOS UNIDOS EN LA ECONOMÍA GLOBALIZADA

Vemos que con el colapso del Socialismo, el auge económico que se dio en Japón y la acelerada consolidación del Bloque Económico Europeo Occidental, Alemania y Japón se convirtieron en protagonistas del equilibrio del poder emergente, obligando así a Estados Unidos a explorar la vía de la estratificación de mercados, que recorrió inicialmente al convenir un Acuerdo de Liberalización Comercial con Israel, que habría de servirle de entrada hacia el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Canadá.

1.5 LA FASE BILATERAL DEL BLOQUE COMERCIAL DE AMÉRICA DEL NORTE

La incursión de Estados Unidos en la nueva economía globalizada, que se estructuró en la formación de bloques de comercio e inversión, tuvo su naturalidad, en una asociación más estrecha con Canadá. Una antigua vinculación de afinidades, que se remonta a su pasado común británico, sumada a los sólidos nexos que han integrado silenciosamente a ambos países, fueron los elementos que proporcionaron este proceso.

Al constituir el Acuerdo bilateral de Libre Comercio más amplio jamás firmado, Estados Unidos consiguió probar su voluntad de atravesar al multilateralismo desorganizado y de iniciar la construcción de su propio bloque, en proyecto hacia el resto del hemisferio occidental.

Las repercusiones de una Zona de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos se analizaron, siendo precedidas por la gestación de su Acuerdo de Libre Comercio, sus características básicas y su importancia, al constituir una opción alternativa frente a un multilateralismo ineficaz.

¹⁰ Ibidem. P. 75.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

2.1 LA GESTACIÓN DE LA INTEGRACIÓN BILATERAL DE AMÉRICA DEL NORTE

Gutiérrez Haces comenta que en "El proceso de Integración entre Estados Unidos y Canadá atribuye rasgos estructurales entrelazados por la historia y la geografía, comenzando con la liberalización del mercado canadiense de hidrocarburos, abriéndose la ruta hacia un Acuerdo amplio de Libre Comercio con Estados Unidos.

Viéndose que el panorama económico que precedió a las negociaciones fue de crisis generalizada (en el ámbito mundial) de la eficacia en el mandato del Estado; ya que el paradigma nacional Keynesiano fue sustituido por el librecambismo, neoliberal y continental.

En términos cuantitativos Canadá sufría a principios de los años ochenta una caída de su Producto Nacional Bruto (PNB) de 15,000 millones de dólares, contrayéndose el empleo en 350 mil plazas. En 1986 se redujeron los precios internacionales del petróleo y de las materias primas más sensibles de sus exportaciones, tales como gas, electricidad, madera, carbón, cobre, níquel, plomo, y zinc. En el sector manufacturero, la industria automotriz, de gran peso en su balanza comercial, sufrió el embate de nuevos competidores.

Desde 1982, los sectores de servicios y de manufacturas (a excepción de la industria automotriz) compensaron la caída del sector primario. Entre los años setenta y ochenta, Canadá tuvo que padecer el proteccionismo de nuevos bloques, formados por países que habían sido sus mercados tradicionales.

A principios de los años ochenta, el Comité de Asuntos Internacionales (Foreign Affaire Committee) del Senado de Estados Unidos sugirió un Acuerdo de Libre Comercio con el vecino país del norte.

Por su parte, el gobierno de Canadá, a través de la Comisión Económica y de Desarrollo (The Royal Comisión de the Economic Union and Development Prospects for Canada) también favoreció la propuesta.

Siendo un detonador de las negociaciones, el crecimiento alarmante del déficit comercial de Estados Unidos, durante el segundo lustro de los ochenta, que amenazaba con activar mayores restricciones a las importaciones de ese país, con potenciales consecuencias desastrosas para la mayor parte de las exportaciones canadienses.

"Poco antes del cambio de gobierno en Canadá, en Noviembre de 1982, el primer Ministro Pierre Trudeau acordó constituir una Comisión encargada de estudiar el potencial económico, las perspectivas y los desafíos de Canadá, que fue coordinada por Donald Macdonald.

Los temas del estudio cubrieron la visión más amplia de los temas que afectaban al pueblo canadiense. Respecto al tema de las oportunidades de Canadá en "un mundo abierto", el reporte recomendó celebrar con Estados Unidos un Acuerdo del tipo de Zona de Libre Comercio y señaló las características generales que debía contener. En buena medida correspondieron a las que finalmente tuvo el Acuerdo firmado entre los dos países, salvo que el mismo abarcó también otros temas diferentes al intercambio de bienes que no fueron previstos en las recomendaciones.

El reporte Macdonald, recomendó incorporar en el Acuerdo provisiones que reflejaran los mayores costos del ajuste económico que tendría que absorber Canadá. Específicamente se señaló que la economía canadiense necesitaba más tiempo para el ajuste que la economía de Estados Unidos.¹¹

Entre Mayo y Agosto de 1985 el Ministro de Comercio Exterior de Canadá y el Representante Comercial de Estados Unidos analizaron la conveniencia de negociar un ALC. Este trabajo concluyó con la recomendación de negociarlo. En Septiembre de 1985 se da a conocer el resultado del Reporte de la Comisión Macdonald que recomendó ampliamente la negociación de un ALC con los Estados Unidos.

Siendo así el 15 de marzo de 1985 el presidente Ronald W. Reagan y el Primer Ministro Brian Mulroney, en su "encuentro Shamrock" declararon en Québec su intención de reducir y eliminar barreras para garantizar mayores flujos de comercio e inversión.

El Acuerdo logrado entre los principales países de América del Norte para crear una Zona de Libre Comercio (ZLC) dio resultado con la firma del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) el 2 de Enero de 1988.

El documento suscrito comprometió al área que desde 1945 desarrollo nexos económicos que rebasaron en valor, cualquier otra relación bilateral en el mundo.

En 1987 el PNB de ambos países significó el producto total de los países industrializados.

¹¹ ALVEAR Acevedo, Carlos y ORTEGA Venzor, Alberto. TLC: Marco Histórico para una Negociación. Editorial Jus. 1ª. Edición. 1991 P. 178.

El Acuerdo de Libre Comercio (ALC) respondió a la realidad de una economía canadiense en repliegue, frente a la carga de un comercio mundial que se recuperó, amenazando a la economía estadounidense en declive, sobre los nuevos esquemas que suponía la emergencia de bloques económicos regionales, agrupados para enfrentarse con políticas defensivas contra el proteccionismo de otros países, en ausencia de un multilateralismo funcional.

2.2 LA ESTRATEGIA DE POLÍTICA COMERCIAL ANTE EL DETERIORO

Así la estrategia comercial de Estados Unidos en la Posguerra Fría dependió de su papel protagonista en el GATT (hoy OMC) y sus leyes comerciales, que estimularon la negociación bilateral de Acuerdos Comerciales con Israel y Canadá. Influuyendo La Ley de Comercio y Competitividad de 1988 en la normatividad del GATT, del ALC y posteriormente del TLCAN.

"Se trató de un instrumento central de su política comercial. Su texto reflejó los problemas que enfrentaba su aparato productivo, expuesto al comercio exterior. Su productividad declinante y la transición hacia una economía terciarizada explican su carácter proteccionista.

Fue firmada por el presidente Reagan el 23 de Agosto de 1988. Sus antecedentes se originan en la Ronda Kennedy, que propició la Ley de Comercio de 1974, de carácter fundamentalmente liberal, que entre sus puntos básicos destaca el apoyo al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), así como de la Ley de 1979, a la que siguió la Ley de Comercio y Aranceles de 1984, que dio fundamento a la Ley de 1988."¹²

2.3 NEGOCIACIÓN Y PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL

"El proceso que concluyó con la firma de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Canadá y Estados Unidos se inició el 4 de Septiembre de 1984, fecha en que Brian Mulroney fue electo a la Primera Magistratura del Canadá.

El 8 de Noviembre de 1984 el Ministro de Finanzas de Canadá, en su propuesta de política económica, incluyó el asunto de un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Estados Unidos en el documento *Una nueva dirección para Canadá (A New Direction for Canada)*.

En Acuerdos de 1974 y 1984, el Congreso de Estados Unidos otorgó facultades al presidente de ese país para negociar Acuerdos Bilaterales con Canadá. Estas facultades se acababan el 13 de enero de 1988, por lo cual se determinó una fecha límite a las negociaciones.

¹² Ob. Cit. BUZO De La Peña, Ricardo Marcos. PP. 90, 91.

Aunque la intención era iniciar negociaciones a principio de 1985, por problemas internos de las Comisiones del Congreso de Estados Unidos, no se autorizó el inicio de éstas sino hasta el 23 de Abril de 1986. Canadá nombró al ex Secretario de Finanzas, Simón Reisman, como jefe de sus negociadores y Estados Unidos designó a su embajador ante el GATT, el señor Meter Murphy.¹³

2.4 EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO (ALC) CANADÁ-ESTADOS UNIDOS

El primero de Enero de 1989 entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, que se ha considerado el más amplio e importante que se haya firmado entre dos países. El Acuerdo cubre compromisos sobre comercio de mercancías y materias afines, así como otros importantes campos de su relación económica no contemplados por el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), a cuyo amparo se firmó el Acuerdo entre esos dos países, tales como el comercio de servicios, los servicios financieros y la inversión extranjera.

La iniciativa para celebrar un ALC entre Estados Unidos y Canadá fue principalmente de Canadá. Históricamente Canadá ha sido un país dependiente del comercio exterior.

Una tercera parte de su ingreso nacional deriva del mismo. Más de la mitad de su producción de bienes los destina a la exportación; más de la mitad de los bienes que consume son de importación.

Ya que por décadas Canadá concentró su intercambio comercial con Inglaterra y Estados Unidos. Y casi dos terceras partes de sus exportaciones están basadas en sus recursos naturales, que vende con escaso grado de elaboración.

"Más recientemente, su relación comercial con Estados Unidos se incrementó y se hizo más dependiente. Pues más de 200 billones de dólares es el intercambio anual de bienes y servicios entre los dos países, siendo el mayor intercambio bilateral en el mundo.

Su acuerdo comercial con Estados Unidos en materia de industria automotriz (Pacto Automotriz en 1965) representó un impulso importante a su proceso de industrialización y al crecimiento de sus exportaciones a ese país."¹⁴

¹³ Ob. Cit. ALVEAR Acevedo, Carlos y ORTEGA Venzor, Alberto. PP. 178,179.

¹⁴ Ibidem. P. 176.

Se reconoce que el proceso que llevó a la firma del ALC entre Estados Unidos y Canadá empezó en Septiembre de 1984 con la victoria electoral de Brian Mulroney, del Partido Conservador, quien utilizó el tema de la necesidad de restaurar y fortalecer la relación con Estados Unidos como base a su plataforma electoral. Fue así como el nuevo gobierno de Mulroney vigorizó el debate nacional y regional sobre las opciones que había para lograr una vinculación económica y comercial más amplia con Estados Unidos.

Ya que antes de Mulroney y durante décadas, la política comercial de Canadá se sustentó a través de las negociaciones dentro del GATT y en menor medida por medio de negociaciones bilaterales con sus principales socios comerciales. Sin embargo, ese camino resultó insuficiente para fortalecer su relación económica y comercial.

Canadá también utilizaba las barreras no arancelarias para defender a su mercado interno, afectando a su vez a los exportadores de Estados Unidos. Por otro lado, el sector privado de Estados Unidos se quejaba de la propagación de reglas gubernamentales de Canadá, que lesionaba sus decisiones para hacer inversiones y negocios en ese país.

2.4.1 CARACTERÍSTICAS DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO (ALC) CANADÁ-ESTADOS UNIDOS.

Las negociaciones del ALC se basaron en una agenda global no en un esquema sectorial. Se cuidó el respeto al GATT (incluyéndole marco de sus Artículos I y XXIV; tanto el principio de la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF) como la creación de ZLC). Como también se protegió la adecuación a la Ley de Comercio de Estados Unidos de 1988.

Los compromisos canadienses para con el GATT y la legislación de Estados Unidos que fueron las premisas del sometimiento comercial a Estados Unidos.

Gutiérrez Haces, comenta que "Al negociar el ALC, la delegación canadiense demandó:

- 1) Reglas claras sobre prácticas de comercio;
- 2) Una legislación precisa, ágil y obligatoria sobre litigios vinculados con impuestos a las importaciones;
- 3) Liberalización del acceso a productos agrícolas y alimenticios;
- 4) Modificación a la reglamentación del comercio automotriz sin incrementar la producción y el empleo mutuo;

5) Eliminación de todas las barreras, arancelarias o no, entre ambos países, y el rechazo al establecimiento de nuevas barreras."¹⁵

Schott comenta que "Para Estados Unidos los objetivos principales incluían:

- 1) Nuevas reglas para los servicios y la inversión, impidiéndose el retorno a políticas intervencionistas;
- 2) Un clima favorable a la Inversión Extranjera Directa (IED) de Estados Unidos, sobre todo en los sectores neurálgicos de la industria canadiense, como el automotriz y el de la energía.

El énfasis estadounidense puesto en la inversión, los servicios y, sobre todo, en el sector energético contrastó como el mostrado por los canadienses, cuya superior dependencia de sus exportaciones del mercado de Estados Unidos lo obligaba a insistir en la seguridad de su acceso a ese mercado."¹⁶

Aunque el ALC difirió mucho del aperturismo equitativo, significó para Canadá poner orden al acceso a su mercado prioritario, asegurándolo y reglamentándolo, y para Estados Unidos un saneamiento de su relación económica externa más importante. Estados Unidos y Canadá desarrollaron así el comercio bilateral más grande del mundo. Para las vísperas de su puesta en vigor, su intercambio de bienes era de casi 133 mil millones de dólares en 1987. Estados Unidos le exportó a Canadá 60 mil millones de dólares y Canadá respondió con 73 mil millones de dólares.

2.4.2 ANTECEDENTES DESCRIPTIVOS Y JURIDICOS DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO (ALC) ENTRE CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS

En Mayo-Junio de 1986, Canadá y Estados Unidos iniciaron negociaciones interesadas en tratar un Acuerdo de Libre Comercio. El 2 de Enero de 1988 se firmó el Acuerdo de Libre Comercio (ALC).

"Con respecto al comercio de bienes, las partes plantearon varias obligaciones generales en el Capítulo IV del ALC. En el artículo 401(1) del ALC, Canadá y Estados Unidos acordaron que ninguna de las Partes incrementaría los aranceles aduaneros existentes, o introduciría nuevos aranceles, excepto como estaba dispuesto en el Acuerdo. En el artículo 401(2) del ALC, las Partes establecieron un régimen de tres etapas para la eliminación progresiva de los aranceles a los bienes originarios.

¹⁵ Citado por: BUZO De La Peña, Ricardo Marcos. PP. 103,104.

¹⁶ Ibidem. P. 104.

Con respecto al comercio de productos agropecuarios, las Partes llegaron a acuerdos particulares en el Capítulo VII del ALC. Se adoptaron arreglos específicos con respecto al comercio de frutas frescas y hortalizas (Artículo 702 del ALC), el acceso al mercado para la carne (Artículo 704 del ALC), el acceso al mercado para los granos y productos de granos (Artículo 705 del ALC), el acceso al mercado para las aves de corral y los huevos (Artículo 706 del ALC) y el acceso al mercado para los productos que contienen azúcar (Artículo 707 del ALC).

Aunque las Partes acordaron prohibir, sujeto a excepciones, la imposición de restricciones cuantitativas con respecto a la importación de algunos productos (especialmente la carne), el acceso al mercado para los granos, los productos de granos, las aves de corral y los huevos estaba regido por acuerdos específicos que contemplaban algunas restricciones a las importaciones.

El Artículo 710 del ALC estipulaba que:

A menos que se disponga de otra manera en este Capítulo, las Partes conservan sus derechos y obligaciones con respecto a los productos agropecuarios, alimentos, bebidas y ciertos productos conexos en virtud del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y los acuerdos negociados de conformidad con el GATT, incluidos sus derechos y obligaciones de acuerdo con el Artículo XI del GATT.

Las partes litigantes aceptan que el Artículo 710 del ALC estaba destinado para preservar sus derechos previstos en el Artículo XI del GATT, el Protocolo de Aplicación Provisional del GATT y las exenciones censadas por decisión de las PARTES CONTRATANTES en virtud del Artículo XXV:5 del GATT.

En particular, Canadá estaba interesado en garantizar, el mantenimiento de su régimen interno de regulación de la oferta con respecto a ciertos productos lácteos, aves de corral y huevos, impuestos de conformidad con el Artículo XI: 2 (c) (i) del GATT.

Canadá se basaba también en el párrafo 1(b) del Protocolo de Aplicación Provisional del GATT para permitirle mantener restricciones a la importación de margarina. Estados Unidos estaba interesado en garantizar la aceptación en el marco del ALC de la extensión de 1955 que se le había otorgado de conformidad con el Artículo XXV: 5 del GATT.¹⁷

¹⁷ FUENTE: INTERNET SICE-Panet del TLCAN-CDA.

2.4.3 PRIMEROS RESULTADOS ESPERADOS DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO (ALC) CANADÁ-ESTADOS UNIDOS.

El debate sobre las pérdidas y ganancias para Canadá, como resultado del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Estados Unidos, continuaron aún después de puesto en marcha. Las opiniones más prudentes insistieron en que dos años no era tiempo suficiente para saber cuáles serían los resultados del Acuerdo, pues la eliminación de las tarifas se concluirían en un término de diez años y, además, no se contaba con información estadística suficiente para poder emitir un juicio equilibrado; sin embargo resulto ilustrativo conocer los puntos de vista de los que apoyaron al ALC y de los que estuvieron en contra, para sacar algunas conclusiones, al decir los argumentos de las partes.

Pros:

1. Acceso al mercado de Estados Unidos.
2. Mercado potencial de 275 millones de consumidores.
3. Oportunidad de alcanzar economías de escala en producción, ventas y distribución
4. Reducción de costos para lograr niveles internacionales de competitividad.
5. Mayor inversión local y extranjera.
6. Reducción de precios en el mercado doméstico.
7. Contar con un mecanismo seguro para la resolución de controversias
8. Nulificar las tendencias proteccionistas de Estados Unidos.
9. Contribuir a suavizar los ciclos perniciosos de la economía.

Contras.

1. Canadá perdió soberanía para diseñar e implementar sus propias políticas de desarrollo nacional y regional.
2. El único sector que realmente se beneficiará es el de recursos naturales frente a los sectores agrícolas, manufacturas y servicios, que son claros perdedores.
3. Los Acuerdos sobre energía son la parte más importante del ALC y otorgan claras ventajas a Estados Unidos.
4. Estados Unidos no eliminó sus obstáculos técnicos a la importación de productos de Canadá.
5. El mecanismo para resolución de controversias se aplico sobre hechos consumados, y sus resoluciones, aunque sean favorables para Canadá no remedian los daños causados.
6. La asimetría de los países lleva a que los efectos positivos o negativos del ALC sean mucho más drásticos para Canadá que para los Estados Unidos.
7. Estados Unidos cuenta con una legislación sobre Comercio Exterior (Omnibus Trade Act.) que convierte en letra muerta muchas de las disposiciones del ALC.
8. Se abren de par en par las puertas a la inversión norteamericana y a los prestadores de servicios, sin dar ninguna ventaja a los canadienses.

9. Estados Unidos tiene el derecho a ser compensado cuando considere que ha sido afectado por algún monopolio en Canadá.
10. De hecho, el ALC con Estados Unidos llevará a Canadá a abandonar la estrategia para desarrollar su comercio multilateral.

Unas y otras partes coincidieron que, en el corto plazo, se presentaría algunos fenómenos tales como que un gran número de comerciantes de Canadá se dirigieron a fabricantes norteamericanos en busca de baratas para vender sus productos en el mercado canadiense. Por lo que se refiere a nuevas inversiones norteamericanas en Canadá, éstas se dirigieron mayoritariamente a la adquisición de empresas canadienses en operación y no a la creación de nuevas empresas.

Existiendo Acuerdo también, en que el ALC tuvo grandes repercusiones políticas en Canadá, mientras que en Estados Unidos resulto desconocido en muchos sectores, con la excepción del sector laboral que ha estado y sigue estando en contra del Acuerdo.

Otro punto de coincidencia se refiere a los ajustes que se tenían que llevar a cabo en los negocios de Canadá y que se pueden resumir así:

1. Era necesario especializarse en un reducido número de líneas de productos.
2. Se tenía que invertir para modernizar procesos y aumentar la eficiencia productiva.
3. Se debía considerar asociaciones, fusiones y comprar tecnología si era necesario.
4. Era importante reforzar la función de comercialización
5. Se debían desarrollar estrategias de racionalización en todos los aspectos

2.4.4 LAS REPERCUCIONES DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO (ALC) CANADÁ-ESTADOS UNIDOS.

Doran comenta "El gobierno de Washington estimuló la negociación de su ALC con Canadá con el fin de ampliar su capacidad negociadora y generar efectos demostración que conmovieron al multilateralismo en letargo. El gobierno de Ottawa, por su parte, temió al aislamiento; en su pugna interna entre nacionalistas y continentalistas, estos últimos advirtieron del peligro de no participar con Estados Unidos, ante un mundo que se integra cada vez más en la forma de bloques y frente al principal socio comercial, cuyo proteccionismo es cada vez más excluyente."¹⁸

El rasgo distintivo del ALC lo constituyó, además de la incorporación de la región donde concurre el mayor volumen de flujos económicos, su diseño heterodoxo que reflejó los cambios de la estructura productiva del mundo industrializado.

¹⁸ Citado por: BUZO De La Peña, Ricardo Marcos. P. 112.

Aho y Levinson comentan que "En el ALC se consideraron nuevas tecnologías en manufacturas y en servicios, reemplazándose el interés de los bienes tradicionales por los de alta tecnología, y concediéndose a los servicios el lugar destacado que ocupan en la estructura productiva mundial."¹⁹

Al vincularse a Estados Unidos en los términos del ALC, Canadá unió gran parte de su destino económico al curso del mercado continental, sometiendo importantes aspectos de su soberanía a las preocupaciones hegemónicas de Washington.

Los principales temores de Canadá al vincularse más a Estados Unidos fueron: la pérdida de empleos, el traslado de ciertas actividades manufactureras a Estados Unidos, la presión para reducir salarios en muchos sectores y la disminución de beneficios sociales.

Farnsworth "Añade el riesgo de perder la identidad nacional, en virtud de un deliberado acercamiento cada vez más pronunciado, que favorezca una adhesión incondicional a las políticas sociales y culturales de Estados Unidos. La base de estas preocupaciones radica en el perfil demográfico de la ubicación del 80% de la población canadiense, que vive a no más de 50 millas de la frontera sur y mantiene una dinámica actividad de intercambios económicos con el norte de Estados Unidos."²⁰

Las áreas nuevas de la negociación y Acuerdos en este ALC que más interesaron a Estados Unidos e inquietaron y consternaron a Canadá, y no sin razón dada su marcada inferioridad relativa, absoluta y comparativa con su vecino meridional son: los sectores de servicios e inversión.

En el primero, preocupa el déficit con Estado Unidos y la menor competitividad canadiense frente al mismo, especialmente en el caso de los servicios financieros.

En el segundo, Canadá fue más generoso que Estados Unidos pues este último país tiene menos necesidad de desplegar grandes esfuerzos en este campo, pues un alto porcentaje de la industria canadiense está controlada ya por el capital de Estados Unidos.

¹⁹ Ibidem. P. 112.

²⁰ Ibidem. P. 112.

2.4.5 LA HISTORIA ESCRITA DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO (ALC) CANADÁ-ESTADOS UNIDOS.

En México, no es sino hasta principios de 1990 cuando se empieza a difundir lo relativo a la hasta entonces desconocida figura de un Acuerdo de Libre Comercio que todavía hoy, en términos generales, es simplificadoramente abordado e incluso ignorado por amplios sectores de la sociedad mexicana que, concretado en forma de Acuerdo con los Estados Unidos y Canadá y a pesar de su ignorancia, recibimos irremisiblemente sus efectos.

El Acuerdo de Libre Comercio que firmaron Canadá y Estados Unidos, puesto en vigor el 1° de Enero de 1989, revistió con gran importancia para México no sólo por la anunciada inclusión de Canadá para la celebración de negociaciones trilaterales-Canadá, Estados Unidos, México- sino por las materias, las disciplinas y la forma que el ALC Canadá-Estados Unidos tiene. En efecto, conocer los antecedentes, el proceso de negociación, el Acuerdo mismo y sus primeros resultados, debe ser instructivo para, objetivamente y de manera seria, contar con elementos de juicio fundados.

2.4.6 CALENDARIO DE ACTIVIDADES DEL PROCESO DE LAS NEGOCIACIONES

FECHAS	ACTIVIDADES
<p>➤ "Mayo-Septiembre 1986</p>	<p>5 reuniones plenarios de 2 días cada una para tratar 3 temas generales por reunión. 20 reuniones de comités.</p> <p>Metodología: Búsqueda de información para soportar las propuestas.</p> <p>Referencias: Las discusiones de los negociadores de Estados Unidos siempre estuvieron estrictamente referidas al Código de Comercio Exterior de Estados Unidos.</p>
<p>➤ Fin de Septiembre 1986</p>	<p>Acordaron reunirse hasta Noviembre de 1986</p>
<p>➤ Noviembre, 1986</p>	<p>6 reuniones en las que Canadá plantea como su objetivo las normas de origen a cambio de conceder a Estados Unidos alcanzar sus objetivos en materia de inversión y propiedad intelectual.</p> <p>Problemas: Al concluir la 5ª. reunión no era posible definir la intención del negociador de Estados Unidos que estaba muy preocupado por las reacciones de los grupos de presión y de los congresistas; lo que le impedía asumir ningún compromiso.</p> <p>Por su parte, los secretarios de Comercio, Tesoro y Agricultura de Estados Unidos manifestaron que ellos se reservarían las decisiones de sus respectivas áreas.</p>

	<p>La posición de Estados Unidos se complicó al manifestar los negociadores que el consenso en su país era que Estados Unidos tenía muy poco que ofrecer y en cambio Canadá debería ofrecer mucho.</p>
<p>➤ Diciembre 1986-Junio 1987</p>	<p>Las negociaciones se estancaron y se tratan de reiniciar con reuniones en las que intervienen el Presidente de Estados Unidos, el Secretario del Tesoro, el Presidente de Finanzas del Senado y varios Ministros de Canadá con sus contrapartes de Estados Unidos.</p>
<p>➤ Agosto-Septiembre 1987</p>	<p>Se reúnen los negociadores en 20 ocasiones. Metodología: El negociador de Canadá, durante todo el proceso de la negociación, se reúne periódicamente con el ITAC y el SAGIT. Problemas: Intercambian borradores. El de Canadá es un proyecto integrado y lógico; El de Estados Unidos resultó desarticulado y sin sentido.</p>
<p>➤ 3ª. Semana de Sep. 1987</p>	<p>El negociador de Canadá se retira de la mesa de las negociaciones.</p>
<p>➤ Última semana de Sep. 1987</p>	<p>Se celebran numerosas reuniones a nivel ministerial entre Canadá y Estados Unidos. El Secretario del Tesoro de Estados Unidos recibe el apoyo del Congreso para concluir las negociaciones, teniendo como tema crítico el mecanismo para la solución de disputas y la defensa contra las prácticas desleales.</p>

<p>➤ Sábado 3 de Octubre 1987</p>	<p>Durante todo el día se elabora un proyecto que contiene un punto de acuerdo en cada hoja. Alas 24:00 hrs., fecha límite para negociar (facultades otorgadas por el Congreso de Estados Unidos al Presidente), se completa el proceso de negociación y se da a luz el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) Canadá-Estados Unidos.</p>
<p>➤ Octubre 3-Dic. Al 11 de 1987</p>	<p>Redacción legal del ALC.</p>
<p>➤ Enero 2 de 1988</p>	<p>Firma del ALC por el Presidente de Estados Unidos y el Primer Ministro de Canadá.</p>
<p>➤ Enero 1 de 1989</p>	<p>Entra en vigor el Acuerdo de Libre Comercio²¹.</p>

2.5 ESQUEMAS ALTERNATIVOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Los Acuerdos Bilaterales y Regionales son más ágiles que las negociaciones multilaterales, como el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Canadá y Estados Unidos que sirvió de antecedente al tratamiento de los servicios en la Ronda Uruguay del GATT.

Mediante las fórmulas de negociación Bilateral o Regional, en contraste con la multilateral, se consigue la aceptación de mayores obligaciones a cambio de beneficios más grandes.

Estructurados de manera adecuada, los convenios que de ellas se derivan sirvieron de estímulo a la liberalización del comercio en distintas formas, ayudando a la expansión de los mercados multilaterales.

Y la ineficacia del multilateralismo se da por las dificultades que estancaron al GATT, como instrumento liberalizador del comercio mundial.

²¹ Ob. Cit. ALVEAR Acevedo, Carlos y ORTEGA Venzor, Alberto. PP.181, 182, 183.

"Aunque en sus orígenes se esperaba convertirlo en la Organización Internacional de Comercio, fue constituido como un Tratado Internacional, concebido por Estados Unidos bajo la forma de un Acuerdo en forma simplificada; lo que permitió al Presidente de ese país implementarlo administrativamente, sin tener que contar con la aprobación del Senado para ratificarlo a través de la Trade Agreements Act. (Maipica)"²²

Y a pesar de no haber alcanzado su status de Organismo y ser un simple Acuerdo, el GATT, establecido en 1948, le dio orden a las bases institucionales para las negociaciones comerciales de la Posguerra.

Su propósito primordial fue un comercio más libre y más justo, vía eliminación de aranceles y de otras barreras. Se apoyó en tres principios fundamentales:

- 1) la no-discriminación, el multilateralismo y la aplicación del principio de la Cláusula de Nación más Favorecida (NMF) para todos sus suscritores;
- 2) la expansión del comercio a través de la reducción de sus barreras; y
- 3) la reciprocidad incondicional entre todos sus miembros.

2.6 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)

"El GATT es un amplio grupo de países que están convencidos de que sus intereses económicos están mejor servidos por medio de un sistema de comercio internacional basado en mercados abiertos y competencia leal, acordados a través de reglas y disciplinas multilaterales que están agrupadas en un contrato que se conoce como Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio; cada uno de los integrados de este Acuerdo se llama *"parte contratante"*."²³

Y para poder integrarse al GATT, los países tienen que negociar su inclusión a través de complejas y, en muchas ocasiones, largas negociaciones; asegurándose beneficios pero, al mismo tiempo, ofreciéndolos a las otras partes contratantes. Existiendo un delicado equilibrio y obligaciones entre los miembros.

Como miembros del GATT, los países son una parte activa del comercio multilateral y pueden influir en él para asegurar que las reglas del GATT operen y gocen de credibilidad.

²² Citado por: BUZO De La Peña, Ricardo Marcos. P. 62

²³ Ob. Cit. ALVEAR Acevedo, Carlos y ORTEGA Venzor, Alberto. P. 194.

Parte de las negociaciones son para ampliar y modificar sus reglas y negociar la forma de maximizar todo aquello que represente ventajas al sistema, incluyendo la eliminación de prácticas desleales de comercio que algunos miembros utilizaron para abrir nuevas oportunidades a sus exportaciones.

Ya que un sistema multilateral efectivo debe dar a los gobiernos la capacidad de mantener sus mercados domésticos abiertos y liberalizarlos aún más. Todo esto soportado por principios y objetivos que lo definen y que son los siguientes: principio de no-discriminación entre los miembros; principio de competencia justa; protección sólo mediante aranceles no dañinos y transparentes; proceso continuo de liberalización; tratamiento especial a países en vías de desarrollo; sistemas para la solución de controversias, y estabilidad y previsibilidad de las condiciones comerciales.

Se permite el establecimiento de Zonas de Libre Comercio y de Uniones Aduaneras.

La Ronda Uruguay que inició sus negociaciones el 20 de Septiembre de 1980, en Punta del Este, Uruguay, es la octava Ronda de negociaciones. Esta Ronda esperaba ser concluida en 4 años con el propósito de avanzar en la liberalización y expansión del comercio internacional ampliando las negociaciones multilaterales entre las partes contratantes a nuevas áreas tales como: Derechos sobre propiedad intelectual, inversión extranjera y comercio de servicios, finalizando estas negociaciones y el proceso en Abril de 1994 con la firma del Acta Final del Acuerdo de Marrakech, en esa ciudad de Marruecos.

2.7 RESULTADOS DE LA RONDA URUGUAY DEL GATT

Desde que se inició el GATT en 1947, las prácticas proteccionistas han erosionado seriamente los principios de ese organismo de liberación gradual, reciprocidad, transparencia en las regulaciones, comercio justo y uso limitado de restricciones cuantitativas.

Poco después de comenzadas las negociaciones del ALC, se iniciaron las negociaciones de la Ronda Uruguay con la *Declaración de Punta del Este* del 20 de Septiembre de 1986. En esa Declaración, las PARTES CONTRATANTES decidieron iniciar negociaciones de comercio multilateral sobre el comercio de bienes dentro del marco y bajo la defensa del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Varias Partes Contratantes, incluidos Canadá y Estados Unidos, presentaron propuestas sobre la manera de llevar a cabo las negociaciones. El 7 de Julio de 1987 Estados Unidos presentó su primera propuesta en materia de reforma de la agricultura, en la que recababa la eliminación gradual de todas las barreras a las importaciones en un plazo de 10 años.

Esto estuvo seguido el 9 de Noviembre de 1988 por una propuesta adicional de Estados Unidos tendientes a la conversión de todas las barreras no arancelarias a las importaciones en equivalentes arancelarios.

La propuesta de conversión en aranceles fue elaborada en mayor detalle en una serie de documentos presentados por Estados Unidos —en particular, en el *Documento de Debate sobre Conversión en Aranceles* del 10 de julio de 1989 (el "Documento de Conversión en Aranceles de Estados Unidos de Julio de 1989") y en la *Comunicación sobre la Reforma general a largo plazo del sector agropecuario* del 25 de Octubre de 1989.

En contraste con la propuesta estadounidense de conversión en aranceles, Canadá presentó propuestas destinadas a "fortalecer y aclarar" la aplicación del Artículo XI del GATT.

A mediados de esas negociaciones comerciales multilaterales, en Junio de 1991, Canadá, México y Estados Unidos iniciaron negociaciones tendientes a la concertación de un Tratado de Libre Comercio en América del Norte. El 17 de Diciembre de 1992 se firmó el TLCAN, que entró en vigor el 1 de Enero de 1994.

"Casi al finalizar la Ronda se acordó la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que arrastró tras sí a todos los Acuerdos Comerciales multilaterales que, a diferencia del GATT, tuvieron un carácter vinculante, es decir, serán obligatorios para todos sus miembros.

En foros como el TLC, la OMC no podrá imponer sanciones a los Estados miembros que violen sus reglas y sólo podrá hacer recomendaciones o expresar repudio.

Durante la Ronda Uruguay se abordaron temas nuevos; entre ellos, el comercio de servicios, las inversiones relacionadas con el comercio, los servicios financieros y los movimientos de personas físicas proveedoras de servicios."²⁴

Algunos de los resultados son poco favorables para los países en desarrollo. Hay en particular dos aspectos cruciales para el comercio internacional de éstos:

El primero se refiere a los Acuerdos sobre las limitaciones de subsidios a los productos agrícolas de las zonas templadas, de los que un gran número de países en desarrollo son importadores. Ello pudo significar un aumento en los precios internacionales de los mismos y mayores costos para su importación.

²⁴ CARDERO, María Elena. *¿Qué Ganamos y Qué Perdimos con el TLC?* Edit. Siglo XXI. 1ª. Edición. 1996. PP. 21,22.

El segundo se refirió a lo acordado en materia de propiedad intelectual, debido a que los derechos sobre la propiedad intelectual se acordaron con base en los estándares prevaletentes en las naciones desarrolladas. Las segundas tendrían que pagar un alto precio por el acceso, así sea limitado, a la nueva tecnología.

La propiedad intelectual propicio así un sistema en el que la innovación está monopólicamente centralizada por las grandes empresas transnacionales para competir en el control de amplios segmentos del comercio y de las inversiones mundiales.

Coincidiendo en parte con las negociaciones del TLCAN, las negociaciones de la Ronda Uruguay prosiguieron hasta el 15 de Diciembre de 1993. El 15 de Abril de 1994 se firmó el Acuerdo por el que se estableció la OMC, incluido el conjunto de Acuerdos de la Ronda Uruguay de los cuales forma parte el *Acuerdo sobre la agricultura* de la OMC, que entró en vigor el 1 de Enero de 1995.

“Como es evidente, las Partes litigantes llevaban a cabo al mismo tiempo negociaciones sobre el comercio de productos agropecuarios en dos contextos diferentes – a nivel multilateral, en el marco de la Ronda Uruguay, y a nivel bilateral o tripartito en el marco del TLCAN. En el marco de la Ronda Uruguay, las Partes, junto con otros estados participantes, estudiaban varias propuestas, incluidas las de Estados Unidos, a favor de la conversión total en aranceles de todas las barreras no arancelarias existentes al comercio de productos agropecuarios, y la de Canadá, tendiente a fortalecer y aclarar el Artículo XI del GATT.

Al menos desde fines de Diciembre de 1991, la tendencia a favor de la conversión en aranceles en el marco de la Ronda Uruguay parecía indicar que era probable que la propuesta llegara a adoptarse. Esto es evidente en la *Versión Preliminar del Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales* —cuya Sección L incluía un “Texto sobre la Agricultura”- documento circulado el 20 de Diciembre de 1991 por el Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales.

Y la Parte B correspondiente al “Texto sobre la Agricultura” fue distribuida más tarde en forma modificada como documento independiente por el Presidente del Grupo de Acceso al Mercado el 20 de Diciembre de 1993, con el título de *Modalidades para el establecimiento de compromisos vinculantes específicos en virtud del programa de reformas* (el “Documento de Modalidades”).

Las reglas Modelo de Procedimiento para el Capítulo XX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y Procedimientos adicionales conforme a la Regla 35 sobre la Disponibilidad de la Información, 13 de Julio de 1995.

Ya que el término "arancel" se emplea en este Informe del Panel con preferencia a los términos "derechos" o "aranceles aduaneros" solamente por razones de uniformidad.

En sus presentaciones al Panel, las Partes litigantes se refirieron a las medidas canadienses objeto de esta controversia en esos procesos empleando diversos términos: "aranceles", "aranceles-cuotas", "equivalentes arancelarios", "derechos" y "aranceles aduaneros". Para los fines de este Informe, el Panel define el término "arancel" simplemente como un derecho impuesto a la importación de un producto.

Canadá define el término arancel-cuota como "una tasa arancelaria baja para una cantidad negociada de importaciones para un producto (dentro de la cuota), y una tasa arancelaria superior para las cantidades que la excedan ("por encima de la cuota").

La conversión en aranceles se refiere al proceso de conversión de las barreras no arancelarias en equivalentes arancelarios, es decir, una tasa arancelaria que proporciona un nivel de protección que es equivalente al proporcionado por la barrera no arancelaria.

De acuerdo con el Artículo 201(1) del ALC, por bienes originarios se entiende los bienes que califican conforme a las reglas de origen estipuladas en el Capítulo III del ALC.

Otras disposiciones substantivas trataban de los subsidios agropecuarios (Artículo 701 del ALC) y los reglamentos y normas técnicas para los productos agropecuarios, alimentos, bebidas y ciertos productos conexos (Artículo 708 del ALC).²³

2.8 LA ADHESIÓN DE MÉXICO AL GATT

México osciló, en un amplio movimiento cambiante, de un modelo Keynesiano, llevado a un modernismo neoliberal que de alguna manera se inauguro con la inscripción de México al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), el 24 de Agosto de 1986.

Muchos fueron los argumentos que en su momento se utilizaron para justificar la incorporación de México al comercio internacional, simbolizado por la adhesión al GATT.

Las principales razones oficiales que se dieron fueron que:

a) México se enfrento con el problema de sobrevivencia económica en vista de un rápido aumento en el desempleo y una deuda externa creciente que devoro a razón de mil millones de dólares anuales en intereses.

²³ Ob. Cit. SICE-Panel del TLCAN-CDA.

En este contexto, a México le preocupó su vieja dependencia comercial con Estados Unidos, e hizo intentos por diversificar y ampliar su comercio exterior.

b) Quienes apoyaron la adhesión al GATT sostuvieron que esto le permitiría a México diversificar sus exportaciones, aumentar su competitividad, mejorar la calidad de sus productos y reducir la intervención del Estado en la economía, a la vez que le permitiera defenderse del creciente proteccionismo estadounidense. Quienes se oponían consideraban que se trataba de una decisión para mejorar la economía de México a costa de sacrificar autonomía política.

c) Así como el establecimiento indiscriminado de líneas de producción ineficientes y la falta de enlace productivo que provocó gran elasticidad de importaciones; a eso se sumaba la concentración excesiva de la industria en satisfacer el mercado interno generador de altas ganancias, y el descuido tanto de la producción de bienes de consumo popular como de productos exportables, lo que agudizó los desequilibrios del sector externo.

d) Y las dificultades económicas derivadas tanto de cambios y problemas externos como de estrangulamientos internos, que se reflejaron en la disminución de la tasa de crecimiento y el surgimiento de presiones inflacionarias que fueron erosionando en México el consenso alrededor del proyecto económico esbozado en los años cuarenta.

Siendo así se decidió negociar la entrada de México al GATT, integrado por 91 países que intercambiaron más del 80% del comercio mundial, y que han negociado entre sí importantes concesiones sobre aranceles y otras restricciones.

Indudablemente, el GATT es el principal instrumento de negociación del comercio mundial, de ahí, la determinación de ingresar a él como alternativa importante de un país que necesita convertirse en exportador.

Con ello, el 17 de de Abril de 1990 se señaló la fecha oficial del descubrimiento de los Bloques Económicos para México.

2.9 DE LA APERTURA A LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA: EL CASO DE MÉXICO

Presionado por factores domésticos y externos, México ingresa al GATT, señalando su respaldo a un multilateralismo de dudosa consistencia y se preparo para hacer más explícita e institucional su inevitable vinculación bilateral con los Estados Unidos, buscando paralelamente nexos que le hicieran favorecer la diversificación geográfica de su comercio exterior, con la Unión Europea, la región del Pacífico y con América Latina.

El deterioro que supuso su crisis de pagos externos obligó al país a reformular su estrategia de desarrollo económico. Además de exhibir su voluntad a favor de la apertura, adaptándose así a los requerimientos de los programas de ajuste negociados con el Fondo Monetario Internacional y con la Banca Internacional, mediante su adhesión al GATT, promoviendo así el Gobierno mexicano nexos de asociación de Libre Comercio hacia las principales regiones del planeta, procurando un acercamiento formal hacia sus poderosos vecinos septentrionales.

2.10 RAZONES DE LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

Una serie de razones de carácter internacional y nacional condujeron a México a la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que inició el 12 de junio de 1991 y concluyó el 12 de agosto de 1992. Dentro de las razones de carácter nacional destacan el déficit crónico en la Balanza Comercial, y la vinculación del proyecto de desarrollo a las exportaciones petroleras y la crisis producida por el descenso de los precios internacionales del petróleo, situación que condujo a un estado de recesión. Junto a ello se presentó a un persistente incremento poblacional y demandas de servicios para el bienestar social, agudización del desempleo y la pobreza.

México llegó así, a los finales de la década de los 80's, a una aguda crisis, cuyos rasgos más sobresalientes fueron el incremento del aparato burocrático, la gran participación del Estado en diversas áreas de la producción y una creciente tasa inflacionaria, que en Febrero de 1988 alcanzó el 179.7%. Debido a ello, a partir de Diciembre de 1987 se instrumentó una estrategia de consenso social para detener y restituir la situación.

Los elementos fundamentales de esa estrategia, vigente hasta la fecha, son; el límite a los gastos no prioritarios del Estado, la contención de precios y salarios, y la privatización de las empresas de Administración Estatal.

Los resultados obtenidos por esa estrategia fueron efectivos para restituir la tendencia inflacionaria y reducirla a un dígito hacia el final de la pasada administración (1988-1994), pero insuficientes para superar los rezagos de la crisis económica de la década anterior.

El haber advertido la influencia desfavorable de las circunstancias señaladas, propició que las sucesivas Administrativas Gubernamentales del país adoptaran medidas para contener el deterioro de la economía nacional y de las condiciones de vida de la población. Entre ellas destacan la apertura gradual y unilateral del comercio de bienes y servicios iniciada en 1983, la incorporación al GATT en 1986 —lo que aceleró el proceso de la apertura y promovió la adecuación paulatina de la política comercial— y la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, a partir de la decisión adoptada en 1990 por el Ejecutivo Federal, con sustento en un amplio proceso de consulta social.

Desde el punto de vista político, los antecedentes de relevancia para la incorporación de México al TLCAN, se encuentran en el "Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo", realizado en diversas ciudades del país, del 18 al 21 de mayo de 1990. Resultando de este Foro la recomendación de intensificar y mejorar los vínculos comerciales con los Estados Unidos de Norteamérica – que cuentan con tradición centenaria – y con Canadá.

Poco después, los mandatarios de México y de los Estados Unidos de Norteamérica expresaron una determinación conjunta a favor de un Acuerdo de Libre Comercio.

2.10.1 ALTERNATIVAS GEOECONÓMICAS DE LA APERTURA

El multilateralismo ante el GATT-OMC y su supuesto liberalismo frente a Estados Unidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México ha tejido una red intermedia de asociaciones de comercio preferencial que lo ha acercado a nuevos ámbitos de expresión económica, bilateral y regional hacia los cuatro puntos cardinales de su geografía.

2.11 LA TRAYECTORIA DE LA APERTURA COMERCIAL HACIA AMÉRICA DEL NORTE

La atracción económica entre México y Canadá se rigió por la inevitable presencia y referencia de sus vínculos con su vecino en común.

"En 1989 Canadá era el sexto socio comercial de México, mientras que para Canadá, México ocupó el lugar número 17. En lo referente a la composición de los productos intercambiados, México le exporta a Canadá, en una proporción del 69% de sus ventas, bienes terminados, a cambio de productos agrícolas, que son casi el 50% de las exportaciones canadienses a México y equipo de transporte que involucra casi una tercera parte. Por el contrario casi el 66% de los productos que México le exporta a Canadá son a su vez maquinaria y equipo de transporte. (Ávila Connelly)"²⁸

En el comercio Canadá y Estados Unidos, se advirtió que casi la mitad de las exportaciones canadienses a ese país y dos tercios de las de Estados Unidos a Canadá eran productos automotrices, situación semejante a la composición del comercio Estados Unidos-México, pues el 40% de lo exportado por México a Estados Unidos eran productos de la industria automotriz, de la cual procede el 50% de los productos que Estados Unidos le exporta.

²⁸Ob. Cit. BUZO De La Peña, Ricardo Marcos, P. 148.

"Las asimetrías compartidas por Canadá y México con Estados Unidos y la pobreza de sus vínculos mutuos se advierte también en la Inversión Extranjera Directa (IED). Mientras que en Canadá, Estados Unidos participaban en 1989 con el 67.7% del total de su (IED), en México lo hacían con el 62.8%. Canadá a su vez colocó el 60% de su (IED) en Estados Unidos, constituyendo el 25.1% del total invertido en suelo estadounidense. En forma muy contrastante, el 0.005% de la (IED) de México era canadiense ocupando el 17% lugar. (Ávila Díaz)²⁷

El desafío de la relación de México con Canadá, se cierra en el marco de su mutua dependencia económica y política con Estados Unidos, así como por una relación comercial poco significativa y favorable a México, aunque con tendencia reciente hacia el predominio canadiense. Asimismo, en sus transacciones comerciales mutuas y con Estados Unidos, prevalecieron la industria automotriz y la similitud de los productos que cada país le exportaba a Estados Unidos.

2.12 ANTECEDENTES DE LAS NEGOCIACIONES

Con la historia de la integración de Estados Unidos a Canadá y a México se remonta a los años del presidente James Monroe (1817-1825), quien en 1823 recalcará la célebre frase "América para los americanos" de su doctrina imperialista.

"Después de más de siglo y medio de graves trastornos geopolíticos, como la agresión a la integridad territorial de México en el siglo XIX, y la llegada del siglo XX América del Norte, tiende a integrar formalmente sus economías, en torno al país más fuerte.

La idea de un Mercado Común en América del Norte surgió de la política exterior de Estados Unidos en la Comisión Trilateral, donde ofreció coordinar su expansión económica con la CEE y Japón, bajo la presidencia de Richard M. Nixon (1969-1974). Durante su visita a México, James Carter (1977-1981) propuso crear un Mercado Común de América del Norte a José López Portillo, pero limitado a un Mercado Común Energético. (Puyana)²⁸

Ronald Reagan (1981-1989) también se preocupó por la seguridad del abasto energético de su país y retomó el proyecto integrador. Estados Unidos aspiraba a fijar "posiciones continentales" ante los problemas económicos de la región y resistir la competencia de los mercados regionales, organizados en el resto del mundo. Se trataba de responder como Bloque a los cambios en la economía y la política mundiales.

²⁷ Ibidem. P. 148.

²⁸ Ibidem. P. 157.

Los temores estadounidenses por la seguridad del abasto energético detonaron el proyecto integrador norteamericano. En sus orígenes, la propuesta fue crear un Mercado Común Norteamericano, como primer paso "hacia la unidad hemisférica" bajo la presidencia de George Bush (1989-1993), la "Iniciativa para las Américas" le pondría el marco a este propósito de largo plazo, en un clima tenso caracterizado por las presiones de la OPEP y su pérdida de competitividad, Estados Unidos se propondría, apoyado en Canadá y México, revalorados geopolíticamente, a propiciar crecimiento económico en el hemisferio occidental, a la vez que se aseguraban la independencia energética y de materias primas para la región, como forma de mantener y elevar el nivel de vida de sus habitantes.

Los nexos económicos de México con Estados Unidos y su apertura, tras el colapso de su modelo de crecimiento hacia dentro, así como la trayectoria del ALC, finalmente desembocaron en la propuesta del gobierno de Carlos Salinas de Gortari de negociar un TLC, inicialmente con Estados Unidos y posteriormente con Canadá.

"Antes de comprometerse con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Salinas participo en la reunión anual del Foro Económico Mundial en Davos, Suiza en Febrero de 1990.

Al señalar que la diferencia entre la economía de México y de Estados Unidos es tan grande, que en el futuro anticipable no se contemplaba un Mercado Común pero sí una mayor relación comercial con Estados Unidos y Canadá.²⁹

Sin embargo, tras una gira europea, Salinas admitió apoyar una Zona de Libre Comercio, rechazando su conversión en Mercado Común.

La certificación de las negociaciones del TLCAN circuló del Ejecutivo al Senado de la República que convocó a un debate sobre "Las Nuevas Relaciones Comerciales en el Mundo".

Elaborando la Cámara Alta un texto de 62 cuartillas, con las conclusiones y relatoria del Foro. Después de este Foro, surgió otro dirigido específicamente al futuro Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Al inaugurarse en el seno del Senado, el secretario de la SECOFI, Jaime Serra Puche, hizo señalamientos clave, que se sumaron a las recomendaciones presidenciales y a las conclusiones senatoriales, siendo premisas oficiales del proyecto de Integración Económica, bajo la forma de Zona de Libre Comercio limitada, académicamente ajena a un Mercado Común, más bien configurado a un Área de Libre Comercio.

²⁹ Ibidem. P. 158.

Planteando Salinas de Gortari cinco premisas para que el Senado pusiera en marcha la consulta nacional, que condujo al primer Foro que inauguró el secretario de la SECOFI.

Los postulados fueron:

a) Las relaciones comerciales de México se apegarán estrictamente a su Constitución Política sin comprometer ni su soberanía ni la propiedad exclusiva sobre sus recursos naturales. No se aspira a formar un mercado Común que cedería autonomía monetaria, fiscal y, en algunos casos, hasta legislativa.

b) Los Acuerdos comerciales deben elevar el bienestar de la población y de la pequeña y mediana industrias, así como lograr el equilibrio regional.

c) Se debe asegurar el bienestar de los trabajadores mexicanos y el respeto a sus organizaciones y, también, los derechos humanos y laborales de los migrantes mexicanos.

d) Los Acuerdos Comerciales de México deben reconocer la naturaleza de los cuatro Bloques básicos del comercio mundial: Estados Unidos y Canadá, América Latina, La Cuenca del Pacífico y la Europa del 92. Es necesario definir estrategias de negociación con cada uno de ellos; que otorguen reciprocidad a la apertura comercial de México.

e) Las estrategias comerciales de México serán graduales en su instrumentación, evitando impactos sorpresivos sobre su economía. (Huchim)³⁰

El Senado presentó un análisis conciso de las relaciones comerciales de México en el ámbito internacional, y recomendó negociar un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos que preservara la soberanía política y económica de México y le diera libertad de fijar su política comercial, propiciara certidumbre en sus relaciones comerciales, el abandono del proteccionismo y evitara la aplicación de medidas unilaterales, en un ámbito de clara reciprocidad.

El objetivo fue facilitar flujos de bienes y servicios mexicanos a ese país —incluso la mano de obra— de manera estable y permanente, así como un nuevo impulso al desarrollo nacional que promoviera empleos bien remunerados y el abasto interno de bienes y servicios.

³⁰ Ibidem. P. 160.

"Cuando el Senado de la República inauguró el Foro Permanente de Información Opinión y Diálogo sobre las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos el 1º de Marzo de 1991, después del anuncio de la inclusión de Canadá el 5 de Febrero de 1991, sumándose a la iniciativa acordada por los presidente Bush y Salinas el 11 de Junio de 1990, el secretario Serra Puche explicó la apertura comercial, a la que caracterizó como el núcleo de la transformación interna de los países. Al ilustrar los alcances de la apertura, Serra señaló que en 1982 las exportaciones no petroleras de México sólo representaban el 30% del total y no llegaban a los 4,000 millones de dólares. Como producto de la apertura, las exportaciones no petroleras constituían el 70% del total y sumaron 17,000 millones de dólares en 1990. Agregó asimismo que los mayores salarios del país se registran en los sectores exportadores. (Serra)"³¹

Complementando el paquete de premisas condicionantes de las negociaciones del TLCAN, Serra Puche citó siete características deseables al convenio para que afirme la competitividad nacional.

Esos requisitos fueron:

1.- El Tratado deberá abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido en la Constitución.

2.- Deberá ser compatible con el GATT. Conforme a las disposiciones del mismo, cumpliendo con cuatro requisitos: que sea comprensivo, esto es, que cubra una parte sustancial de los intercambios entre los países participantes; que se instrumente en un período de transición razonable; que no implique la elevación de barreras adicionales a terceros países, y que contenga reglas que identifiquen el origen de los bienes que se incluyan en el mismo.

3.- Deberá eliminar los aranceles entre las partes firmantes con la gradualidad que asegure un periodo de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad en algún sector.

4. Se deberán eliminar las barreras no arancelarias que enfrenten nuestras exportaciones. Para ello, se negociarán las normas y los estándares técnicos, a fin de que éstos no se conviertan en fórmulas clandestinas y ocultas que limiten el acceso a los mercados del Norte.

5.- Deberán negociarse reglas de origen para evitar triangulaciones en la comercialización de productos del TLC. Mediante disposiciones específicas, se establecerán las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser beneficiarios de las preferencias negociadas.

³¹ Ibidem. P. 161.

6.- Deberán contenerse reglas precisas que eviten subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia.

7.- Deberá incluirse un capítulo específico sobre la resolución de controversias para eliminar la fragilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales.

En el marco de las recomendaciones del Ejecutivo, vía el Presidente y el Secretario de Comercio, y del Legislativo, vía el Senado de la República, se abrió por parte de México el dificultoso camino de la negociación del TLCAN.

Es así como el nuevo Acuerdo trilateral no sólo debería ser compatible con los lineamientos del GATT sino también con el ALC de Estados Unidos y Canadá, sirviendo de guía para establecer las áreas y los temas de negociación más importante que deberían contenerse.

2.13 LA VÍA RÁPIDA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

La decisión de México de participar en un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, después de haber rechazado la idea propuesta por parte de Washington en la década de 1980, fue recibida con cautela por la administración de Bush.

El presidente estadounidense ofreció pláticas informales, y habló del inicio de negociaciones una vez concluidas la "Ronda Uruguay (del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, GATT, por sus siglas en inglés). Sin embargo, después de una reunión con la Comisión Bilateral México-Estados Unidos, el Presidente acortó los plazos, anunciando que notificaría al Congreso en Septiembre su intención de negociar un Tratado Comercial con México.

El mecanismo de "vía rápida", con orígenes en la Ley de Comercio Recíproco de 1934, y cuya versión actual se encuentra en la Ley de Comercio de 1974, asegura que mientras el gobierno consulte adecuadamente con los Comités relevantes del Congreso antes y durante las negociaciones, y atienda a las indicaciones del Legislativo, el Acuerdo y el paquete Legislativo necesario para su aplicación será aprobado sin revisiones.

El procedimiento de "vía rápida" facilitó el "precocimiento" de un Acuerdo Comercial, donde los congresistas negociaron con el Ejecutivo, y un buen número de ellos estaban dispuestos a compartir el costo político.

Tanto en la Cámara de Representantes como en el Senado se introdujeron resoluciones para negar la extensión de la autoridad de "vía rápida".

"La oposición se concentraba principalmente contra el Acuerdo con México. En el Acta de Comercio y Competitividad de 1988, la autoridad de "vía rápida" no hacía distinciones entre la negociación de Acuerdos multilaterales o de Libre Comercio, por lo que se podía utilizar indistintamente para el GATT o el TLCAN. (Hanrahan)³²

Hubo un intenso debate sobre las resoluciones que pretendían desaprobado la extensión de la autoridad de "vía rápida" que involucró a asociaciones empresariales, sindicatos, organizaciones ambientalistas y de protección al consumidor, y a otros grupos de interés.

El 7 de abril de 1991, los presidentes Bush y Salinas se reunieron en Houston, y en una conferencia de prensa, Bush declaró estar "absolutamente comprometido" con la firma de un Acuerdo Comercial con México y Canadá, señalando que "la credibilidad de Estados Unidos como socio comercial estaba en juego". Bush presentó a la batalla por la "vía rápida" como una prueba de su autoridad presidencial.

Lo que se consideró como una importante victoria legislativa para Bush, el 23 de mayo de 1991 la Cámara de Representantes rechazó una resolución introducida por el congresista Byron Dorgan (demócrata de Dakota del Norte), para negar la renovación de la "vía rápida".

Los grupos de interés, sin embargo, fueron capaces de influenciar la orientación del Acuerdo Comercial, y llevaron a la administración Bush a comprometerse a prestar atención a los asuntos laborales y del medio ambiente.

³² Ob. Cit BORJA Tamayo, Arturo. P. 105.

CAPÍTULO III

PROCESO DE INTEGRACIÓN DE MÉXICO CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

3.1 LA INSERCIÓN DE MÉXICO AL BLOQUE COMERCIAL DE AMÉRICA DEL NORTE.

El camino de la incorporación de México al Bloque Económico emergente en América del Norte, tras la suscripción del Acuerdo de Libre Comercio ALC entre Canadá y Estados Unidos, fue el resultado inercial de un proceso de aproximaciones sucesivas que tuvo sus orígenes en la crisis de su modelo económico de comercio exterior proteccionista.

La trayectoria que describió la orientación aperturista de la economía mexicana, que culminó con su inclusión en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se originó con la crisis de su deuda externa, que hiciera evidente lo inoperable de sus políticas de protección de la industria nacional y crecimiento hacia adentro.

El proceso recorrido por las administraciones presidenciales, que adoptaron como modelo económico el impulso derivado del mercado externo y el crecimiento hacia afuera, abrazaron la orientación ideológica neoliberal, pretendiendo debilitar las severas secuelas de la crisis económica con un acercamiento excepcional a los intereses de la política económica exterior estadounidense.

Después de analizar las causas del colapso del modelo anterior, de pretensiones nacionalistas, y de revisar la trayectoria observada por los gobiernos de los presidentes De la Madrid y Salinas hacia la apertura y la búsqueda de la diversificación comercial, se revisó el escenario que propició la adhesión de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El ingreso de México al TLCAN constituyó, desde la dimensión de sus relaciones internacionales, un proyecto más político que económico, en la medida en que comprometió la orientación de su política exterior.

3.2 LA DECISIÓN DE MÉXICO PARA ENTRAR EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

La Política Económica exterior de México cambió de la sustitución de importaciones, a una política de Libre Comercio impuesta por la crisis de la deuda y por los programas de ajuste del Fondo Monetario Internacional. Sin embargo, México todavía seguía resistiendo las consecuencias negativas de la apertura económica mediante un tipo de cambio subvaluado, y se oponía a una mayor apertura y dependencia bilateral con Estados Unidos.

Algunas de las causas que influyeron en México para cambiar su política económica internacional durante el gobierno de Salinas, fue oponiendo resistencia a la formación del TLC, y cerca de un año después, estuvo apoyando con entusiasmo una política para ingresar a este Bloque Comercial.

Fue así como la reducción del poder de negociación de México y de varios grupos mexicanos dentro de su propio país, fueron factores que destacaron para explicar la decisión mexicana de ingresar al TLC.

"En su campaña electoral de 1979, Ronald Reagan propuso un acuerdo similar al TLC, el cual fue rechazado por López Portillo, quien declaró que: los norteamericanos no querían a México como un socio sino como una parte subordinada a Estados Unidos; no consideraban los problemas estructurales de México y solamente estaban interesados en tener acceso a sus recursos petroleros; la propuesta no incluía el movimiento libre de trabajadores mexicanos; no se consideraron estrategias de producción complementaria, y, dada la baja competitividad de las empresas mexicanas, las únicas que se beneficiarían de la integración serían las corporaciones multinacionales. El presidente De la Madrid actuó en forma paradójica: aunque rehusó la idea del TLC por las consecuencias negativas para México derivadas de la gran asimetría de desarrollo, sus políticas de apertura económica prepararon, el camino para el TLC. En Agosto de 1989, el Secretario de Relaciones Exteriores de México del gobierno de Salinas, Solana, afirmó que el TLC tendría que comenzar abriendo las puertas a los trabajadores mexicanos.

Ante subsiguientes proposiciones norteamericanas, en Octubre de 1989, el Presidente Salinas declinó un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos declarando que "las condiciones no estaban presentes". Así Estados Unidos promovió un Acuerdo de Libre Comercio con México por cerca de quince años, que México se había resistido a negociar por temor a las consecuencias para su industria, para su economía y para su soberanía."³³

3.3 LA EROSIÓN DEL PODER DE NEGOCIACIÓN DE MEXICO

México entro a las negociaciones del TLC bajo una posición de debilidad causada por una creciente dependencia financiera y comercial respecto a Estados Unidos, por la transnacionalización de los grupos mexicanos, por el creciente poder de las corporaciones multinacionales dentro de México y por un entorno internacional desfavorable.

Mostró como los grupos poderosos que esperaban beneficiarse, incluyendo grandes corporaciones multinacionales y mexicanas, apoyaron activamente el TLC, mientras que grupos carentes de poder compuestos por trabajadores desempleados, campesinos, pequeños empresarios y trabajadores norteamericanos, quienes tenían salir perjudicados, no pudieron oponerse a la formación del Bloque Comercial.

³³ MARGAÍN, Eduardo. El Tratado de Libre Comercio y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano. Editorial Juan Pablos. Segunda Edición. 1997. PP. 175,176.

"Durante las décadas de 1960 y 1970, la transnacionalización de las economías nacionales, particularmente en el sector financiero, condujo a un cambio en la estructura del poder dominado en forma creciente por los sectores relacionados con las finanzas y el comercio internacionales, reforzados con la correspondiente ideología liberal neoclásica de libre mercado apoyada políticamente por los gobiernos de Margaret Thatcher y de Ronald Reagan.

Así a finales de la década de 1980, como la renegociación de la deuda había sido insuficiente para resolver la crisis, y el superávit en cuenta corriente de México estaba disminuyendo, la única fuente que quedaba para obtener las divisas requeridas para el servicio de la deuda, y la única opción para el crecimiento económico de México era la inversión extranjera directa, 70% de la cual proviene de Estados Unidos. Salinas se vio obligado a emprender una política complaciente con Estados Unidos con objeto de promover dicha inversión."³⁴

Las exportaciones petroleras y los créditos internacionales eran insuficientes para financiar el crecimiento de México, por lo que la inversión extranjera se volvió la única alternativa para el éxito de la reforma del Fondo Monetario Internacional, y el acceso seguro al mercado de Estados Unidos de Norteamérica constituyó la esperanza más viable de México para estimular un auge de inversión. En 1989 había buenas expectativas, reflejadas en una mayor confianza de los consumidores y más inversión nacional y extranjera, las cuales habían surgido de la negociación de la deuda, la recuperación de los precios del petróleo y una mayor expansión de las economías de los países industriales.

Siendo así en un contexto de constantes castigos ocasionados por variables del exterior, pareció sorprendentemente que México deseara una mayor integración a la economía mundial. Sin embargo, debido a la necesidad de divisas por parte de México y su deseo de frenar fugas de capital, aumentar el atractivo del país como sitio para invertir fue la razón principal de México para promover el TLC.

"Hasta 1982, el petróleo, indispensablemente necesario para los países importadores, había permitido que México diversificara sus exportaciones geográficamente, 78% de las cuales estaban constituidas por ese producto estratégico. Sin embargo, la falta de diversificación de productos de exportación puso a México en una posición particularmente frágil ante el exceso de oferta mundial de petróleo surgido desde mediados de 1982. Para 1989, la diversificación de exportación de productos manufactureros se incrementó, pero la diversificación de mercados se deterioró sensiblemente, ya que 80% de las exportaciones industriales estaban destinadas al mercado de Estados Unidos. Esto redujo sustancialmente el poder de negociación de México, país que se volvió especialmente sensible a las políticas y a las condiciones de mercado de Estados Unidos.

³⁴ Ibidem. PP. 176, 177.

Para 1990, más del 60% de las exportaciones de manufacturas mexicanas eran producidas por empresas multinacionales y 44.7% correspondían solamente a multinacionales norteamericanas.³⁵

A pesar de la argumentación de oposición al TLC del Gobierno mexicano, la integración entre México y Estados Unidos ya estaba ocurriendo en silencio con reducciones de aranceles, incrementos del comercio bilateral, la orientación hacia exportaciones de la inversión efectuada en México y la invasión de empresas norteamericanas que se establecían o se expandían en el país.

Así, la Balanza en Cuenta Corriente de México volvió a presentar pérdidas crecientes, lo cual agudizó más aún su dependencia financiera. Consecuentemente, Salinas solicitó que se reformara el GATT, indicando que, a pesar de su apertura unilateral, a México se le estaba discriminando en los mercados mundiales.

"Entre Enero de 1989 y Marzo de 1991, entraron a México 13,000 millones de dólares: 8,400 millones como inversión extranjera directa y 4,700 millones como otros flujos, incluyendo la repatriación de capital. La inversión extranjera directa, los flujos y la repatriación de capital se convirtieron en variables fundamentales para balancear las cuentas externas de México, y esos factores contingentes, que en gran medida estaban fuera del control de los gobernantes mexicanos, que tuvieron una influencia decisiva en la política económica internacional de México."³⁶

El poder de negociación de México también se fue erosionando por variables del sistema internacional, lo cual limitó aún más las posibilidades de proseguir una política de sustitución de importaciones menos dependiente. Por otro lado el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos incrementó la discriminación de los productos mexicanos, lo cual, además de las dificultades para penetrar en mercados asiáticos, hizo más evidente la necesidad de asegurar el acceso al mercado norteamericano.

Salinas declaró que México debería moverse más rápido hacia una mayor integración con Estados Unidos y se convirtió en un entusiasta promotor del TLC. Sin embargo, el repentino activismo de Salinas en apoyo al TLC pudo haber sido solamente para cubrir las formalidades que exigía el Congreso norteamericano o pudo haber constituido una forma para evitar la humillación de reconocer públicamente que la decisión de México fue tomada bajo presiones de Estados Unidos.

³⁵ Ibidem. PP. 177,178.

³⁶ Ibidem. PP. 184.

También existieron grupos que se opusieron al TLC. En 1993, líderes sindicales, campesinos y de viviendas populares, apoyados por una organización cristiana, manifestaron su oposición a las políticas neoliberales señalando que éstas alterarían el progreso social e incrementarían la pobreza; y protestaron en contra de las declaraciones gubernamentales en el sentido de que la pobreza había disminuido.

A nivel internacional existió una coalición transnacional que tenía como miembros a mexicanos, norteamericanos de los sindicatos de la AFL-CIO y canadienses de Pro-Canada Network, la cual promovió el rechazo del TLC ante el Congreso de Estados Unidos. Se dio una fuerte oposición al TLC por parte de la AFL-CIO, así como por industrias y sindicatos norteamericanos que se verían afectados por la eliminación de las cuotas y tarifas especiales que los protegían, como es el caso de los textiles y la horticultura.

3.4 LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN)

México negoció el Tratado de Libre Comercio desde una posición negociadora muy débil, y por eso obtuvo condiciones y beneficios desiguales: México ya había otorgado concesiones unilaterales sobre comercio e inversiones extranjeras bajo las condiciones del Fondo Monetario Internacional.

Las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte fueron juzgadas como asimétricas, desiguales e injustas, reflejo del bajo poder de negociación y la dependencia de México, o bien una ausencia total de conocimientos y habilidad de los negociadores mexicanos. La economía mexicana tenía elevados índices de desempleo, otras debilidades causadas por el prolongado período de ajuste, o la década perdida, y no podía generar suficientes empleos para su fuerza laboral que crecía 3% anualmente; antes de la crisis neoliberal se estimaba que de 1994 a 1996, el número de empleos solamente aumentaría 1.4% por año.

Consecuentemente, la desigualdad de las negociaciones llegó al grado que la mayoría de los requisitos presentados por Estados Unidos fueron cumplidos por México, unilateralmente, mucho antes o durante las negociaciones, pero ciertamente antes de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Así, México estuvo obligado a cumplir con el TLC mucho antes de que éste fuera concretado.

El cumplimiento de México comenzó con el programa de ajuste del Fondo Monetario Internacional, el cual, contenía nuevas condicionalidades ideológicas orientadas a imponer el liberalismo económico, incluyendo la liberalización del comercio, la privatización, la reducción del protagonismo del gobierno en la economía y la apertura a la inversión extranjera.

3.5 PROCESO DE ADHESIÓN DE MÉXICO AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

Al negociar su ingreso al TLCAN, como previamente lo hiciera Canadá con el ALC, México se enfrentó al peso dominante de los intereses de Estados Unidos. El proceso de negociaciones dependió predominantemente del juego de fuerzas del poder central de Estados Unidos. Las rivalidades de política comercial entre el ejecutivo y el Congreso de Washington y el cambio de mando en la Casa Blanca fueron factores que determinaron la velocidad de la suscripción y los ajustes del texto del TLCAN.

La aprobación del documento oficial logró con dificultades su sanción en Ottawa y en Washington, disfrutando de un virtual pase automático en el Senado mexicano. La trayectoria del proceso de adhesión de México al TLCAN no fue del todo suave, como resultado de bruscos debates e incómoda polémica en los países del norte, y especialmente en Estados Unidos, se acordó finalmente un marco normativo que habría el camino hacia un patrón administrado de transacciones de comercio e inversión entre los tres países norteamericanos.

El período de su discusión previa estuvo caracterizado por la capacidad de Estados Unidos para imprimir, en el texto finalmente acordado, importantes ajustes que reflejaban el predominio de sus intereses ante la incorporación de México en el emergente Bloque Americano.

3.6 EL PROYECTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

Dentro de ese proyecto, tuvo prioridades absolutas (hasta el punto de que constituyó su mismo arranque) el Acuerdo de Libre Comercio con México, a base de extender al Sur la Free Trade Área (FTA) Estados Unidos-Canadá.

Canadá adoptó una postura favorable a las relaciones triangulares, para la formación de la North America Free Trade Área, o NAFTA, se originaría así el Bloque comercial con 360 millones de consumidores y un PIB global de 6 billones de dólares.

La idea de avanzar hacia algo de tanta amplitud como el TLCAN, todavía habría sonado a extraña propuesta, por no decir imposible, a la altura de 1988; debido a la histórica desidia mexicana al más fuerte intervencionismo estatal, en paralelo a su proteccionismo a ultranza.

Sin embargo, la liberalización económica, tanto interna como externa, promovida por el Presidente Salinas de Gortari desde 1989, permitió que en 1991 los mexicanos aceptaran la propuesta de George Bush de llegar a un Acuerdo.

3.6.1 LA INFRAESTRUCTURA TEMÁTICA DE LA NEGOCIACIÓN

"A partir del 12 de Junio de 1991 el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio internacional de Canadá, Michael Wilson, la Representante Comercial de Estados Unidos, Carla Hills y el Secretario de la SECOFI de México, Jaime Serra Puche reiteraron el mandato de sus presidentes y su primer ministro, de procurar una negociación integral que incluyera el comercio de bienes y servicios, los flujos de inversión, la protección de los derechos de propiedad intelectual y un mecanismo para la justa solución de controversias. Con el fin de cubrir la agenda que abarco esos temas fundamentales, se crearon 6 áreas de las cuales se derivaron 18 grupos de negociación.

En el siguiente cuadro se presenta la cronología que condujo al TLCAN y los objetivos de las mesas de negociación constituidas según su nomenclatura:

CRONOLOGÍA DE LAS INICIATIVAS COMERCIALES ENTRE LOS PAISES DE AMÉRICA DEL NORTE 1985-1994	
FECHA	EVENTO
Junio de 1985	Entendimiento Estados Unidos-México sobre Subsidios y Derechos Compensatorios.
Noviembre de 1987	Convenio Marco Estados Unidos-México de Principios y procedimientos para Consultas en torno a Relaciones Comerciales y de Inversión.
Diciembre de 1987	Acuerdos Sectoriales Estados Unidos-México sobre Acero y Textiles.
Enero de 1989	Entra en Vigor el ALC Canadá-Estados Unidos.
Octubre de 1989	Entendimiento Estados Unidos-México sobre Comercio e Inversión.
Noviembre de 1989	Entendimiento Canadá-México sobre Comercio e Inversión.
Marzo de 1990	Convenio Marco Canadá-México sobre Relaciones Comerciales y Económicas.
Septiembre de 1990	El Presidente Bush notifica al Congreso de Estados Unidos la intención de su Administración de establecer un TLC con México.
Febrero de 1991	Estados Unidos, Canadá y México se proponen formalmente crear un TLCAN.

Mayo de 1991	El Congreso de Estados Unidos otorga a la Administración Bush dos años para negociar tratados comerciales por la vía rápida (Fast Track), lo que permite el inicio de las negociaciones del TLCAN.
Junio de 1991	Se inician las negociaciones del TLCAN.
Agosto de 1992	Concluyen las negociaciones del TLCAN.
Diciembre de 1992	Los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México se proponen formalmente crear un TLCAN.
Marzo de 1993	Se inicia las negociaciones de los Acuerdos Paralelos del TLCAN
Mayo de 1993	La Cámara Baja del Parlamento de Canadá aprueba el TLCAN.
Junio de 1993	La Cámara Alta del Parlamento de Canadá aprueba el TLCAN.
Septiembre de 1993	Concluyen las negociaciones de los Acuerdos Paralelos del TLCAN.
Noviembre de 1993	La Cámara de Representantes de Estados Unidos y las de Senadores de ese país y de México aprueban el TLCAN.
Enero de 1994	Entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América Latina. (Zabludovsky) ³⁷

3.6.2 LAS OBJECIONES AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El TLCAN logró librar la batalla del Fast Track, pero el colapso de la segunda candidatura presidencial de Bush le planteaban al Acuerdo la necesidad de someterse a una nueva prueba que altero su integridad, no modificando sus elementos precisamente, sino más bien incrementando su volumen con un Anexo, antes de poder acreditar su prueba definitiva en los Legislativos de los tres países.

El TLCAN enfrentó en cada uno de sus países miembros objeciones en los círculos del poder y en sectores de oposición partidista, siendo éstas las siguientes:

a) Las objeciones en México al TLCAN fueron las más reprimidas por proceder de un país con autoritarismo político, cuyo gobierno contó con el más amplio margen interno de maniobra al negociar.

³⁷ Ob. Cit. BUZO De La Peña, Ricardo Marcos. PP. 171,172,173

El gobierno de Salinas de Gortari logró sin problemas la aprobación legislativa del Tratado; aunque surgieron esquemas alternativos como el que planteara el Partido de la Revolución Democrática (PRD). El Ejecutivo mexicano obtuvo formalmente el "pase automático", cuando el Senado, única cámara constitucionalmente facultada, autorizó el TLCAN por 56 votos a favor y 2 en contra el 22 de Noviembre de 1993, siendo apoyado por legisladores del PRI y del Partido Acción Nacional (PAN).

"La oposición mexicana al TLCAN utilizó argumentos variados, coincidiendo en la objeción a una relación más pronunciada entre México y Estados Unidos. En el temor por la pérdida de soberanía, los sectores calumniadores censuraban la ausencia de contenidos políticos y sociales, deplorando el enfoque formal estrictamente económico. (Huchim)"³⁸

b) Las objeciones en Canadá. Canadá fue el primer país que aprobó legislativamente al TLCAN el 27 de Mayo de 1993. Su Cámara de los Comunes lo sancionó con 140 votos a favor y 124 en contra y su Cámara Alta el 23 de Junio de 1993. Sin embargo, el primer ministro Jean Chrétien (desde 1993) del Partido Liberal, opositor al Conservador Progresista de Brian Mulroney (1984-1993), quien encabezara el proceso negociador, y de Kim Campbell (1993), quien lo concluyera, externo objeciones al Tratado, advirtiendo que requería ajustes, como reglas comerciales más claras, sobre todo las referentes a prácticas desleales de comercio.

Diversos sectores canadienses acusaron al ALC de propiciar el cierre de industrias, un fuerte índice de desempleo, altos impuestos y recesión económica. El rechazo y las críticas contra el ALC no frustraron al TLCAN, pero contribuyeron a la caída de Brian Mulroney, que renunció a su cargo, y de Kim Campbell, provisional primera ministro, derrotada por Jean Chretien en las elecciones del 25 de octubre de 1993.

c) La objeción incluida: Los paralelos

Al anexarle Acuerdos al TLCAN, se materializó el triunfo de Clinton sobre el mismo, aunque el texto suplementario se negoció en el marco del Tratado firmado por el gobierno de Bush. Para Michael Cantor representante comercial demócrata "los temas anexos eran simplemente permitir afianzar los logros alcanzados en el TLCAN republicano y satisfacer así las demandas de ecologistas y sindicalistas de Estados Unidos".

Durante su encuentro con Salinas en Austin, Clinton objetó al TLCAN, ante el riesgo de repetir los errores de la CBI Caribbean Basin Initiative (Iniciativa para la Cuenca del Caribe), en la que se usaron recursos de los contribuyentes de Estados Unidos en inversiones que destruyeron empleos

³⁸ Ibidem. P. 182.

estadounidenses. Clinton planteó reforzar al TLCAN, preservándolo de sus efectos nocivos en la ecología y el empleo.

Se abría la posibilidad de dotarlo de ligeros instrumentos proteccionistas, e inversionistas, que empañaban la intención librecambista que lo había inspirado.

El clima que creó los Acuerdos Paralelos estuvo caracterizado por las siguientes causas internas: las condiciones desfavorables de la economía estadounidense en 1993, la presión de la consulta de ecologistas y sindicalistas, la del activismo de Ross Perot contra el TLCAN, la postura de la mayoría demócrata en el Congreso encabezada por el crítico del TLCAN Richard Gephardt, la paranoia antiinmigrante ante el peligro de una invasión masiva de desempleados mexicanos y la urgencia de reducir el déficit presupuestal, calculado en 1993 en 500 mil millones de dólares, haciendo girar la atención de la política económica hacia la situación interna de Estados Unidos. En el frente externo, los ingredientes de presión fueron: la rivalidad comercial de Estados Unidos, con Europa y Japón la angustia del gobierno mexicano que hizo del TLCAN el eje de su política económica.

Las prisas de México se formaron con el aviso que Richard Gephardt enviara a Salinas de Gortari, acusando a México de robar empleos a Estados Unidos a través de un fondo de NAFIN que promovía el traslado de empresas de Estados Unidos a la zona fronteriza, comunicado remitido el día del primer encuentro entre Jaime Serra Puche y Michael Cantor. El gobierno de México de inmediato atendió el planteamiento del congresista estadounidense suprimiendo tal instrumento financiero.

La impaciencia mexicana implicó claudicar ante las sanciones comerciales. Si al principio la SECOFI rechazaba que tribunales extranjeros juzgaran las violaciones, finalmente, ante el temor de los tiempos políticos de Washington, se aceptó que organismos extranjeros denunciaran prácticas desleales aplicadas por México. Ante el dominio de lograr la aprobación del TLCAN por el Congreso de Estados Unidos, el gobierno de México aceptó las sanciones por violación a leyes ambientales y laborales a las que se había opuesto, consistentes en penalidades comerciales.

El cambio político en Canadá fue otro factor de presión externa, Brian Mulroney fue sustituido por Kim Campbell, primera ministra que reubicó las prioridades internas y externas de su país, facilitándole a Clinton el ingreso de Canadá a las negociaciones de los Acuerdos Paralelos, pero amenazándole con revisar varios puntos de preocupación para su país. A diferencia de México, Canadá rechazó someterse a juicio externo en materia de sanciones comerciales, haciendo prevalecer sus leyes y cortes ante el fallo de los tribunales trilaterales.

3.6.3 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El Tratado de Libre Comercio o North American Free Trade Agreement (NAFTA), es un conjunto de reglas que los tres países acordaron para vender y comprar productos y servicios en América del Norte.

Se denomina Zona de Libre Comercio, porque las reglas que se disponen definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones participantes; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias, y particularmente las tarifas y los aranceles, siendo éste uno de los principales objetivos del Tratado. Además el Tratado de Libre comercio ampara la existencia de "condiciones de justa competencia" entre las naciones participantes y ofrece no solo proteger sino también velar por el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.

El Tratado de Libre Comercio se basa en principios fundamentales de transparencia, tratamiento nacional y de tratamiento como nación más favorecida, todo ello representa un compromiso firme para la facilidad del movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras, ofrecer la protección y vigilancia adecuadas que garanticen el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual; adoptar los procedimientos internos efectivos que permitan la aplicación e implementación del Tratado, establecer una regla de interpretación que exija la aplicación del Tratado de Libre Comercio entre sus miembros y según los principios del derecho internacional.

El Tratado de Libre Comercio permitió que cualquier país o grupo de países se puedan incorporar a él, en los términos y condiciones convenidos por la Comisión de Libre Comercio según los procedimientos nacionales de aprobación de cada país. Todo país podrá declarar que el Tratado no se aplicará entre ese país y cualquier solicitante. El Tratado previa que la Comisión estableciera los términos y condiciones de aceptación de cualquier solicitante.

3.6.4 EVOLUCIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

3.6.4.1 CONSTITUCIÓN DEL ESQUEMA (17 DE DICIEMBRE DE 1992)

*** Se firma en las tres capitales de los Estados Partes el Tratado de Libre Comercio de América del Norte**

Se trata de una Zona de Libre Comercio que por sus características ha tenido gran influencia en la configuración de otros Acuerdos similares dentro de la región. Tiene un alto nivel de desagregación y complejidad.

Está inspirado en el preexistente Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos de América y Canadá, que continúa vigente entre estos dos países con respecto a determinadas materias.

Así, por ejemplo, en materia de comercio agrícola, el acceso a los mercados está regulado bilateralmente, aunque los compromisos sobre subvenciones, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen y salvaguardias son objeto de compromisos trilaterales.

"En su estructura, el Acuerdo dispuso de una Primera Parte en la que se expusieron los objetivos y se suministraron las definiciones operativas. La Segunda Parte, referida al comercio de bienes desplegó la normativa desde la exposición de los principios generales (trato nacional y acceso a mercados), regulando el origen de la mercaderías, los procedimientos aduaneros, aspectos sectoriales referidos a la energía, productos petroquímicos básicos, medidas sanitarias y fitosanitarias y, por último, mecanismos de emergencia. La Tercera Parte trato de las barreras técnicas al comercio.

La Cuarta Parte fijo el régimen de compras gubernamentales. La Quinta Parte legislo sobre inversiones y servicios previniéndose un sistema especial de solución de controversias. La Sexta Parte se refirió a Propiedad Intelectual. La Séptima Parte contenía provisiones administrativas e institucionales."³⁹

Desde el punto de vista institucional el Tratado careció de estructuras que no estaban directamente referidas al seguimiento y control de las concesiones negociadas incorporándose además distintos mecanismos de solución de controversias: para procedimientos relativos a la adopción de medidas anti-dumping y compensatorias; para resolución de conflictos en materia de inversiones; sobre servicios financieros; y el régimen general del capítulo veinte. El órgano Ejecutivo del esquema fue la Comisión del Libre Comercio, la que fue asistida por el Secretariado.

Esta última, conformada por secciones correspondientes a cada uno de los tres países, fue responsable de la administración de las disposiciones en materia de solución de controversias de acuerdo a los capítulos 14, 19 y 20 del TLCAN, por otro lado el Secretariado apoyo a varios Comités y grupos de trabajo.

Los dos instrumentos complementarios del Tratado que tenían por objeto respaldar el Proceso de Integración Comercial son el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte y el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte. La negociación de ambos Acuerdos concluyó el 13 de Agosto de 1993 y entraron en vigencia junto al Tratado, el 1° de Enero de 1994.

³⁹ FUENTE: INTERNET http://rudb.org/tratados/introducción_nafta.htm

3.6.4.2 CULMINACIÓN DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE COOPERACIÓN AMBIENTAL DE AMÉRICA DEL NORTE.

El Acuerdo de Cooperación Ambiental, se sustentó en el compromiso asumido por cada una de las Partes de que su legislación interna contemplaba "altos niveles de protección ambiental".

Asimismo, se contrajeron obligaciones relativas a la publicidad y notificación de medidas adoptadas en la materia y al libre acceso a los particulares, a los procedimientos administrativos y jurisdiccionales internos conforme las respectivas legislaciones nacionales.

Las Partes establecieron una "Comisión para la Cooperación Ambiental" integrada por un Consejo (compuesto por representantes de las Partes a nivel de Secretarios de Estado), un Secretariado y un Comité Consultivo Público Conjunto. Con respecto a la regulación de los reclamos, quedó consagrado el derecho de los particulares para representar peticiones ante el secretariado y éste, a su vez, pudiera solicitar respuestas de la Parte contra la cual se efectuó el reclamo contenido en la petición.

Como resultado del procedimiento el Secretariado estaba autorizado para elaborar un "expediente de hechos" e informar al Consejo. A su turno, en las controversias entre Partes, el Consejo pudo con el voto de dos tercios de sus miembros, convocar a un papel arbitral en casos en que una Parte se viera afectada por acciones u omisiones de otra Parte, debido a una "pauta persistente" ("curso de acción o de omisiones sostenido y recurrente") en la no aplicación efectiva de la legislación ambiental. Se previó que los paneles, frente al incumplimiento de sus veredictos, impugnaran sanciones monetarias, cuyo pago autorizó, a su vez, a la Parte reclamante, a suspender beneficios derivados del Tratado por un monto no mayor a la de la contribución impuesta por el panel.⁴⁰

3.6.4.3 CULMINACIÓN DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE COOPERACIÓN LABORAL DE AMÉRICA DEL NORTE

Acerca del Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte, cada Parte garantiza que los reglamentos laborales "previeran altas normas laborales congruentes con lugares de trabajo de alta calidad y productividad". Al igual que el Acuerdo de Cooperación Ambiental, se aseguró el acceso de los particulares a los procedimientos administrativos y jurisdiccionales y la publicidad de leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas de aplicación general.

⁴⁰ Ibidem.

La estructura internacional fue también similar, pues se estableció una Comisión para la Cooperación Laboral integrada por un Consejo Ministerial y un Secretariado (a cargo de un Director Ejecutivo designado por el Consejo). En el caso del Acuerdo de Cooperación Laboral fue significativa la previsión de un sistema de colaboración con la estructura administrativa de cada Parte a través de Oficinas Administrativas Nacionales.

Con respecto al sistema de solución de controversias, cuando los asuntos en disputa estuvieron relacionados con el comercio y se encontraban amparados por leyes laborales mutuamente reconocidas, pudo darse la intervención de un Comité Evaluador de Expertos, que examinó el problema y se pronunció en forma no contenciosa.

"Pero cuando los informes de dicho Comité indicaron a determinadas cuestiones (seguridad e higiene en el trabajo, trabajo de menores o salarios mínimos) y fueron presentados al Consejo, la Parte que se considero afectada frente a una "pauta persistente de omisiones" de otra Parte en la aplicación de las normas indicadas, podían poner en movimiento un procedimiento que, a partir de las consultas, si fracasaban otras instancias conciliatorias siguientes, podían a su vez dar lugar a que el Consejo, con el voto de dos terceras partes de sus miembros, convocara a un panel arbitral.

Al igual que en el otro Acuerdo, el panel, en caso de incumplimiento de su veredicto, podía imponer contribuciones monetarias a las que, si no fueran liquidadas, daban lugar a la Parte reclamante a suspender beneficios derivados del Tratado por un monto no mayor al necesario para cobrar dichas contribuciones."⁴¹

3.7 MARCO INSTITUCIONAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN)

Rafael Fernández de Castro y Claudia Ibargüen "destacan que en virtud del TLCAN ocurre un cambio en la forma de cómo México y Estados Unidos se relacionan. Al reconocer que son interdependientes en lo económico, México cambia tanto su discurso como su política económica. Por otra parte, son ahora altos funcionarios de Washington lo que se ocupan de manera directa de México. Bajo este nuevo contexto, ambos países conviven como socios económicos y ya no como vecinos distantes.

Los autores conceptualizan que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es como un proceso de institucionalización por el cual los gobiernos formalizan sus relaciones y acuerdan cómo proceder para facilitar el comercio y manejar los conflictos."⁴²

⁴¹ Ibidem.

⁴² LEYCEGUI, Beatriz y FERNANDEZ De Castro, Rafael. TLCAN ¿Socios Naturales? Editorial Porrúa. P. 85.

Resuelven con ello uno de los tradicionales problemas de la relación bilateral: el de la fragmentación en el proceso de toma de decisiones o, en otras palabras, de la fragmentación burocrática existente en Estados Unidos, que se ha traducido en la falta de cohesión de la política estadounidense. Es así como la certidumbre e incremento en la interacción en las áreas comercial, ambiental y laboral, han sentado las bases para mejorar la cooperación incluso en otros temas difíciles de la agenda política, como son el narcotráfico y la migración.

Al evaluar la efectividad de las instituciones que operan bajo el TLCAN en las áreas comercial, ambiental y laboral, advierten que fue voluntad de las Partes limitar al máximo la creación de órganos supranacionales. Esa ha sido la política tradicionalmente adoptada por el Ejecutivo y Congreso estadounidenses, y apoyados por Canadá y México.

A estos últimos les preocupó tanto el costo como la incidencia que dichos órganos burocráticos pudieran tener sobre su propia soberanía nacional.

Fernández De Castro e Iburgüen señalan "que la transformación del comercio internacional como resultado de un importante incremento de los flujos de bienes y de la internacionalización de los procesos productivos ayudados por las nuevas tecnologías de información y comunicación, ha ido aparejada de un cambio en el contenido de los Acuerdos Comerciales."⁴³

Estos ahora incorporan temas relacionados con el comercio, como son la inversión los servicios transfronterizos y la propiedad intelectual. Asimismo, cada vez se vuelve más común encontrar los temas laboral y del medio ambiente en los Acuerdos Comerciales. El triunfo de los ambientalistas y sindicatos estadounidenses de vincular estas dos materias con el TLCAN, a través de la negociación de los Acuerdos Paralelos, sentó un precedente que difícilmente podrá revestirse.

Por lo cual según los autores, será poco probable que Estados Unidos firme otro Acuerdo Comercial ya sea bilateral, regional o multilateral que no contenga estas dos materias.

3.7.1 NATURALEZA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN)

3.7.1.1 DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO

El TLCAN es un Tratado Internacional, por tratarse de un Acuerdo entre Estados regidos por el Derecho Internacional Público. Su interpretación y aplicación se rigen por las disposiciones de Derecho Internacional aplicables a los Tratados Internacionales. Igualmente, toda violación al TLCAN se rige por

⁴³ Ibidem. P. 86.

las normas de Derecho Internacional Público aplicables a las violaciones a cualquier Tratado Internacional.

3.7.1.2 DESDE EL PUNTO DE VISTA INTERNO

"En el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 2 de Enero de 1992 se publicó la Ley sobre Celebración de Tratados, en la cual, por primera vez en nuestra historia, se regulan los Acuerdos Ejecutivos bajo la denominación de Acuerdos Interinstitucionales; Que es el Convenio regido por el Derecho Internacional Público, celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales, cualquiera que sea su denominación, sea que derive o no de un Tratado previamente celebrado."⁴⁴

Desde el punto de vista del Derecho Interno mexicano, tampoco hay duda de que el TLCAN es un Tratado Internacional, tanto de conformidad con las disposiciones constitucionales relevantes, como conforme a las disposiciones de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados, de la cual México es parte; al ser celebrado por el Presidente, aprobado por el Senado y debidamente publicado; forma parte de la Ley Suprema del país.

El TLCAN es un Acuerdo de forma simplificada para los Estados Unidos de América y algunos Acuerdos comerciales celebrados por México, sin embargo la Comisión de Derecho Internacional, al estudiar el Proyecto de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados y realizar su labor de codificación, determinó que los Acuerdos ejecutivos en cuanto a su naturaleza eran idénticos a los Tratados y por lo tanto debían estar sujetos a ambos instrumentos las mismas disposiciones sin hacer distinción alguna en cuanto a sus efectos y el régimen que les era aplicable.

3.7.2 ASPECTOS GENERALES CONSTITUCIONALES

Tanto México como los Estados Unidos de América y Canadá son Estados Federales, existe una gran diferencia entre los tres países en cuanto a la distribución de competencias.

Mientras que en México, la regulación de la gran mayoría de las materias de relevancia económica son de la competencia del Congreso de la Unión, como sucede, en materia de importaciones, exportaciones, minería, banca, seguros, fianzas y en general servicios financieros, propiedad industrial y comercio, lo cual da lugar a que nuestro país el régimen jurídico de tales actividades sea único en todo el país, en los Estados Unidos de América y

⁴⁴ ORTIZ, Ahlf Loretta, VAZQUEZ, Pando Fernando A., DÍAZ, Luis Miguel. Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus Acuerdos Paralelos. Editorial Themis. Segunda Edición Actualizada. 1998. P. 7.

Canadá los estados provincias tienen competencia legislativa en muchas de las materias, lo cual da lugar a que el régimen jurídico no sea uniforme en todo el país. Esto llevó a la necesidad de que el gobierno mexicano tratara de obtener el mejor trato posible para los productos y servicios mexicanos no sólo en cuanto a la regulación federal de sus dos contrapartes, sino también con respecto a las regulaciones locales.

En el caso de México la mayoría de las materias cubiertas por el TLCAN son, en cuanto a su regulación interna, de la competencia del Congreso de la Unión. Sin embargo, existen algunas materias de competencia local, como la educación, también es relevante el Derecho local en materias tales como salubridad, ecología, adquisiciones de bienes y servicios por entidades públicas locales, urbanismo, construcción derechos de autor y educación. Por lo mismo, el dar en México trato nacional a los bienes y servicios de Estados Unidos y Canadá implica un trato general en todo el país, salvo en los temas mencionados que están regulados a nivel local, mientras que el trato nacional que para los bienes y servicios pueden conceder Estados Unidos y Canadá a los bienes y servicios mexicanos, estarían sujetos a una serie de restricciones a nivel local. De ahí que México insistiera en que el Tratado nacional debía comprender el que a los bienes y servicios de los Estados parte en el TLCAN recibieran el trato a nivel local más favorable existente para tales bienes y servicios en el estado o provincia correspondiente.

3.7.3 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN) Y EL DERECHO LOCAL

En cuanto a la competencia constitucional del Presidente de México para celebrar tratados sobre los temas incluidos en el TLCAN, no existe duda alguna, pues la Constitución claramente faculta al presidente a celebrar tratados internacionales y las restricciones que la misma establece no son relevantes.

"La exigencia de que los Tratados Internacionales estén de acuerdo con la Constitución para que formen parte de la ley suprema interna, establecida en el artículo 133 constitucional, parece llevar a la conclusión de que un Tratado en materias reservadas a los Estados no estaría de acuerdo con la misma, por no respetar la división de competencias cuyo artículo es el 124 constitucional y, por ende, no podría considerarse como parte de la ley suprema interna, o al menos, tal ley sería impugnabile a través del juicio de amparo, e incluso de la controversia prevista en el artículo 105 constitucional."⁴⁵

Es claro que la facultad de celebrar Tratados Internacionales es exclusiva del Presidente; el Senado aprueba o desaprueba, pero no celebra, y los Estados de la Federación no pueden, en caso alguno, ni a través de órgano local alguno, celebrar acuerdos internacionales en materia alguna.

⁴⁵ Ibidem. P. 18.

Una vez celebrado el Tratado, con la aprobación del senado, el tratado pasa a formar parte de la Ley Suprema de la Unión. Lo cual no significa que pierda su carácter de Tratado para convertirse en una Ley Federal. El Tratado es una fuente formal de derecho distinta a la ley, sujeta a un régimen constitucional diverso al aplicable tanto a las leyes federales como a las locales y que forma parte del estrato jurídico general o nacional.

Al celebrarse un Tratado sobre una materia que conforme a la distribución de competencias legislativas internas corresponde a las legislaturas locales, tal materia no deviene central o federal, y el Congreso carecerá de facultades legislativas en la materia al igual que carecía de ellas con anterioridad a la celebración del Tratado, salvo con fundamento en las llamadas facultades implícitas, en la medida en que tal regulación fuera indispensable para hacer eficaz la facultad presidencial y del senado. Pero tal Tratado es un ordenamiento que regula válidamente la materia y que tiene vigor en toda la República.

3.7.4 JERARQUÍA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

La situación del TLCAN, regula las relaciones entre los tres Estados, pero no con respecto a terceros Estados, salvo algunas disposiciones en materia de inversión, que sí son aplicables a Estados terceros.

En la modificación y derogación de leyes federales debe seguirse el mismo procedimiento que para la aprobación de las mismas, resulta obvio que un Tratado no puede modificar ni derogar una ley federal, ya que en la celebración de éste no se sigue el procedimiento legislativo, sino el procedimiento especial consistente en la celebración por el Presidente y aprobación del Senado.

3.7.5 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y LA GARANTÍA DE IGUALDAD

En el caso de bienes, servicios, nacionales y residentes de Estados partes del GATT, la situación es relativamente fácil de resolver, en tanto el TLCAN está fundado en las disposiciones del GATT y, por lo mismo, su aplicación deriva de actos consentidos por los Estados partes del GATT.

“Por lo que se refiere a la importación y exportación de bienes y comercio de los mismos dentro del país, las amplias facultades que concede el artículo 131 constitucional al Congreso General parece ser fundamento suficiente para sostener que es constitucionalmente posible dar trato distinto a los bienes provenientes de diversos Estados o destinados a ser exportados a Estados Unidos diversos. Por otra parte, la posibilidad de que el Congreso de la Unión delegue facultades en tal materia al Presidente, facilita la implementación de las medidas relativas.

En materia de servicios, la situación es algo más compleja, pues el artículo 131 constitucional se refiere a importación, exportación y tránsito de mercancías, al ser una norma específica en nuestra Constitución, exige una interpretación estricta, con lo cual no puede considerarse aplicable ni a los servicios ni al ingreso de personas al país."⁴⁶

3.8 CONTENIDO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

"El 1 de Enero de 1994 entró en vigor el TLC, tras un exaltado debate en Estados Unidos y después de la inclusión, a instancias del presidente Bill Clinton (el Tratado lo negoció su predecesor George Bush) de dos protocolos relativos a política ecológica y condiciones laborales.

Con ello pretendió tranquilizar las últimas reservas proteccionistas – recubiertas de conservacionismo y de inquietud por la inmigración- en el Congreso estadounidense."⁴⁷

"El minucioso Tratado de Libre Comercio, lo integran ocho partes y veintidós capítulos, a lo largo de los cuales, los tres Estados signatarios, concretan su voluntad de profundizar las relaciones en los más diversos aspectos: mercados más exactos y seguros para bienes y servicios, derechos de propiedad intelectual, condiciones adecuadas a fin de liberalizar la inversión; y los dos protocolos ya mencionados: conservación del medio ambiente, y derechos de los trabajadores.

Algunos puntos concretos son:

"a) Calendarización del levantamiento de obstáculos cuantitativos hasta la plena libertad de circulación de autocares y camiones.

b) Libre tránsito de los hombres y mujeres de negocios por los tres países, pero sin plantearse en ningún momento la supresión de trabas al movimiento de trabajadores.

c) Armonización del espinoso tema del reconocimiento mutuo de los títulos profesionales.

d) Derecho de establecerse cualquier clase de instituciones financieras según la modalidad jurídica elegida por los inversionistas; con un mecanismo de solución de controversias en la materia.

⁴⁶ Ibidem. P.P. 30,31

⁴⁷ Ob. Cit. TAMAMES, Ramón. P. 226.

e) Reserva por parte de México —por así estar previsto constitucionalmente— de las actividades relativas a la prospección, refino, comercio exterior, transporte y distribución de hidrocarburos, productos químicos de base, y minerales radioactivos; al igual que todo lo referente a electricidad.”⁴⁸

La Comisión del Tratado, su órgano de control, tiene la sede en Washington, DC. Está compuesta por un Consejo Ministerial, un Secretariado Internacional de Coordinación y tres oficinas administrativas nacionales.

En concurrencia con su carácter de Zona de Libre Comercio, los tres países firmantes del Tratado de Libre Comercio mantienen sus respectivos aranceles de aduanas frente al resto del mundo.

A grandes rasgos el TLCAN contiene los siguientes Títulos o Capítulos:

“1) Libre Comercio, mediante el cual los tres países firmantes se comprometieron a eliminar las tasas arancelarias progresivamente, ya que fuera inmediatamente (para la mayoría de los bienes) o de manera gradual en cinco o diez etapas anuales. Para algunos productos sensibles los aranceles se eliminarán en quince años.

2) Normas Técnicas, referidas a las disposiciones gubernamentales para proteger y garantizar la salud humana, animal y vegetal; al consumidor y al ambiente. Las reglas técnicas de los gobiernos son especificaciones que determinan las características de un producto en cuanto a: dimensiones, calidad, rendimiento o seguridad y a los procesos utilizados para verificar que estas normas se cumplan.

3) Medidas de Emergencia, es decir, medidas de salvaguardia temporal a industrias afectadas desfavorablemente por las importaciones.

4) Medidas Antidumping, es decir, el establecimiento de tribunales especiales para revisar las medidas Antidumping de los gobiernos nacionales.

5) Compras del Sector Público, para que no haya discriminaciones en el mercado de compras del sector público.

6) Comercio Transfronterizo de Servicios.

7) Transporte Terrestre, para el establecimiento de un calendario a fin de que no existan barreras a la prestación de servicios de transporte entre México, estados Unidos y Canadá.

⁴⁸ Ibidem. P. 226.

8) Telecomunicaciones. para que el uso de "redes públicas" y de servicios de telecomunicaciones esté disponible en términos y condiciones razonables y no discriminatorias.

9) Inversión. para establecer garantías básicas a los inversionistas de cualquiera de los tres países.

10) Competencia, Monopolios y Empresas Estatales. para evitar prácticas comerciales no competitivas; servicios financieros, medidas aplicables a instituciones financieras de banca, seguros, valores y otros servicios.

11) Servicios Financieros: Medidas que se aplican a las instituciones financieras que presten servicios bancarios, de seguros, de valores y otros.

12) Propiedad Intelectual, basada en la OMC y en Tratados Internacionales para proteger adecuadamente los Derechos de Propiedad Intelectual.

13) Entrada Temporal de Personas de Negocios, para agilizar la entrada temporal a las personas que sean nacionales de México, Canadá y Estados Unidos.⁴⁹

3.8.1 ESTRUCTURA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El Tratado está integrado por 22 capítulos y un Preámbulo que dice así:

PREÁMBULO

El preámbulo expuso los principios y aspiraciones que constituyeron el fundamento del Tratado. Los tres países confirmaron su compromiso de promover el empleo y el crecimiento, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la Zona de Libre Comercio. También ratificaron su convicción de que el TLC permitiría aumentar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, en forma congruente con la protección del medio ambiente. Se reitero también, el compromiso de los tres países del TLC de promover el desarrollo sostenible, y proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

⁴⁹ Ob. Cit. <http://utal.org/integración.htm> UNIVERSIDAD DE LOS TRABAJADORES DE AMERICA LATINA

PRIMERA PARTE: ASPECTOS GENERALES
CAPITULO I: OBJETIVOS

Los objetivos del Tratado son:

- 1) Eliminar barreras al comercio.
- 2) Promover condiciones para una competencia justa.
- 3) Incrementar las oportunidades de inversión.
- 4) Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- 5) Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- 6) Así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Los países miembros del TLC lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

Establecimiento de la Zona de Libre Comercio

Las Partes establecieron una Zona de Libre Comercio de conformidad a lo dispuesto por el artículo XXIV del GATT que, fue la disposición que permitió a los miembros del GATT establecer Zonas de Libre Comercio cuyo régimen no se hizo extensivo a otros Estados. Parte del GATT a pesar de la cláusula de la nación más favorecida. Así el artículo XXIV del GATT se presentó como una excepción a la operatividad de la cláusula de la nación más favorecida. Por lo mismo, los beneficios acordados en el TLCAN fueron aplicables entre sus tres Estados Partes, pero no se hicieron extensivos a los demás Estados Partes del GATT.

Relación con otros Acuerdos

Las relaciones entre el TLCAN y el GATT y otros Acuerdos en general, establecieron el principio básico de que las Partes ratificarán sus derechos y obligaciones vigentes conforme al GATT y otros Acuerdos de los que sean parte, y previeron que en caso de incongruencia entre el TLCAN y las disposiciones de otros Acuerdos, prevalecerán las disposiciones del TLCAN, salvo cuando en éste se disponga otra cosa.

Relación con otros Acuerdos en Materia Ambiental y de Conservación

En materia ambiental se adoptó una regla especial según la cual las disposiciones de los Tratados prevalecerán sobre las disposiciones del TLCAN. Sin embargo, esa prevalencia no es absoluta, pues también se prevé que, en caso de que el Estado pueda elegir entre diversas medidas para cumplir con dichos Tratados, deberá elegir la que sea más compatible con las disposiciones del TLCAN. Y cuando existe ese supuesto de posibilidades múltiples, el TLCAN y los Tratados prevalecientes deberán cumplirse con éstos pero en la forma más compatible posible con las disposiciones del TLCAN.

Extensión de las Obligaciones

Establece el principio fundamental de que los Estados parte deberán tomar las medidas necesarias para que el TLCAN sea observado por los Gobiernos estatales y provinciales, salvo que en el mismo Tratado se disponga otra cosa.

Esta disposición es de una importancia fundamental, pues a diferencia de lo que sucede en México, donde la mayoría de las materias reguladas por el TLCAN son, a nivel interno, de competencia federal, en Canadá y los Estados Unidos están sujetas a importantes regulaciones a nivel local.

CAPITULO II DEFINICIONES GENERALES

Incluye las definiciones del Tratado, por lo que los términos ahí definidos tienen en todo el Tratado el significado que se les atribuye en este capítulo. Dichas definiciones generales son las siguientes:

Bienes de una Parte significa los productos nacionales como se definen en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), o aquellos bienes que las partes convengan e incluye los bienes originarios de esa Parte;

Código de Valoración Aduanera significa el Acuerdo para la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, incluidas sus notas interpretativas;

Comisión significa la Comisión de Libre Comercio establecida de conformidad con el Artículo 2001 (1);

Días significa días naturales, incluidos el sábado, el domingo y los días festivos.

Empresa significa cualquier entidad constitutiva u organizada conforme a la legislación vigente, tenga o no fines de lucro y sea propiedad privada o gubernamental, incluidas las compañías, fideicomisos, participaciones, empresas de propietario único, coinversiones u otras asociaciones.

Empresa de una Parte significa una empresa constituida u organizada conforme a la legislación de una Parte;

Empresa del Estado significa una empresa que sea propiedad de, o que sus intereses estén controlados por una Parte;

Vigente significa en vigor a la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

Medida incluye cualquier ley, reglamento u otras disposiciones jurídicas, así como cualquier procedimiento, requisito o práctica;

Nacional significa una persona física que es ciudadana o residente permanente de una Parte y cualquier otra persona física a que se refiera el Anexo 201.1;

Originario significa que cumple con las reglas de origen establecidas en el Capítulo IV, <Reglas de origen>;

Persona significa tanto persona física como persona moral;

Persona de una Parte significa un nacional o una empresa de una Parte;

Secretariado significa el Secretariado establecido de conformidad con el Artículo 2002 (1);

Territorio significa, para una Parte, el territorio de esa Parte según se define en el Anexo 201.1;

Nacional también incluye:

- a) respecto a México, a los nacionales o ciudadanos conforme a los Artículos 30 y 34 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, respectivamente; y
- b) respecto a Estados Unidos, a los <nacionales de Estados Unidos>, según se define en las disposiciones vigentes de la Immigration and Nationality Act de Estados Unidos;

SEGUNDA PARTE: CAPÍTULO III

COMERCIO DE BIENES TRATO NACIONAL Y ACCESO DE BIENES AL MERCADO

Trato Nacional

El TLC incorporó el principio fundamental de trato nacional del GATT. Los bienes importados a un país miembro del TLC, de otro de ellos, no serán objeto de discriminación. Este compromiso se extendió también a las disposiciones provinciales y estatales.

Acceso a Mercados

Estas disposiciones establecieron las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas entre las que se encontraron cuotas, licencias, permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes.

Asimismo, mejoran y hace más seguro el acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y comercien en la región de América del Norte.

Aranceles

Estableció el principio fundamental de que ninguna de las Partes podrá incrementar ningún arancel aduanero vigente, o establecer ningún arancel aduanero sobre bienes originarios de otro Estado Parte, salvo que se disponga otra cosa en el TLCAN y se prevea la desgravación progresiva de conformidad con las listas de desgravación.

Para la industria maquiladora y demás importadores, fue importante limitar el reembolso, exención y disminución de aranceles aduaneros sobre bienes importados a un Estado Parte que son posteriormente exportados al territorio de alguno de los Estados Parte, salvo cuando se disponga otra cosa en el Tratado.

Se prohibió condicionar el otorgamiento de nuevas exenciones de aranceles aduaneros así como ampliar el alcance de las existentes respecto de sus beneficiarios actuales y la extensión de las exenciones a otros beneficiarios, al cumplimiento de requisitos de desempeño, así como condicionar el cumplimiento de requisitos de desempeño el mantenimiento de cualquier exención de aranceles aduaneros.

Se previó que las Partes deberían de permitir la importación temporal exenta de aranceles de los siguientes bienes:

- a) Equipo profesional necesario para el ejercicio de la actividad, oficio o profesión de las personas de negocios que cumplan con los requisitos de entrada temporal.
- b) Equipo de prensa o para la transmisión al aire de señales de radio o de televisión y equipo cinematográfico
- c) Bienes que se imparten con propósitos deportivos o que se destinen a exhibición o demostración; y
- d) Muestras comerciales y películas publicitarias.

La obligación de las Partes es de permitir la importación, exenta de aranceles aduaneros, de muestras comerciales y materiales publicitarios impresos.

Eliminación de Aranceles

En el TLCAN se dispuso la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que fueran considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen.

Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales.

Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince reducciones anuales iguales. Se tomo como punto de partida las tasas vigentes al 1°. De Julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos.

Devolución de Aranceles (Drawback)

El TLCAN estableció reglas para la devolución de aranceles, o programas de devolución o exención de aranceles, en los materiales que sean utilizados en la producción de bienes que subsecuentemente se exporten a otro país miembro del TLC.

Los programas vigentes de devolución de aranceles fueron eliminados el 1°. de Enero del año 2001 para el comercio entre México y Estados Unidos y entre México y Canadá.

Se adopto un procedimiento para evitar los efectos de la <doble tributación> en el pago de impuestos en los dos países, en el caso de bienes que aún se encuentren sujetos a impuestos en el Area de Libre Comercio.

De conformidad con estos procedimientos, el monto de aranceles aduaneros que un país pueda eximir o devolver, de acuerdo con estos programas, no excederá el menor de:

- Los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales importados no originarios de la región de América del Norte y empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del Tratado; o
- Los aranceles pagados a ese país por concepto de la importación de dicho bien.

Medidas no Arancelarias

Ninguna de las Partes mantendrá o establecerá prohibición o restricción alguna a la importación de cualquier bien de otra Parte o a la exportación o venta para exportación de cualquier bien destinado al territorio de otra Parte, excepto si el Tratado dispone otra cosa.

Exención de Aranceles

El TLC prohibió la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles, con base en requisitos de desempeño. Lo programas existentes en México se eliminaron el 1° de Enero del 2001.

Exportaciones

Se prohibió el establecimiento de impuestos a la exportación salvo si se grava de igual forma el consumo interno.

Únicamente podrán aplicarse las siguientes restricciones a la exportación:

- a) Las destinadas a prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios básicos o de otros productos esenciales para exportar (siempre y cuando se aplique de manera temporal);
- b) Las tendientes a proteger los recursos naturales;
- c) Las adoptadas en cumplimiento de un acuerdo intergubernamental sobre un producto básico
- d) Las necesarias para asegurar a la industria nacional de transformación un suministro indispensable de materias primas durante periodos de tiempo en que el precio nacional sea inferior al mundial, cuando dichas medidas se adopten en ejecución de un plan gubernamental de estabilización, siempre y cuando no se apliquen en forma discriminatoria; y
- e) Las necesarias para la adquisición o reparto de productos de los que haya penuria general o local, siempre y cuando tales medidas se aplique en forma equitativa y de manera temporal.

Impuestos a la Exportación

El Tratado prohibió fijar impuestos a la exportación excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno.

Se previeron algunas excepciones que permitirán a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a una escasez grave de alimento y bienes de consumo básicos.

Otras Medidas Relacionadas con la Exportación

Cuando un país miembro del TLCAN imponga una restricción a la importación de un producto:

- No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLCAN por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado.
- No deberá imponer un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno.
- No deberá entorpecer los canales normales de suministro.

Con base en una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplican entre México y los países miembros del TLCAN.

Reglas Específicas en Materia de Vinos y Licores

Se prohibió a las partes establecer o mantener medida alguna que requiera que los licores destilados importados del territorio de otra Parte para ser embotellados se mezclen con licores destilados de la Parte importadora.

Las Partes reconocen como productos distintivos al Bourbon Whiskey y al Tennessee Whiskey de Estados Unidos, al Canadian Whiskey de Canadá y al Tequila y al Mezcal de México.

Las obligaciones de Canadá y Estados Unidos en tomo a la distribución y venta interna de vinos y licores se rigen por el Acuerdo de Libre Comercio celebrado entre esos dos países, por lo cual el TLCAN incorporó dichas disposiciones en su texto.

Entre México y Canadá se establecieron reglas específicas aplicables a la venta y distribución interna de vinos y licores destilados por los dos Estados.

Derechos de Trámite Aduanero

México elimino estos derechos sobre los bienes originarios de América del Norte al igual que Estados Unidos elimino los derechos de este tipo, que aplico a los bienes originarios de México.

Respecto de los bienes originarios de Canadá, Estados Unidos redujo estos derechos, mismos que quedaron eliminados el 1° de Enero de 1994, según lo dispuesto en el ACL.

Libre Importación Temporal de Bienes

El Tratado permite a las persona de negocios introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un periodo limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo. Aplicando también a la importación de muestras comerciales, de cierta clase de películas publicitarias y a los bienes que se importen con fines deportivos de exhibición y demostración.

Mercado de País de Origen

Estas disposiciones tuvieron como objetivo reducir costos innecesarios y facilitar el flujo comercial dentro de la región asegurando que los compradores obtengan información precisa sobre el país de origen de los bienes.

CAPÍTULO IV REGLAS DE ORIGEN

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos por la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.
- Y reducir los obstáculos administrativos para los exportadores importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se consideraran originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLCAN, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional.

El porcentaje específico de contenido regional podrá calcularse utilizando el método de valor de transacción o el de costo neto. El método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien. El método de costo neto sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas empaque y embarque. Los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos; sin embargo, el costo neto deberá utilizarse cuando el de valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT.

Una cláusula de "mínimos" evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el sólo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales no originarios. Conforme a esta cláusula, un bien que en otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda el siete por ciento del precio o del costo total del bien.

Bienes Originarios

Son aquellos que se consideran obtenidos en su totalidad o producidos enteramente en el territorio de una o más Partes.

Bienes que sean producidos en la zona con productos no originarios de los tres Estados, deberán satisfacer el contenido regional especificado.

Uniformidad de Reglamentación, Cooperación y Consultas

Establece la obligación de cada Parte de notificar a la demás las diversas resoluciones y medidas en materia de reglas de origen, así como de cooperar en diversas medidas tendientes a la adecuada aplicación de las disposiciones sobre reglas de origen.

CAPÍTULO V PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

Certificación de Origen

Las Partes deben establecer un certificado de origen para certificar que un bien exportado desde el territorio de una Parte al territorio de otra Parte, cumple con los requisitos para ser considerado como originario de la primera.

El exportador debe completar y firmar el certificado de origen. Sin embargo, el Estado importador determina el idioma que debe utilizarse en los certificados de origen de los bienes que se importen a su territorio.

En el supuesto de que el exportador no sea el productor del bien, las Partes autorizarán que el certificado de origen sea completado y firmado por el exportador, con fundamento en una declaración escrita por el productor de que el bien califica como originario, o una declaración del propio exportador en el sentido de que tiene conocimiento de que el bien califica como originario.

También se podrá emitir certificado de origen completado y firmado por el productor y proporcionando voluntariamente por el exportador.

Ahora bien, un exportador o productor que haya completado y firmado el certificado de origen y que tenga razones para creer que la información es incorrecta, deberá notificarlo, sin demora y por escrito, a las personas que se les hubiere entregado.

Los certificados de origen así expedidos ampararán un solo bien o varios bienes idénticos cuya importación se realice en un plazo no mayor de 12 meses, los cuales deberán ser aceptados por la autoridad aduanera en un plazo de cuatro años a partir de su firma.

Por otro lado, el importador que solicita un trato arancelario preferencial debe:

1. Declarar por escrito, con base al certificado de origen, que el bien califica como originario;
2. Tener en su poder el certificado de origen al momento de presentar su declaración;
3. Proporcionar una copia del certificado cuando lo solicite la autoridad aduanera; y
4. Cuando tenga motivos para creer que el certificado de origen contiene información incorrecta, presentar, sin demora, una declaración corregida, y pagar los aranceles correspondientes.

Cuando el importador no satisfaga dichos requisitos, los Estados Partes podrán negar el trato arancelario preferencial a los bienes importados. Sin embargo, no aplicarán ninguna sanción al importador que, habiendo declarado incorrectamente el origen de un bien, corrija voluntariamente su declaración.

También se prevé que el importador no solicite trato arancelario preferencial al momento de importar el bien, ante lo cual tendrá el plazo de un año a partir de la fecha de la importación para solicitar la devolución de los aranceles pagados en exceso, siempre y cuando presente con su solicitud, el certificado de origen del bien y una declaración escrita en la cual manifieste que el bien calificaba como originario.

No se exigirán certificados de origen en los siguientes casos:

1. Por la importación de bienes cuyo valor no exceda de mil dólares estadounidenses, o su equivalente en la moneda de la Parte, o con un valor superior cuando lo autorice el Estado Parte importador, pero podrá exigir que la factura contenga una declaración que especifique que el bien califica como originario;
2. Cuando se importen bienes con fines no comerciales cuyo valor no exceda de mil dólares estadounidenses, o su equivalente en la moneda nacional del Estado Parte, o por un valor superior cuando lo establezca el Estado parte importador; y
3. Aquellos bienes para los cuales el Estado Parte importador haya dispensado este requisito.

Administración y Aplicación

Con el fin de que las Partes puedan ejercer un control administrativo, éstas se obligan a establecer, en primer lugar, la obligación de los exportadores y de los productores que expidan los certificados de origen, de conservar en su territorio registros relativos al origen del bien, por lo menos durante un período de cinco años. En segundo lugar, se establece la obligación del importador que solicite el trato arancelario de conservar por lo menos durante un período de 5 años copia del certificado y de toda la demás documentación con relación a la importación.

En la verificación del origen del bien, la Parte importadora podrá, únicamente:

1. Solicitar la contestación de cuestionarios escritos a los exportadores y productores que hayan llenado el certificado;
2. Realizar visitas a las instalaciones del exportador y productor con el fin de revisar los archivos, y para verificar las instalaciones que se utilicen en la producción del bien; y
3. Realizar otros procedimientos de verificación que acuerden las Partes.

Así antes de la verificación deberá notificarse por escrito la intención de realizarla y obtener la autorización del exportador y productor. En caso de que no se autorice dicha investigación, la Parte importadora podrá negar el trato arancelario preferencial.

La verificación podrá posponerse por un período de 60 días, o mayor, cuando acuerden las Partes, si es solicitado durante los quince días siguientes a la recepción de la notificación.

La verificación deberá realizarse por la autoridad aduanera de la Parte importadora, la cual, para determinar el valor regional de los bienes, se basará en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Una vez realizada la verificación, la Parte importadora emitirá una resolución escrita al exportador o productor con relación al bien sujeto a verificación, la cual incluirá las conclusiones de hecho y los fundamentos jurídicos de la resolución.

En el caso de que se realicen varias visitas de verificación, y la Parte importadora observe que el exportador o productor incurren en falsas declaraciones en cuanto al origen del bien, la Parte importadora podrá suspender el trato arancelario preferencial a los bienes idénticos que esa persona exporta o produzca, hasta en tanto pruebe que cumple con las reglas de origen.

Las resoluciones de la Parte importadora negando el trato preferencial a un bien esta basada en que la clasificación arancelaria o el valor del bien difiera de la clasificación arancelaria o del valor del bien aplicados por la Parte exportadora, surtirá efectos hasta que se haya notificado por escrito al importador del bien y a las personas que hayan llenado el certificado de origen, salvo que la importación del bien se haya realizado con base en un dictamen anticipado de la clasificación arancelaria, o del valor de los materiales, o se haya dado un trato uniforme a los materiales correspondientes.

La Parte importadora aplazará la entrada en vigor de la resolución, cuando el importador, o las personas que hayan completado el certificado, demuestren haber actuado de buena fe, caso en el cual la aplicación de la resolución se aplazará por un plazo no mayor de noventa días.

Se establece en el TLCAN la obligación de las Partes de sancionar civil, penal o administrativamente, las violaciones a las disposiciones de este capítulo, y de mantener como confidencial la información comercial obtenida en las verificaciones o a través de los otros procedimientos establecidos, con lo cual únicamente las autoridades responsables podrán tener acceso a la misma.

Resoluciones Anticipadas

Las Partes están obligadas a emitir resoluciones anticipadas (Dictámenes Previos) a los importadores, productores y exportadores, sobre la calificación de origen de los bienes.

Se prevé que las Partes emitan resoluciones previas a importadores, productores y exportadores sobre la calificación de origen, y regula su emisión.

Revisión e Impugnación de las Resoluciones de Determinación de Origen y de los Dictámenes Anticipados

Las Partes deberán dar acceso a los mecanismos de revisión e impugnación en la materia, a cualquier persona que haya emitido un certificado de origen sobre bienes que han sido sujetos a una determinación de origen, o cuyo bien haya sido objeto de una resolución de marcado de un país de origen.

Los mecanismos de solución a los que tendrán acceso tales personas, serán por lo menos a una instancia administrativa independientemente y a la revisión judicial o cuasi-judicial de la resolución.

Uniformidad de Reglamentaciones

Las Partes establecerán Reglamentaciones Uniformes referentes a la interpretación y aplicación de las reglas de origen.

Con base a las mismas, las Partes deberán realizar los ajustes de carácter interno que sean necesarios, en un plazo no mayor a 180 días después del acuerdo entre las Partes, o en un plazo mayor si así lo establecen.

Cooperación

En esta materia se establece la obligación de cada Parte de notificar a las demás, diversas resoluciones y medidas en materia de reglas de origen, así como la de cooperar en diversas medidas tendientes a la adecuada aplicación de las disposiciones de las reglas de origen.

También se crea un grupo de trabajo de reglas de origen, y un subgrupo de trabajo de aduanas, integrado por representantes de las Partes para asegurar la adecuada administración.

CAPITULO VI ENERGÍA Y PETROQUÍMICA BÁSICA

Establece los derechos y obligaciones de los tres países en relación con el petróleo crudo, gas, productos refinados petroquímicos básicos, carbón, electricidad y energía nuclear.

Se reconoció que es deseable fortalecer el importante papel de comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos en la región y mejorarlo mediante una liberalización gradual y sostenida.

Las disposiciones del TLCAN en materia de energía incorporan y desarrollan las disciplinas del GATT relacionadas con las restricciones cuantitativas a la importación y exportación, en tanto se aplican al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos.

Un país no puede imponer precios mínimos o máximos de importación o exportación, cada país podrá administrar sistemas de permisos de importación y exportación siempre que se manejen de conformidad con las disposiciones del Tratado.

Además un país no podrá imponer impuestos, derechos o cargos a la exportación de bienes energéticos o petroquímicos básicos a menos que esos impuestos, derechos o cargos se apliquen también al consumo interno de dichos bienes.

Cualquier restricción a la importación o exportación de energía se limitará a ciertas circunstancias específicas, como la conservación de los recursos naturales agotables, el manejo de una situación de escasez, o la aplicación de un plan de estabilización de precios.

Quando un país firmante imponga una restricción de esta naturaleza, no deberá reducir la proporción de la oferta total disponible para el otro país signatario, por debajo del nivel de los últimos tres años o de otro periodo acordado; no impondrá a las exportaciones hacia otro país firmante un precio más alto que el precio interno; ni entorpecerá los canales normales de suministro.

Limita las situaciones en las que un país firmante podrá restringir las exportaciones o importaciones de bienes energéticos o petroquímicos básicos por razones de seguridad nacional.

Ámbito de Aplicación

Es aplicable a las medidas relacionadas con bienes energéticos y petroquímicos básicos, así como a las relacionadas con la inversión y el comercio Transfronterizo de servicios vinculados con dichos bienes.

Restricciones a la Importación y a la Exportación

Se incorporan las disposiciones relevantes del GATT en materia de prohibiciones o restricciones al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos, salvo los Protocolos de Aplicación Provisional de las Partes. Con ello se prohíbe aplicar restricciones cuantitativas al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos y el establecimiento de precios mínimos o máximos a la exportación de los mismos.

Se reconoce el derecho de las Partes de administrar el comercio de los bienes energéticos y de petroquímica básica a través del sistema de permisos de importación y exportación, siempre y cuando con ello no se violen las disposiciones del TLCAN.

Quando una de las Partes establezca o mantenga una restricción a la importación o exportación de un bien energético o de petroquímica básica a un Estado no Parte, podrá limitar o prohibir la importación de tales energéticos o bienes de petroquímica básica desde el territorio de cualquiera de las Partes cuando éstos provengan de ese Estado no Parte, o exigir, cuando exporte tales bienes, que los mismos se consuman en el territorio de las Partes.

Cualquiera de las Partes podrá solicitar la realización de consultas para evitar una interferencia o distorsión indebida en los mecanismos de precios, comercialización y distribución de precios, comercialización y distribución de energéticos y de bienes de petroquímica básica.

Impuestos y Otras Medidas sobre la Exportación

Las Partes sólo podrán establecer o mantener impuestos de exportación sobre bienes energéticos o petroquímicos básicos exportados a otra Parte, tal impuesto se establece también a las exportaciones de todas las otras Partes, así como al mismo bien destinado al consumo interno.

No podrá restringirse la exportación de bienes energéticos y de petroquímica básica, salvo cuando con dichas medidas no se reduzca la proporción de la oferta total disponible para el otro Estado signatario, por debajo del nivel de los o de otro período acordado. Además, no se impondrán precios más altos que los internos, ni se entorpecerán los canales normales de suministro.

Medidas Regulatoras en Materia de Energía y de Seguridad Nacional.

Las Partes reconocen que las medidas regulatoras en materia de energía están sujetas a las disciplinas de trato nacional, y cada una de las Partes procurará asegurarse de que, al aplicar cualquier medida reguladora en materia de energía, los organismos reguladores correspondientes en su territorio, eviten, en la medida de lo posible, la ruptura de relaciones contractuales, y dispondrán lo necesario para que sea puesta en práctica de manera ordenada, adecuada y equitativa.

CAPÍTULO VII SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

El TLC establece compromisos bilaterales entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos, para el comercio de productos agropecuarios. En ambos casos, se reconocen las diferencias estructurales de los sectores agropecuarios.

Barreras Arancelarias y no Arancelarias Comercio entre México y Estados Unidos

México y Estados Unidos eliminaron de inmediato sus barreras no arancelarias mediante su conversión a sistemas de arancel-cuota, o bien a aranceles, para facilitar en cada país la transición de los productos sensibles a la competencia de las importaciones.

Se establecieron cuotas de importación libres de arancel con base en los niveles promedio de comercio reciente. Estas cuotas se incrementarán, en tres por ciento anual. Se aplicará un arancel a las importaciones que sobrepasen dicha cantidad.

Este arancel se reducirá gradualmente hasta llegar a cero durante un período de diez o quince años, dependiendo del producto. A la entrada en vigor del Tratado, México y Estados Unidos eliminaron los aranceles en una amplia gama de productos agropecuarios.

Las barreras arancelarias entre México y Estados Unidos se eliminarán en un período no mayor a diez años después de la entrada en vigor del TLC, salvo los aranceles de ciertos productos extremadamente sensibles a las importaciones (maíz y el frijol para México, y el jugo de naranja y el azúcar para Estados Unidos).

México y Estados Unidos abrirán gradualmente su comercio bilateral de azúcar. Después del sexto año de la entrada en vigor del TLC ambos países van a aplicar un sistema de arancel-cuota con efectos equivalentes al azúcar proveniente de terceros países. Todas las restricciones al comercio de azúcar entre los dos países se eliminarán al cabo de un período de transición de quince años, excepto en los casos del azúcar exportada al amparo del programa de reexportación de azúcar de Estados Unidos.

Comercio entre Canadá y México

Canadá y México eliminarán barreras arancelarias y no arancelarias a su comercio agropecuario, con excepción de las que se aplican a productos lácteos, avícolas, al huevo y al azúcar.

Canadá absolvió inmediatamente a México de las restricciones a la importación de trigo y cebada así como sus derivados, carne de res y ternera, y margarina. Canadá y México eliminaron de manera inmediata o en un período máximo de cinco años, las tasas arancelarias que aplican a la mayoría de los productos hortícolas y frutícolas, y en diez años para los productos restantes.

Con excepción de los productos lácteos y avícolas, incluyendo el huevo, México sustituirá sus permisos de importación por aranceles, como en el caso trigo.

Salvaguarda Especial

Durante los primeros diez años de vigencia del Tratado, se estableció una disposición para aplicar una salvaguarda especial a ciertos productos.

Un país miembro del TLC podrá invocar este mecanismo cuando las importaciones de tales productos provenientes del otro país firmante, alcancen los niveles de activación de la salvaguarda predeterminados en el Tratado, el país importador pudo aplicar la tasa más baja entre la tasa arancelaria vigente al momento de la entrada en vigor del Tratado y la tasa arancelaria de nación más favorecida que exista en el momento de aplicación de la salvaguarda. Los niveles de importación que activen la salvaguarda se incrementarán en este período de diez años.

Apoyos Internos

Los tres países reconocieron la importancia de los programas de apoyo en sus respectivos sectores agropecuarios. Se esforzará para establecer políticas de apoyo a su sector agropecuario que no distorsionen el comercio.

Subsidios a las Exportaciones

Reconocen que el uso de subsidios a la exportación de productos agropecuarios dentro de la Zona de Libre Comercio no es apropiado, con excepción de los necesarios para compensar los otorgados a las importaciones de países que no son miembros. Así el Tratado establece que:

- Cuando un país del TLC decida introducir un subsidio a la exportación deberá notificar al país importador de su intención, por lo menos con tres días de anticipación.
- Cuando un país exportador del TLC considere que otro país miembro está importando bienes de países no miembros que reciben subsidios a la exportación, podrá solicitar consultas al país importador sobre las acciones que se pudieran adoptar en contra de tales importaciones subsidiadas.
- Si el país importador también adopta una medida de común acuerdo con el país exportador, este último no deberá subsidiar sus exportaciones agropecuarias.

Los tres países trabajarán para eliminar los subsidios a la exportación en el comercio agropecuario de América del Norte.

Normas en Materia de Comercialización de Productos Agropecuarios

Cuando México o Estados Unidos apliquen una medida relativa a la normalización o comercialización a un producto agropecuario nacional, el país que aplique dichas medidas otorgará trato no menor favorable a los productos de importación similares cuando sean destinados para su procesamiento.

Resolución de Controversias Comerciales

Los tres países harán esfuerzos para establecer un mecanismo de naturaleza privada de solución de controversias comerciales transfronterizas que involucren productos agropecuarios.

Comité para el Comercio de Productos Agropecuarios

Vigilará la puesta en práctica y la administración de las disposiciones establecidas en esta sección. Además, se estableció un grupo de trabajo México-Estados Unidos y uno México-Canadá dependientes del comité, que revisarán la operación de normas de calificación y de calidad.

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Estableció preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias, es decir, aquellas que se adoptaran para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades o plagas de animales o vegetales, o de aditivos o sustancias contaminantes en alimentos.

Principales Derechos y Obligaciones

El Tratado confirmó el derecho de cada país para determinar el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que considere adecuado y dispuso que:

- Se fundamenten en principios científicos y en una evaluación del riesgo.
- Se apliquen sólo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinado por un país; y
- No se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.

Normas Internacionales

Que son para el desarrollo de sus medidas sanitarias y fitosanitarias, que permiten a cada país adoptar medidas más estrictas que las internacionales, los tres países promoverán el desarrollo y revisión de las normas sanitarias y fitosanitarias internacionales en el marco de las organizaciones de normalización, internacionales y de América del Norte sobre la materia, como: la Comisión del Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias, la Comisión Tripartita de Salud Animal, la Convención Internacional para la Protección de las Plantas y la Organización de América del Norte para la Protección de las Plantas.

Armonización y Equivalencia

Promover la equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias sin reducir el nivel de protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal determinado por cada país. Cada uno de los países parte aceptaron como equivalentes a sus medidas sanitarias y fitosanitarias las de otros países miembros del TLC, a condición de que el país exportador demuestre que sus medidas cumplen con el nivel adecuado de protección.

Evaluación del Riesgo

Incluye para la evaluación de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas y enfermedades. Las medidas sanitarias y fitosanitarias se fundamentaron en una evaluación del riesgo a la vida humana o la salud, animal o vegetal tomando en cuenta las técnicas de evaluación del riesgo desarrolladas por las organizaciones de normalización, internacionales o de América del Norte sobre la materia.

Adaptación a las Condiciones Regionales

En particular las relativas a Zonas Libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades. Un país exportador deberá demostrar objetivamente que los bienes que provienen de su territorio se originaron en Zonas Libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades.

Transparencia en los Procedimientos

El TLC establece una obligación de notificación previa a la adopción o modificación de cualquier medida sanitaria o fitosanitaria que pueda afectar el comercio en América del Norte. La notificación deberá señalar los bienes comprendidos, así como los objetivos y motivos de la medida.

Procedimientos de Control, Inspección y Aprobación

Se dispusieron también reglas sobre los procedimientos para garantizar el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias. Que permitan la operación continua de los procedimientos internos de control, inspección y aprobación, con apego a los principios de trato nacional, oportunidad y transparencia en los procedimientos, incluidos los sistemas nacionales para la aprobación del uso de aditivos o para el establecimiento de tolerancias en contaminantes en alimentos, bebidas y forrajes.

Asistencia Técnica

Sea de manera directa o mediante las organizaciones de normalización pertinente, internacional o de América del Norte.

Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Contribuye a mejorar la seguridad de los alimentos y las condiciones sanitarias en la Zona de Libre Comercio, a promover la armonización y equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias, y a facilitar la cooperación y las consultas técnicas, incluso las referentes a controversias en la materia.

CAPITULO VIII MEDIDAS DE EMERGENCIA

Los procedimientos del Tratado que rigen las medidas de emergencia disponen que el alivio sólo podrá ser establecido por un lapso limitado, y exige al país que las adopte, que otorgue una compensación al país contra cuyos bienes se aplica la medida.

Si los países no logran llegar a un acuerdo sobre el monto de la compensación, el país exportador podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el efecto comercial de la medida de emergencia.

Salvaguarda Bilateral.

Las medidas bilaterales de salvaguarda sólo pueden adoptarse con el consentimiento del país a cuyos bienes afectaría la medida.

Como resultado de la reducción o eliminación de un arancel estipulada en el Tratado, un bien originario se importa a territorio de otra Parte en cantidades tan elevadas, en términos absolutos y bajo condiciones tales que las importaciones de ese bien por sí solas constituyan una causa sustancial de daño serio, o una amenaza del mismo a una industria nacional que produzca un bien similar o competidor directo, la Parte afectada, o sea el país importador, podrá, durante el período de transición, en la medida mínima necesaria para prevenir o remediar el daño.

Salvaguarda Global

Cuando un país adopte una salvaguarda global o multilateral, (de conformidad con el Artículo XIX del GATT que autoriza medidas de salvaguarda mediante tasas arancelarias o en forma de cuotas), los países miembros del TLC deben quedar exentos de la aplicación de la medida, a menos que sus exportaciones:

- Representen una parte sustancial de las importaciones totales del bien en cuestión; y
- Contribuyan de manera importante al daño serio o a la amenaza del mismo.

Quando un país del TLC se excluya inicialmente de una salvaguarda global, el país que la adopte tendrá el derecho de incluirlo, posteriormente, ante un aumento súbito en las importaciones de dicho país que reduzca la efectividad de la medida.

Procedimientos

El TLC establece procedimientos para la administración de las medidas de emergencia, como los siguientes:

- Atribución de la facultad de determinación de daño a una autoridad competente;
- Requisitos formales y sustantivos de las solicitudes, desarrollo de las investigaciones, incluyendo la celebración de audiencia pública para brindar a todas las partes interesadas la oportunidad de presentar defensas y la notificación y publicación de las investigaciones y decisiones.

TERCERA PARTE: CAPÍTULO IX:

BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO MEDIDAS RELATIVAS A NORMALIZACIÓN

Ámbito de Aplicación y Extensión de las Obligaciones

Se aplica a las medidas de normalización de cada una de las Partes, también caen fuera del radio de acción de este capítulo las especificaciones técnicas que elaboren los organismos gubernamentales con relación a sus necesidades de producción o consumo.

Principales Derechos y Obligaciones

Los aspectos más destacados son el reconocimiento de que cada una de las Partes puede adoptar, mantener o aplicar cualquier medida relativa a normalización y el nivel de protección que considere apropiado, pero debe aplicarlas en forma no discriminatoria, para lo cual se adoptan los principios de trato nacional y de la nación más favorecida.

Uso de Normas Internacionales

Las normas internacionales pertinentes o de adopción inminente, no es totalmente obligatoria, pues pueden no seguirlas cuando estimen que no son eficaces para lograr sus objetivos legítimos. Por otra parte, la disposición expresamente prevé que no se interpretará en el sentido de impedir a una Parte.

Compatibilidad y Equivalencia

Las Partes procurarán hacer compatibles, en el mayor grado posible, sus medidas relativas a normalización y prevé mecanismos tendientes a lograr dicha compatibilidad y equivalencia.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

Evaluación del Riesgo

Incluye la evidencia científica e información técnica disponibles, el uso final previsto, los procesos o métodos de producción, de operación, de inspección, de muestreo o de prueba, así como las condiciones ambientales, para pasar a establecer que, una vez fijado el nivel de protección, al efectuar una evaluación del riesgo deberán evitarse distinciones arbitrarias o injustificables entre bienes y servicios similares en el nivel de protección.

También se prevé la adopción de reglamentos de manera provisional cuando la evidencia científica u otra información disponible sean insuficientes para completar la evaluación del riesgo.

Evaluación de la Conformidad

Tiende a proporcionar que las Partes hagan compatibles sus procedimientos de evaluación de la conformidad, así como el que se reconozca a los organismos de evaluación de la conformidad del territorio de otra Parte en condiciones no menos favorables que las otorgadas a tales organismos en su territorio. Esta última disposición sobre reconocimiento de organismos fue aplicable a México a los cuatro años de la entrada en vigor del Tratado, salvo con respecto a los órganos gubernamentales de evaluación de la conformidad.

Centros de Información

Cada una de las Partes debe asegurar que haya un centro de informática en materia de medidas relativas a normalización, membresía y participación en organismos internacionales y regionales de normalización y sistemas de evaluación, en Acuerdos bilaterales y multilaterales sobre normalización y otra serie de aspectos relevantes en materia de normalización.

Comité sobre Medidas Relativas a Normalización

Las Partes establecen un Comité de Medidas Relativas a Normalización, al cual se le asignan diversas funciones, entre las que destaca la de seguimiento de la aplicación y administración, el facilitar el proceso mediante el cual las Partes harán compatibles sus medidas relativas a normalización y el de servir de foro de consulta.

CUARTA PARTE: COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO

CAPÍTULO X: COMPRAS DEL SECTOR

El Tratado abre, una parte significativa del mercado de compras del sector público de cada uno de los países del TLC para los proveedores de los otros países, para bienes, servicios y obra pública a del TLC.

Cobertura

El TLC abarca las compras efectuadas por dependencias, y empresas del gobierno federal, en cada uno de los países firmantes.

El Tratado se aplica a las adquisiciones de las dependencias del gobierno federal cuyo monto supere los siguientes valores:

- 50 mil dólares para bienes y servicios; y
- 6.5 millones de dólares para obra pública.

El TLC se aplica a las adquisiciones de las empresas públicas cuyo monto exceda los siguientes valores:

- 250 mil dólares para bienes y servicios; y
- 8 millones de dólares para obra pública.

No se aplica a la compra de armamentos, municiones, armas y otras relacionadas con la seguridad nacional. Cada país se reserva el derecho de favorecer a los proveedores nacionales para las compras especificadas en el Tratado.

Procedimientos

El Tratado establece procedimientos para las adquisiciones cubiertas con las siguientes características:

- Se promueve la transparencia y la predictibilidad, mediante el establecimiento de reglas para especificaciones técnicas, calificación de proveedores, determinación de plazos de licitación, y otros aspectos del procedimiento de compras;
- Se prohíben las prácticas compensatorias y otros requisitos discriminatorios de compra nacional, y
- Se requiere que cada país establezca un sistema para la impugnación de licitaciones, que permita a los proveedores objetar el procedimiento o la adjudicación.

Disposiciones Generales

Establece ciertas excepciones en materia de armamento y seguridad y defensa nacionales, además de la posibilidad de que las Partes adopten medidas con la finalidad de proteger la moral, el orden y seguridad públicos, la salud y la vida humana, animal o vegetal, proteger la propiedad intelectual, así como las relacionadas con los bienes o servicios de minusválidos, instituciones de beneficencia y del trabajo penitenciario.

Cooperación Técnica

Los tres países intercambian información relativa a sus sistemas de compra, con objeto de apoyar a los proveedores en cada país de manera que aprovechen las oportunidades de compras generadas por el Tratado.

Los tres países establecen un comité para que apoye a la micro, pequeña y mediana empresa a identificar las oportunidades de compras en los países miembros del TLC.

Negociaciones Futuras

Propiciarán que la cobertura prevista en éste se extienda a los gobiernos estatales y provinciales que, después de consultas, acepten voluntariamente estos compromisos.

CAPÍTULO XI INVERSIÓN

El Tratado elimina barreras importantes a la inversión, otorga garantías básicas a los inversionistas de los tres países.

Ámbito de Aplicación

Regula a los inversionistas de los Estados Partes y sus inversiones en el territorio de otro Estado Parte, existentes al momento de la entrada en vigor del Tratado o bien posteriores.

Se considera inversión a los instrumentos de deuda y los préstamos (con excepción de aquellos préstamos otorgados al Estado o sus empresas o instrumentos de deuda del Estado y sus empresas) siempre y cuando su vencimiento sea de por lo menos tres años, o bien se otorguen a una empresa filial del inversionista.

Tratamiento Otorgado a los Inversionistas y sus Inversiones

Se incorporan las cláusulas de trato nacional y la de la nación más favorecida, con lo cual los Estados Parte deben otorgar a los inversionistas y sus inversiones de los Estados Parte, un trato no menos favorable del que otorga a sus inversionistas o inversiones, o a los inversionistas y sus inversiones de otros países.

Por lo que se refiere al trato nacional otorgado por las entidades federativas y provincias, será no menos favorable del más favorable otorgado en igualdad de circunstancias, por dicha provincia o entidad federativa a sus inversionistas o a los inversionistas del Estado del cual forma parte.

Se incorporan en el TLCAN las normas de derecho internacional público referentes a la protección y respeto de los derechos adquiridos por los extranjeros y a la prohibición de un trato discriminatorio.

Los inversionistas y sus inversiones deberán recibir un trato no discriminatorio, equitativo y justo, además de una completa protección y seguridad.

Trato no Discriminatorio y Niveles Mínimos

Cada país otorga a los inversionistas de un país del TLC y a las inversiones que ellos realicen, trato no menos favorable que el que otorga a sus propios inversionistas (trato nacional) o a los inversionistas de otros países (trato de nación más favorecida). Asimismo, cada país otorga a las inversiones de países del TLC, trato justo y equitativo, así como plena seguridad y protección acordes con el derecho internacional.

Establecimiento

Las Partes podrán adoptar y mantener medidas tendientes a exigir el cumplimiento de formalidades especiales, como el requerir que el inversionista resida en el territorio del Estado Parte donde se realiza la inversión o que las inversiones se realicen conforme a las leyes y normas del Estado Parte.

Las Partes reconocen como inadecuado el aceptar cualquier inversión que tenga por efecto el disminuir o relajar medidas aplicables a la salud, seguridad o protección ambiental. Si alguna Parte considera que otra alienta este tipo de inversiones podrá solicitar la realización de consultas con la finalidad de evitar dichas medidas.

Las Partes podrán solicitar a los inversionistas de los Estados Parte información rutinaria con relación a las inversiones que se establezcan en su territorio, la cual será utilizada de manera confidencial para evitar cualquier perjuicio a los inversionistas. En lo referente a los órganos de dirección en las sociedades de un Estado Parte con participación de capital extranjero de los otros Estados Parte, no podrá exigirse que el nombramiento de los altos directivos recaiga en personas de determinada nacionalidad.

Los inversionistas de los Estados Parte podrán convertir libremente la moneda de curso legal que adquieran con motivo de ingresos derivados de una venta, ganancias, pago de préstamos y otros ingresos derivados de su inversión de divisas, al tipo de cambio que prevalezca en el mercado. Además se asegura la libre transferencia de las mismas.

Requisitos de Desempeño

Los Estados Parte no podrán sujetar el establecimiento, adquisición, expansión, dirección, conducción u operación de las inversiones de los inversionistas de los otros Estados Parte o de un Estado no Parte, a requisitos tales como: niveles de exportación, contenido nacional mínimo, trato preferencial a proveedores nacionales, relacionar el volumen de las importaciones a los ingresos de las exportaciones, transferencia de tecnología y actuar como proveedor exclusivo de los bienes o servicios que se produzca para un determinado mercado.

De igual forma, los Estados Parte no podrán condicionar cualquier ventaja en conexión con las inversiones de los inversionistas de los Estados Parte y de los no Estados Parte, a los siguientes requerimientos: contenido nacional mínimo, trato preferencial a los proveedores nacionales, importaciones sujetas a los ingresos de las exportaciones y restringir la venta de bienes o servicios en razón del volumen de las exportaciones o a las ganancias en moneda extranjera.

Un Estado Parte sí podrá condicionar el otorgamiento de cualquier ventaja, cuando se satisfagan los siguientes requisitos: que en su territorio se ubique la producción, se presten determinados servicios, capacite o emplee trabajadores, construya o amplie instalaciones y se lleven a cabo determinadas investigaciones.

Expropiación

Las expropiaciones, nacionalizaciones o cualquier otra medida similar sobre las inversiones de los inversionistas de los Estados Partes, únicamente se realizarán por causa de utilidad pública, mediante indemnización, sobre bases no discriminatorias y de acuerdo a las normas de derecho internacional.

Las normas de derecho internacional público en materia de expropiación o nacionalizaciones establecen que la compensación deberá ser previa o simultánea a la expropiación, adecuada y justa. Sin embargo, esta norma general se modificó en los casos de nacionalizaciones realizadas por países de reciente independencia sobre sus recursos naturales, sujetándose la indemnización a las posibilidades del nuevo Estado independiente.

Denegación de Beneficios

Los Estados Parte podrán negar los beneficios a las sociedades inversionistas de un Estado Parte que sean controladas o propiedad de un Estado no Parte, si no mantiene relaciones diplomáticas con ese Estado no Parte o ha adoptado o impuesto una medida en virtud de la cual se prohíban la realización de transacciones con dicho Estado no Parte.

Previa notificación y consultas, podrá negarse el Estado Parte a extender los beneficios a dicha empresa, cuando no realice negocios substanciales en su territorio.

Los beneficios que otorga el TLCAN en las materias antes mencionadas, podrán ser disfrutados, en general, por cualquier persona o empresa constituida conforme a las leyes de cualquiera de los tres países. Lo cual implica que aquellas empresas o instituciones financieras de otros países no signatarios, que cuenten con empresas subsidiarias establecidas en cualquiera de los países Partes, podrán tener acceso a los otros países de Norte América, a través de tales empresas subsidiarias.

Reservas

Algunas de las reservas formuladas por México tienen por objeto excluir o modificar ciertas disposiciones que, de aplicarse, serían contrarias a nuestra Constitución. Así, se prohíbe a los extranjeros, las empresas extranjeras o las sociedades mexicanas sin cláusula de exclusión de extranjeros, adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas en la Zona Prohibida, sin que aquello impida por parte de los extranjeros, la posibilidad de adquirir Certificados de Participación Patrimonial.

Mecanismos para la Solución de Controversias entre un Estado Parte y un Inversionista de otro Estado Parte

El mecanismo que se establece asegura a los inversionistas de los Estados Parte un debido proceso, ante un tribunal imparcial y de acuerdo al principio de derecho internacional de reciprocidad.

Las partes en conflicto tratarán de resolverlo en primer término, a través de consultas y negociaciones. Por tal motivo, el inversionista afectado deberá notificar al Estado Parte, noventa días antes de que presente su demanda, su intención de acudir al procedimiento arbitral. En dicha notificación deberá especificarse nombre y dirección del inversionista, las disposiciones que han sido violadas, los hechos base de su reclamación y una aproximación de la cantidad que se reclama por daños.

Después de haber transcurrido seis meses desde que surgieron los hechos motivos de la demanda, el inversionista afectado podrá recurrir al procedimiento a arbitraje, pudiendo optar entre las normas del CIADI (Convenio Sobre el Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones Entre Estados y Naciones de Otros Estados) cuando ambas partes sean Parte de la Convención, a las reglas del Mecanismo Complementario del CIADI cuando cualquiera de las partes sea Parte de la Convención del CIADI y a las Reglas de arbitraje del CNUDMI (Reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional).

La renuncia a agotar los recursos internos deberá ser en forma escrita y deberá entregarse al Estado Parte contra el cual se presenta la demanda, además de incluirse en la solicitud de arbitraje.

El tribunal arbitral deberá estar integrado de tres árbitros, a menos que las partes acuerden una integración diferente, los cuales serán elegidos uno por cada una de las partes y el tercero por común acuerdo entre las partes, el cual fungirá como presidente del tribunal.

Si el Tribunal no se integra a los 90 días de haberse sometido la reclamación a arbitraje, a petición de cualquiera de las partes en conflicto, el Secretariado General del CIADI nombrará a discreción a los árbitros no elegidos y al presidente del Tribunal lo elegirá con base a la lista de árbitros formulada por los estados Parte, dicho presidente no podrá ser de la nacionalidad de ninguna de las partes en conflicto.

En caso de que el presidente elegido no esté disponible lo designará el Secretario General del CIADI, del panel de árbitros de dicho órgano, y no deberá tener la nacionalidad de las partes en conflicto.

Si las partes se someten a las normas del CIADI o las reglas del Mecanismo Complementario, los árbitros se podrán elegir de acuerdo a dichas normas, sin perjuicio de poder objetar el nombramiento de un árbitro.

El Estado Parte en conflicto deberá notificar a los otros Estados Parte la reclamación presentada (a más tardar 30 días después de la fecha en que se sometió la reclamación a arbitraje) y deberá entregar copias de todas las comunicaciones presentadas en el procedimiento.

A través de una notificación escrita a las partes en conflicto, las Partes del tratado podrán presentar al Tribunal comunicaciones escritas sobre una cuestión vinculada con la interpretación del tratado.

Se resolverá el conflicto de acuerdo con el TLCAN y otras normas de derecho internacional aplicables.

Cualquier interpretación del Tratado que formule la Comisión será obligatoria para dicho Tribunal. Además, si se presenta alguna duda con relación a la interpretación el Tribunal deberá solicitar a la Comisión de Libre Comercio una opinión, la cual deberá emitirse en el término de 60 días.

Si la opinión de la Comisión coincide con la interpretación del Tribunal, ésta será obligatoria para el Tribunal. El Tribunal, a petición de la parte contendiente o bien por decisión propia, podrá elegir uno o más expertos, con la finalidad de que se rinda un dictamen relativo a cuestiones ambientales, salud, seguridad u otras cuestiones científicas vinculadas con el procedimiento, de acuerdo a las condiciones que establezcan las partes en conflicto.

El Tribunal podrá adoptar las medidas provisionales que considere necesarias para la debida preservación de los derechos de las partes en conflicto o para asegurar que la jurisdicción del Tribunal surta plenos efectos.

Cuando el dictamen sea desfavorable para una parte, únicamente versará sobre el pago de los daños pecuniarios más los intereses aplicables, o bien en la restitución de la propiedad, en cuyo caso el dictamen establecerá que la parte podrá pagar los daños pecuniarios, más los intereses aplicables en lugar de la restitución.

Cobertura

El apartado establece preceptos que se aplican a las inversiones que realicen los inversionistas de un país miembro del TLC en territorio de otro.

Requisitos de Desempeño

Ningún país miembro del TLC podrá imponer requisitos de desempeño a las inversiones en su territorio, tales como niveles de exportación, contenido nacional mínimo, trato preferencial a proveedores nacionales, importaciones sujetas a los ingresos por exportaciones, transferencia de tecnología y requisitos de fabricación de productos en una región determinada.

Transferencias

Los inversionistas de un país miembro del TLC pueden convertir la moneda de curso legal en divisas, al tipo de cambio que prevalezca en el mercado, de sus ganancias, ingresos derivados de una venta, pago de préstamos, u otras transacciones relacionadas con una inversión. Cada país miembro del TLC asegurará que esas divisas puedan transferirse libremente.

Expropiación

Ningún país miembro del TLC puede expropiar, de manera directa o indirecta, inversiones que realicen los empresarios de los países miembros del TLC, salvo por causas de utilidad pública, con base en el principio de no discriminación y de acuerdo con las formas que establece la ley.

Solución de Controversias

Los inversionistas de los países miembros del TLC pueden reclamar el pago de daños pecuniarios por violaciones a las disposiciones de este apartado por parte del país receptor de la inversión, mediante procedimientos de arbitraje entre el inversionista y el Estado, o ejercitar los recursos disponibles ante los tribunales nacionales de ese país.

Compromisos y Excepciones Específicos de cada País

Cada país miembro del TLC determina sus compromisos de liberalización y sus excepciones a las obligaciones de trato nacional, nación más favorecida y requisitos de desempeño.

En el caso de México estas excepciones toman en consideración las exigencias constitucionales, reservándose ciertas actividades al Estado Mexicano.

Excepciones

Por motivos de seguridad nacional el Tratado establece excepciones para la adquisición de empresas por extranjeros.

Inversión y Medio Ambiente

El Tratado establece que ningún país deberá reducir sus normas ambientales con el propósito de atraer inversiones y que los países consultarán sobre el cumplimiento de estas disposiciones. Asimismo un país miembro podrá emprender las acciones correspondientes para la protección al medio ambiente, de conformidad con las disposiciones sobre inversión del Tratado.

CAPITULO XII COMERCIO TRANFRONTERIZO DE SERVICIOS

Las disposiciones en el TLC establecen los derechos y obligaciones para facilitar el comercio Transfronterizo de servicios entre los tres países.

Ámbito de Aplicación

Las normas sobre el comercio transfronterizo de servicios amplían considerablemente las normas propuestas en el Acuerdo de Estados Unidos y Canadá y en las iniciativas de la Ronda Uruguay.

No se aplica a los servicios asociados con servicios aéreos, salvo los relativos a la reparación de aeronaves o su mantenimiento mientras se retiran de servicio y ciertos servicios especializados.

Los servicios financieros y servicios asociados con energía o bienes de petroquímica básica, se regulan por las disposiciones específicas en dichas materias.

Tratamiento de los Prestadores de Servicios Transfronterizo

El TLCAN extiende a los servicios los beneficios de trato nacional y trato de la nación más favorecida establecidos para mercancías en el GATT. Con lo cual, los prestadores de servicios transfronterizos deberán gozar de un trato nacional, no discriminatorio y más favorable.

Se define el trato nacional como el no menos favorable del otorgado a sus propios prestadores de servicios, en circunstancias similares. En cuanto a las provincias y entidades federativas deberá ser no menos favorable del más favorable otorgado en igualdad de circunstancias por dicha entidad federativa o provincia a los prestadores de servicios del Estado del cual forma parte.

El trato de nación más favorecida obliga a los Estados a otorgar a los proveedores de servicios de los Estados Parte un trato no menos favorable del otorgado en igualdad de circunstancias a los prestadores de servicios de cualquier otro país.

Reservas y Restricciones Cuantitativas

Dichas reservas podrán ser modificadas o renovadas siempre y cuando no sean más restrictivas.

Se permitió el establecer restricciones cuantitativas, las cuales limitan el número de prestadores de servicios o los servicios que éstos puedan prestar.

Trato Nacional

Con respecto a las disposiciones de los gobiernos estatales, provinciales o locales, trato nacional significa conceder un trato no menos favorable que el trato más favorable otorgado a los prestadores de servicios del país del que formen parte.

Trato de Nación más Favorecida

El Tratado también previó para los servicios otra obligación básica del GATT, la de trato de nación más favorecida. Esta requiere que cada país miembro del TLC otorgue a los proveedores de servicios de los otros países, trato no menos favorable que el otorgado a prestadores de servicios de cualquier otro país, en circunstancias similares.

Presencia Local

Un prestador de servicios de otro país miembro del TLC no está obligado a residir o establecer en su territorio oficina alguna de representación, sucursal o cualquier otro tipo de empresa como condición para prestar un servicio.

Reservas

Cada uno de los países miembros del TLC puede establecer reservas respecto de disposiciones legales y otras medidas vigentes que no cumplan con las reglas y obligaciones descritas. Los países tienen un periodo de dos años para completar la lista con las reservas estatales y provinciales correspondientes.

Restricciones Cuantitativas no Discriminatorias

Cada país proporciona una lista con las disposiciones vigentes no discriminatorias que limiten el número de prestadores de servicios o las operaciones de los prestadores de servicios en algún sector particular.

Otorgamiento de Licencias y Certificaciones

Para evitar barreras innecesarias al comercio, el Tratado establece disposiciones relativas a los procedimientos de expedición de licencias y certificación de profesionales. Se previeron mecanismos para el reconocimiento mutuo de licencias y certificaciones; sin embargo, ningún país miembro del TLC tiene la obligación de reconocer, en forma automática, los estudios o experiencia de un prestador de servicios de otro país.

Los países miembros del TLC eliminaron los requisitos de nacionalidad y residencia para el otorgamiento de licencias y certificaciones a los prestadores de servicios profesionales dentro de su territorio dos años después de la entrada en vigor del Tratado.

Denegación de Beneficios

Un país miembro puede denegar los beneficios derivados del TLC, si el servicio en cuestión es proporcionado a través de una empresa de otro país miembro, de propiedad o bajo el control de una persona de un país no miembro del TLC, y dicha empresa no realice negocios considerables en la Zona de Libre Comercio.

Exclusiones

Estas disposiciones no se aplican a rubros cubiertos en otros apartados del Tratado, como son compras gubernamentales, subsidios, servicios financieros y servicios relacionados con la energía. Tampoco se aplican a la mayoría de los servicios aéreos; a las telecomunicaciones básicas; a los servicios sociales proporcionados por el gobierno de cualquier país miembro del TLC.

CAPITULO XIII TELECOMUNICACIONES

El TLC dispone que las redes públicas de telecomunicaciones (redes públicas) y los servicios de telecomunicaciones estén disponibles, en términos y condiciones razonables y no discriminatorias, para empresas e individuos que las utilicen en la realización de sus actividades.

Ámbito y Aplicación

Regula las medidas aplicadas a las personas físicas y morales de otra Parte relativas al acceso y el uso de redes públicas y a los servicios públicos de telecomunicación.

Contempla la prestación de los servicios mejorados o de valor agregado y las medidas de normalización respecto de la conexión de equipo terminal u otro equipo a las redes públicas de telecomunicaciones.

Acceso y Uso de las Redes Públicas

Los países garantizan que prevalezcan condiciones razonables para el acceso y uso de las redes públicas, incluida la capacidad de:

- Arrendar líneas privadas
- Conectar equipo terminal u otro equipo a las redes públicas
- Interconectar circuitos privados a las redes públicas
- Realizar funciones de computación, señalización y procedimiento; y
- Emplear protocolos de operación, a elección del usuario

Prestación de los Servicios Mejorados o de Valor Agregado

Los servicios mejorados o de valor agregado se prestan a través de sistemas de procesamiento computarizado, proporcionando al usuario información adicional, diferente, reestructurada o almacenada, o bien actúa sobre el formato, contenido, código o protocolo de la información transmitida.

En la prestación de dichos servicios únicamente se exigirá que el prestador tenga solvencia financiera y cumpla con las normas y reglamentaciones técnicas. El otorgamiento de licencias o permisos será no discriminatorio, transparente y expedito.

Los proveedores de servicios de telecomunicación mejorados no estarán obligados a prestar sus servicios al público en general, a interconectar sus redes con cualquier cliente o red particular y a justificar o registrar sus tarifas

Deberán satisfacerse las normas y reglamentos establecidos por un Estado Parte cuando deseen interconectarse con una red o servicio público de telecomunicaciones y podrá requerirse que se registre una tarifa con el fin de evitar una práctica contraria con las normas relativas a la competencia o en materia de monopolios.

Excepciones y Limitaciones

Los tres países no están obligados a conceder autorización para prestar u operar redes y servicios de telecomunicaciones a una persona de otro país miembro del TLC.

Telecomunicaciones Mejoradas

Los proveedores de servicios de telecomunicación mejorados de los tres países no están sujetos a las obligaciones que generalmente se les imponen a los proveedores de redes y servicios públicos de telecomunicaciones tales como prestar servicios al público en general o justificar sus tarifas con base en los costos.

Medidas de Normalización

Estas medidas se concretan a las necesidades para impedir daño técnico o interferencia con las redes y servicios públicos, fallas en el equipo de facturación, y a aquellas pertinentes para garantizar a los usuarios seguridad y acceso.

Prestación Monopólica de Servicios

El Tratado reconoce que un país firmante puede mantener o designar a un prestador monopólico de redes o servicios públicos. Cada país garantiza que cualquier monopolio no abuse de su posición en actividades fuera de su campo de acción incurriendo en conductas contrarias a la competencia que afecten adversamente a una persona de algún otro país del TLC.

Disponibilidad de Información

La información que afecta el acceso y uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones esta disponible al público en general, concluyendo:

- Tarifas y otros términos y condiciones para la prestación del servicio;
- Especificaciones sobre las interfaces técnicas de redes y servicios;
- Información sobre las entidades reguladoras en materia de normas;
- Condiciones para la conexión de equipo terminal; y
- Requisitos de notificación, permisos, registros o licencias.

Cooperación Técnica

Los países cooperan para el intercambio de información técnica y el desarrollo de programas de capacitación de gobierno a gobierno.

CAPITULO XIV SERVICIOS FINANCIEROS

Ámbito de Aplicación

La negociación de los servicios financieros presentó un grado de dificultad particular. Los motivos fueron, por un lado, la regulación federal de la materia en México y Canadá, mientras que en Estados Unidos existe regulación federal y local.

El grado de consolidación de los sistemas financieros también es diferente.

Dentro del ámbito de aplicación del Tratado se encuentran contemplados los servicios de banca, seguros, valores, factoraje, arrendamiento financiero y fianzas, así como otros servicios financieros que el anfitrión determine como de naturaleza financiera, a cuasi-bancarios.

De acuerdo con el TLCAN, el Estado anfitrión emitirá la legislación que sea necesaria para permitir a las instituciones financieras de las otras Partes, prestar nuevos servicios financieros similares a los que prestan en su territorio, en igualdad de circunstancias.

Trato Nacional y Trato más Favorable

El tratamiento nacional obliga al Estado anfitrión a conceder a las instituciones financieras extranjeras un tratamiento similar al que concede a sus propias instituciones financieras.

La aplicación del tratamiento nacional tiende a favorecer al país más restrictivo en su legislación donde, tanto los intermediarios nacionales como los extranjeros, están sujetos al mismo régimen. Por el contrario, el tratamiento recíproco tiene la ventaja de promover la liberación de la reglamentación respectiva.

El trato nacional se define como el otorgado por los estados Parte a sus instituciones financieras, a sus inversionistas e inversiones y a los intermediarios financieros que presten servicios transfronterizos en igualdad de circunstancias.

Con relación a las entidades federativas o provincias, el tratamiento nacional es el trato no menos favorable del otorgado en igualdad de circunstancias por dicha provincia o entidad federativa a los intermediarios financieros de los Estados de que forman parte, incluyendo los que presten servicios en dicha provincia o entidad federativa.

En el caso de instituciones de servicios financieros de otro Estado Parte ya establecidos en una provincia o entidad federativa, el tratamiento nacional que debe otorgarse en otra entidad federativa o provincia, es el no menos favorable del otorgado en igualdad de circunstancias al prestador de servicios financieros en aquella otra provincia o entidad federativa.

En lo relativo al trato más favorable, éste deberá conceptuarse como el no menos favorable del otorgado a los inversionistas, sus inversiones e Intermediarios financieros de las otras Partes, o de cualquier otro Estado no Parte, en igualdad de circunstancias.

Establecimiento

Se deberá proporcionar a las personas interesadas en prestar servicios financieros las solicitudes e información que sean necesarias y se deberá emitir, en la medida de lo posible, una resolución administrativa sobre la solicitud de operación en un plazo no mayor a 120 días.

Los intermediarios financieros de las otras Partes se establecerán en el territorio de la otra Parte, de acuerdo a la legislación de esta última y de acuerdo a los términos, condiciones y procedimientos que determine, que sean acordes con el principio de trato nacional. Con lo cual las Partes conservan su facultad de regular y adoptar las medidas cautelares necesarias con el fin de proteger los intereses del público; mantener la seguridad y solvencia de los intermediarios financieros y asegurar la integridad y estabilidad del sistema financiero en su conjunto.

Una vez autorizado el establecimiento las Partes permitirán a los intermediarios financieros de la otra Parte una amplia participación en el mercado.

Servicios Financieros

Los preceptos de esta sección se aplican a las medidas que afectan la prestación de servicios por instituciones financieras de banca, seguros, valores, y otros servicios financieros.

Principios

Presencia Comercial y Operaciones Transfronterizas.

Cada país permite a sus residentes adquirir servicios financieros en territorio de otro país, y no podrá imponer restricciones a las operaciones transfronterizas en ningún sector financiero, adicionales a las restricciones ya existentes, salvo que el país haya excluido específicamente a algún sector de esta obligación.

Trato no Discriminatorio

Cada país debe otorgar trato nacional, referido este como trato respecto a las oportunidades para competir, así como trato de nación más favorecida a los prestadores de servicios financieros que operen en su territorio.

Procedimientos de Transparencia

Para procesar las solicitudes de operación en sus respectivos mercados financieros, cada país:

- Informara a las personas interesadas los requisitos necesarios para establecerse;
- A petición del interesado, proporcionará información relativa a la situación del trámite de la solicitud;
- Emitirá, en la medida de lo posible, su resolución administrativa sobre la solicitud de operación, en un plazo no mayor a 120 días;
- Publicará las medidas de aplicación general a más tardar en el momento en que entren en vigor y, cuando sea posible, ofrecerá a los interesados la oportunidad de hacer observaciones sobre las medidas o disposiciones financieras que se proponga adoptar; y
- Establecerá uno o más centros de información donde se pueda responder a preguntas relativas a las disposiciones aplicables sobre el sector servicios financieros.

Medidas Cautelares y de Balanzas de Pagos

Los países también pueden adoptar, en circunstancias específicas, medidas que tengan el propósito de proteger la Balanza de Pagos.

Consultas

El Tratado establece procedimientos específicos de consulta sobre asuntos relativos a servicios financieros entre los países miembros.

Compromisos de los Países:

México

México permitió a las empresas financieras organizadas conforme a la ley de otro país miembro del TLC, establecer en su territorio instituciones financieras, las que están sujetas a ciertos límites de mercado aplicables durante un periodo de transición que concluyo en el año 2000. A partir de esa fecha, México pudo aplicar salvaguardas temporales en los sectores de banca y de valores.

Canadá

Con el TLC, Canadá extiende esta exención a las empresas e individuos mexicanos. Los bancos mexicanos tampoco están sujetos al límite del 12 por ciento de los activos totales que se aplica a los bancos que no forman parte de la Zona de Libre Comercio del TLC, ni requerirán la aprobación del Ministro de Finanzas para abrir más de una sucursal en territorio canadiense.

Estados Unidos

Estados Unidos permitió a grupos financieros mexicanos que hayan adquirido legalmente un banco mexicano con operaciones en Estados Unidos, continuar operando su casa de bolsa en Estados Unidos durante cinco años después de dicha adquisición.

CAPITULO XV POLÍTICA EN MATERIA DE COMPETENCIA, MONOPOLIOS Y EMPRESAS DEL ESTADO

Política en Materia de Competencia

Cada país del TLC adoptó o mantendrá medidas en contra de prácticas comerciales no competitivas y cooperará en la aplicación y ejecución de la ley en materia de competencia.

Monopolios y Empresas del Estado

Monopolios

El Tratado impone algunas disciplinas adicionales aplicables a los monopolios federales propiedad del gobierno, actuales y futuros, así como a cualquier monopolio privado que un país del TLC pueda designar en el futuro. En la compra o venta de un bien o servicio de monopolio, éste deberá apegarse a las consideraciones comerciales que sean compatibles con los términos del mandato gubernamental, y no deberá discriminar a bienes o negocios de los otros países del Tratado. Cada país deberá asegurarse que los monopolios no se valgan de su posición para involucrarse en prácticas contrarias a la competencia en mercados no monopolícos en su territorio.

Empresas del Estado

Las disposiciones del Tratado requieren que las empresas que pertenezcan o sean controladas por los gobiernos federales, provinciales o estatales actúen de manera congruente con las obligaciones del país en cuestión cuando ejerzan una función reglamentaria, administrativa o de otra autoridad gubernamental, como en el caso del otorgamiento de licencias.

CAPITULO XVI: ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS

Los compromisos que asumieron los tres países para agilizar la entrada temporal de las personas de negocios que sean nacionales de México, Canadá y Estados Unidos.

Cada uno de los países conserva 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
- Comerciantes
- Inversionistas
- Personal transferido dentro de una compañía.

México y Estados Unidos acordaron limitar la entrada temporal de profesionales mexicanos a Estados Unidos a un número anual de 5,500 personas. Este límite numérico es adicional al que se permite conforme a una categoría similar dispuesta por la ley de Estados Unidos en la cual se establece una limitación global de 65,000 profesionales, la que no será afectada por el Tratado. El límite numérico de 5,500 podrá incrementarse por acuerdo entre México y Estados Unidos y se eliminará diez años después de la entrada en vigor del TLC. Canadá por su parte, no impone a México límite alguno.

Disposición de Información

Cada país publica material explicativo, fácilmente comprensible, sobre los procedimientos que las personas de negocios deben seguir para beneficiarse de lo dispuesto sobre entrada temporal en el Tratado.

Incumplimiento

Las disposiciones sobre solución de controversias del TLC pueden invocarse solamente sobre la base de que otro país ya incurra en una práctica recurrente que sea incompatible con las disposiciones sobre entrada temporal.

QUINTA PARTE: PROPIEDAD INTELECTUAL
CAPITULO XVII: PROPIEDAD INTELECTUAL

Cada país protege adecuada y efectivamente los derechos de propiedad intelectual con base en el principio de trato nacional, y asegurar el cumplimiento efectivo de esos derechos, tanto a nivel nacional como en las fronteras.

El Tratado define compromisos específicos sobre la protección de:

- Derechos de autor, incluyendo los fonogramas
- Patentes
- Marcas
- Derechos de los obtenedores de vegetales
- Diseños industriales
- Secretos industriales
- Circuitos integrados e indicaciones geográficas

Derechos de Autor

Las obligaciones de los países signatarios del Tratado son:

- Proteger los programas de cómputo como obras literarias, y las bases de dato como compilaciones
- Conceder derechos de renta para los programas de cómputo y fonogramas
- Estipular un plazo de protección de por lo menos 50 años para los fonogramas

Patentes

El Tratado otorga protección a las invenciones, requiriendo a cada país:

- Conceder patentes para productos y procesos en prácticamente todo tipo de inventos, incluidos los farmacéuticos y agroquímicos
- Eliminar cualquier régimen especial para categorías particulares de productos, cualquier disposición para la adquisición de los derechos de patentes, y cualquier discriminación en la disponibilidad y goce de los derechos de patentes que se otorguen localmente y en el extranjero
- Brindar la oportunidad a los titulares de las patentes, para que obtengan protección en los incentivos relativos a productos farmacéuticos y agroquímicos, que antes no estaban sujetos a ser patentados.

Otros Derechos de Propiedad Intelectual

Esta sección establece reglas para proteger a:

- Las marcas de servicios al mismo nivel que las de productos;
- Las señales codificadas emitidas por satélites, en contra de su uso ilegal;

- Los secretos industriales en general, así como la protección contra la divulgación por parte de las autoridades competentes de resultados presentados por las empresas relativos a la seguridad y eficacia de sus productos farmacéuticos o agroquímicos;
- Los circuitos integrados tanto en sí mismos, como a los bienes que los incorporen; y
- Las indicaciones geográficas, para proteger a los titulares de las marcas y evitar inducir al público a error.

Procedimientos de Ejecución

- Los procedimientos judiciales para la puesta en práctica de los derechos de propiedad intelectual incluidas las disposiciones relativas a daños, suspensión precautoria y, en general, a los aspectos de legalidad en los procedimientos.
- El cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual en la frontera, incluidas las salvaguardas para prevenir el abuso.

SEXTA PARTE: DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS INSTITUCIONALES

CAPÍTULO XVIII PUBLICACIÓN, NOTIFICACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LEYES

Publicación, Información y Notificaciones

Debido a que las Partes del TLCAN cuentan con sistemas legales y judiciales distintos, se consideró oportuno que las Partes acreditaran a uno de sus órganos como centro coordinador de información para facilitar la comunicación entre ellas.

Por otra parte, cualquier ley, reglamento, procedimiento y resolución administrativa de aplicación general deberá publicarse a la brevedad o darse a conocer a las personas interesadas, e incluso, cuando ello sea posible, se deberá publicar con antelación cualquier medida que se desee imponer vinculada con el TLCAN, con el fin de dar oportunidad a las personas interesadas de formular observaciones.

Vinculado con lo anterior, se señala en materia de notificaciones y suministro de información que las Partes deberán:

- a) Notificar en la medida de lo posible, cualquier cambio relacionado con una medida en vigor o en proyecto que pudiera afectar substancialmente la ejecución del Tratado y afectar con ello a alguna Parte;
- b) Dar la información que solicite una Parte interesada vinculada con alguna de las medidas antes mencionadas independiente mente de que se hayan notificado o no.

Dichas obligaciones, señala el TLCAN, deberán cumplirse sin importar que las medidas que se pretendan adoptar sean acordes o no con el Tratado.

Revisión e Impugnación

Con el fin de proporcionar una pronta revisión o corrección de acciones administrativas definitivas vinculados con el TLCAN, las Partes establecerán procedimientos judiciales, cuasi-judiciales o administrativos.

Los órganos de solución serán imparciales, por lo cual no estarán vinculados con ninguna dependencia o autoridad administrativa encargada de la aplicación de las disposiciones internas, ni tendrán ningún interés substancial en el resultado del asunto.

Además, los mecanismos de solución asegurarán que:

- a) La persona afectada tenga una oportunidad razonable de defensa;
- b) La decisión se emita con base en las pruebas y documentos presentados o cuando lo exija la legislación nacional en el expediente formado por la autoridad administrativa; y
- c) Las decisiones se ejecuten por las dependencias y autoridades administrativas y rijan la práctica administrativa de tales oficinas o autoridades.

Si en México varios recursos se interponen ante las mismas autoridades administrativas, hay opciones que no implican el agotamiento del recurso ante la misma autoridad y permiten acudir al Tribunal Fiscal de la Federación o a otros órganos independientes.

CAPÍTULO XIX REVISIÓN Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE CUOTAS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIAS

En el Tratado se establece un mecanismo para que tribunales independientes, de integración binacional, revisen las resoluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del TLC.

Se disponen procedimientos para la revisión por tribunales arbitrales de futuras reformas a la legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias que hayan indicado las autoridades competentes de los países signatarios del TLC.

Se disponen procedimientos para la revisión por tribunales arbitrales de futuras reformas a la legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias de cada país.

Integración y Operación del Tribunal

A solicitud de una persona que, conforme al derecho del país importador, tenga derecho a la revisión judicial de una resolución el país importador o exportador sustituirá la revisión judicial por tribunales arbitrales binacionales.

Cada tribunal arbitral esta integrado por cinco individuos calificados, de los países involucrados, seleccionados de una lista elaborada por los tres países.

Conservación de la Legislación

El Tratado confirma el derecho de cada país miembro para conservar la aplicación de su legislación en materia de antidumping y cuotas compensatorias. Cada país modifico su legislación para permitir la ejecución de las obligaciones del TLC.

Con posterioridad a la entrada en vigor del Tratado, cada país podrá reformar su legislación en la materia.

Procedimiento para la Impugnación Extraordinaria

En el TLC también se establece un procedimiento para la impugnación extraordinaria, así como los fundamentos para invocar este procedimiento. Una vez dictada la resolución del tribunal arbitral, cualquiera de los países involucrados en la controversia podrá solicitar la instalación de un comité de impugnación extraordinaria integrado por tres jueces, activos o retirados, de los tres países. Este comité anulará la resolución original si concluye que se ha presentado alguno de los supuestos para invocar la impugnación extraordinaria. En este caso, se establecerá un nuevo tribunal arbitral.

Comité Especial para Salvaguardar el Procedimiento del Tribunal Arbitral

Un país miembro puede solicitar que un comité especial determine si la aplicación de la ley de uno de los países miembros ha:

- Impedido la instalación del tribunal arbitral
- Impedido que el tribunal arbitral dicte una resolución definitiva
- Impedido la ejecución de la resolución del tribunal arbitral o negado su fuerza y efecto obligatorios
- Incumplido en lo relativo a brindar la oportunidad a un tribunal judicial independiente, de conformidad con los principios dispuestas en derecho interno, de revisión judicial de los fundamentos de la resolución administrativa objeto de la controversia.

CAPÍTULO XX DISPOSICIONES INSTITUCIONALES Y PROCEDIMIENTOS PARA LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Disposiciones Institucionales

Busca asegurar su administración conjunta así como la prevención y solución de controversias derivadas de la interpretación y aplicación del TLC.

Comisión de Comercio

Integrada por ministros o funcionarios a nivel de gabinete que sean designados por cada país. Esta Comisión tiene sesiones anuales, pero su trabajo cotidiano lo llevara a cabo funcionarios de los tres gobiernos que participen en los diversos comités y grupos de trabajo establecidos a lo largo del Tratado

Secretariado

Para apoyar a la Comisión, así como a otros grupos secundarios y tribunales para la solución de controversias. El apoyo administrativo y técnico del Secretariado permite a la Comisión asegurar la administración conjunta y efectiva de la Zona de Libre Comercio.

Procedimientos para la Solución de Controversias

El Tratado crea procedimientos efectivos y expeditos para la solución de controversias.

Consultas

Siempre que surja un asunto que pudiere afectar los derechos de un país derivados de este Tratado, el gobierno de ese país puede solicitar consultas a los otros gobiernos involucrados, los cuales deben atender con prontitud la solicitud.

Funciones de la Comisión de Comercio

Si las consultas no resuelven el asunto dentro de un plazo de 30 a 45 días, cualquier país podrá convocar a la Comisión de Comercio a una reunión plenaria.

Inicio de Procedimientos ante Tribunales

Si después de la intervención de la Comisión de Comercio no se logra una resolución mutuamente satisfactoria, cualquier país involucrado podrá solicitar el establecimiento de un tribunal que considere la controversia.

Selección del Foro

En caso de que una controversia pueda someterse tanto a instancias previstas por el GATT como a las que instituye el TLC, el país demandante puede elegir entre cualquiera de los dos foros. Si el tercer país desea someter el asunto ante un foro distinto, los dos países que actúen como demandantes en la controversia consultarán para llegar a un acuerdo sobre un foro único. Una vez seleccionado el foro, éste será excluyente del otro.

Procedimientos de los Tribunales

Si el país demandante decide que el asunto se lleve a cabo mediante los procedimientos del TLC, puede solicitar el establecimiento de un tribunal arbitral.

Los tribunales tienen a su cargo presentar conclusiones de hechos y determinar si la acción impugnada es incompatible con las obligaciones derivadas del TLC y puede hacer recomendaciones para la solución de la controversia.

Los tribunales se integraron por cinco miembros quienes fueron elegidos normalmente de una lista acordada trilateralmente, integrada por expertos, en materia jurídica y comercial u otras áreas relevantes, originarios de cualquier país, inclusive de un país no miembro del TLC.

El tribunal debe presentar un informe preliminar con carácter confidencial a los países contendientes, dentro de un plazo de 90 días a partir de la selección de sus miembros, salvo que los países en conflicto acuerden otra cosa. Estos, a su vez, tendrán 14 días para comunicar al tribunal sus comentarios respecto del informe. El tribunal presentará el informe final a los países contendientes en un plazo de 30 días a partir de la fecha en que se presentó el informe preliminar y será turnado a la Comisión, la cual generalmente lo publicará.

Métodos Alternativos para la Solución de Controversias Comerciales Privadas.

Los países del TLC, alientan y facilitan el uso de métodos alternativos para la solución de controversias comerciales internacionales entre particulares de la Zona de Libre Comercio, y asegurarán la ejecución de los compromisos y de las sentencias arbitrales.

**SEPTIMA PARTE: OTRAS DISPOSICIONES
CAPÍTULO XXI EXCEPCIONES**

El TLC incluye disposiciones que aseguran que el Tratado no restrinja la capacidad de un país para proteger sus intereses nacionales.

Excepciones Generales

Esta disposición permite a un país contratante adoptar medidas que afecten al comercio y que en otras circunstancias serían incompatibles con sus obligaciones, cuando lo haga para proteger intereses tales como la moral pública, la seguridad, la vida y salud humana, animal y vegetal, o los tesoros nacionales o para conservar recursos naturales o para la ejecución de medidas en contra de prácticas engañosas o comportamientos contrarios a la competencia.

Seguridad Nacional

Nada de lo dispuesto en el Tratado afecta la capacidad de cualquiera de los países signatarios, de adoptar medidas que consideren necesarias para proteger sus intereses esenciales de seguridad.

Tributación

Los asuntos tributarios se rigen por los acuerdos de doble tributación celebrados entre los países miembros.

Balanza de Pagos

Un país contratante puede adoptar medidas que restrinjan el comercio para proteger su balanza de pagos, sólo en circunstancias limitadas y de acuerdo con las reglas del Fondo Monetario Internacional.

Industrias Culturales

Los derechos y obligaciones entre México y Canadá serán idénticos a los que se aplican entre Canadá y Estados Unidos.

CAPÍTULO XXII DISPOSICIONES FINALES

Ámbito de Validez Personal

En Derecho Internacional se distinguen los Tratados cerrados y los abiertos. Los primeros no permiten la adhesión de nuevos Estados.

El TLCAN es un Tratado abierto por cuanto admite que otros Estados lleguen a ser Estados Partes, mediante una adhesión de los mismos de acuerdo a los términos y condiciones que sean convenidos entre ese Estado o grupo de Estados y la Comisión de Libre Comercio.

El ámbito de validez personal del TLCAN se limita únicamente a los Estados Parte, salvo que alguna de sus disposiciones conceda derechos a terceros Estados no Parte como en el caso de los requerimientos de desempeño en materia de inversión.

Ámbito de Validez Temporal

El TLCAN entro en vigor el 1º. De Enero de 1994, una vez que fue realizado el intercambio de notificaciones escritas que fue la forma que se adoptó para concluir el Tratado una vez concluidos los procedimientos internos de aprobación.

Es un Tratado de vigencia indeterminada, lo cual no significa que las Partes se obliguen de forma permanente, ya que aun en el caso de que no se previera la posibilidad de la denuncia en forma expresa, los acuerdos comerciales, por su propia naturaleza, la admite.

Adhesión

EL TLC dispone que otros países o grupos de países puedan ser admitidos como miembros del Tratado con el consentimiento de los países miembros, de conformidad con los términos y condiciones que éstos establezcan, una vez concluidos los procesos internos de aprobación en cada uno de ellos.

Reformas y Denuncias

Esta sección contiene disposiciones para introducir reformas al Tratado de conformidad con los procedimientos internos de aprobación. Cualquier país miembro podrá denunciar el Tratado con notificación previa de seis meses.

3.8.2 CARACTERÍSTICAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un conjunto de reglas acordado por Canadá, los Estados Unidos de Norteamérica y México, para vender y comprar productos en la región; que especifica el ritmo y las etapas en que se eliminarán los permisos, las cuotas, las licencias y, particularmente, las tarifas y aranceles.

Los tres países expresan, en el documento, las aspiraciones de promover el empleo y el crecimiento económico; aumentar la competitividad de las empresas en congruencia con la protección del ambiente; así como de impulsar el desarrollo sostenible, proteger y hacer efectivos los derechos laborales y mejorar las condiciones de trabajo.

"El Tratado establece reglas y principios para la coordinación de políticas macroeconómicas entre los tres países; propicia la libre circulación de bienes y servicios; establece garantías recíprocas a la inversión y expresa compromisos conjuntos en materia de normas laborales fundamentalmente. De manera destacada define un plazo de 15 años para su plena vigencia, al que se llegará luego de superar tres etapas anteriores en las que se eliminarán en proporciones diversas los aranceles, permisos, cuotas, licencias y tarifas impuestas a la circulación de bienes y servicios.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un extenso documento que consta de un preámbulo, ocho partes, 22 capítulos y sus respectivos anexos. Estos últimos establecen especificaciones sobre diversos temas. De particular importancia por sus implicaciones económicas, administrativas y políticas son: la parte segunda, relativa al comercio de bienes; la parte quinta, sobre inversión, servicios y asuntos relacionados; y la parte séptima, que especifica las disposiciones administrativas e institucionales y en la cual se incluyen los procedimientos para la solución de controversias.

La aplicación y administración del Tratado está a cargo de la Comisión de Comercio, ésta es la institución central del Tratado y se integra por ministros o funcionarios a nivel gabinete designados por cada país. En su trabajo cotidiano es auxiliada por comités y grupos de trabajo diversos, compuestos por funcionarios de los tres gobiernos.

El secretariado compuesto por secciones nacionales a través de una oficina permanente de la respectiva sección. Brinda apoyo técnico y administrativo a la Comisión de Comercio.

La prevención y solución de controversias se realiza a través de los mecanismos de consulta; funciones de la Comisión de Comercio, basadas en el uso de buenos oficios, mediación conciliación y otros y procedimientos ante tribunales.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un Acuerdo que se caracteriza, entre otros, por los siguientes aspectos: eliminar gradualmente las barreras arancelarias; establecer reglas para la libre circulación de bienes, servicios y capitales en la región —excluyendo la libre circulación de personas—; coordinar políticas macroeconómicas entre los tres países frente a otros bloques o naciones ajenas al pacto; conservar la soberanía nacional, mantener la observancia de la legislación propia de cada país y asegurar su administración transparente a través de las instituciones nacionales; proteger la fuerza de trabajo nacional y al empleo permanente en el territorio propio y conservar los límites territoriales.⁵⁰

De acuerdo con estas características, el nivel de Integración Económica y Política acordado por Canadá, los Estados Unidos de Norteamérica y México corresponde al de una "Zona de Libre Comercio". Esto lo ubica en un nivel bajo respecto de otros procesos de integración, tales, como las Uniones Aduaneras, las Comunidades Económicas o Mercados Comunes y las Uniones Económicas.

3.8.3 ASPECTOS IMPORTANTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN)

En el Área de Comercio de Bienes, el objetivo es determinar las circunstancias en las que pueden aplicarse medidas de salvaguardia. Es decir, aquí lo que fundamentalmente se establece es lo que se llama la cláusula de salvaguardia, que permite a los países firmantes restablecer ciertos niveles arancelarios siempre y cuando se cumpla con una serie de requisitos; fundamentalmente, que haya un surgimiento de las importaciones como resultado de la desgravación implicada por el Acuerdo y que este surgimiento amenace o cause un perjuicio grave a la producción nacional.

En lo que se refiere al tema de trato nacional y acceso a mercado, el Tratado establece que los países deberán otorgar un trato no discriminatorio entre los productos importados y los productos nacionales, esto con algunas excepciones.

Fundamentalmente se trata de la incorporación del artículo tercero del GATT, que pretende que una vez que el producto es importado se debe tratar de igual manera que los productos nacionales.

⁵⁰ FUENTE: INTERNET oit.org.pe/spanish/260/ameri/pubi/docutrab

3.8.4 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) ¿COMO TRATADO O ACUERDO?

"Es importante destacar que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte "TLCAN", no coincide con la denominación del Nort American Free Trade Agreement "NAFTA"; es decir, las siglas no logran dar el mismo alcance y significado para los tres países. Para este caso México le otorgó al TLCAN la naturaleza jurídica propia de un verdadero Tratado, mientras que los Estados Unidos y Canadá sólo le dieron el carácter de un AGREEMENT o Acuerdo, en otras palabras, estamos frente a dos actos jurídicos distintos, el Agreement o Acuerdo y el TREATIE o Tratado según Arellano García."⁵¹

En los Estados Unidos la celebración de Tratados es una facultad propia del Presidente que requiere la aprobación del Senado, con una votación de las dos terceras partes.

Por otro lado, en los Estados Unidos el Trade Agreement que se puede comparar con un Acuerdo Comercial, puede celebrarse como facultad propia del Congreso de Estados Unidos, la cual puede facultar, a través del Fast Track (o vía rápida) al Presidente de los Estados Unidos y posteriormente se somete al Congreso para su aprobación.

En el sistema Jurídico mexicano no existe la Institución Jurídica de Acuerdo Comercial en circunstancias similares a la figura Jurídica norteamericana; todo esto conlleva a la celebración de un Acto Jurídico poco normal ya que se habla de un Tratado-Acuerdo.

Una de las razones por las cuales los norteamericanos no celebraron un Tratado y, en cambio celebraron un Acuerdo comercial son:

- 1.- La existencia de menos exigencias Jurídicas para la celebración de un Acuerdo Comercial, que para la celebración de un Tratado.
- 2.- La posibilidad de que se apruebe un Acuerdo es mayor a la de un Tratado.
- 3.- Que frente a los jueces norteamericanos, el Tratado tiene mayor fuerza frente a la legislación interna; en cambio, cuando existe un Acuerdo Comercial, éste se encuentra por debajo de las leyes mandatorias.

Junto con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se redactó un documento paralelo llamado "Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte", mismo que tiene como objetivos, entre otros, alentar la protección y el mejoramiento del medio ambiente en territorio de las partes para el bienestar de las generaciones presentes y futuras, así como fortalecer la cooperación para elaborar y mejorar las leyes, reglamentos, procedimientos, políticas y prácticas ambientales y promover la transparencia y la participación de la sociedad en la elaboración de leyes, reglamentos y políticas ambientales.

⁵¹ FUENTE: INTERNET www.tlcan.htm

Para efecto de encuadrar a México en este Acuerdo, es indispensable primeramente invocar el artículo 133 de la Constitución Política, toda vez, que es éste el aplicable respecto de los Acuerdos Internacionales; además de que sirve para medir su trascendencia en el Derecho Interno; mismo que a la letra dice lo siguiente:

Art. 133.- "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 la 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".

Respecto a la relación que existe entre el Derecho Interno e Internacional, Sepúlveda dice: "el debate se reduce a una cuestión práctica, la relativa al valor que debe darse en el interior del Estado a las normas del derecho internacional, sean reglas consuetudinarias, sean sentencias internacionales."⁵²

⁵² Ibidem.

CAPITULO IV

ANALISIS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

4.1 IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) EN EL MARCO DE LA RELACIÓN MÉXICO-ESTADOS UNIDOS

La decisión del gobierno mexicano de negociar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos puso fin a la tradicional postura de negar la integración económica del mercado mexicano con el estadounidense. Hasta principios de la década de los noventa, el discurso oficial de México y en buena medida la política económico-comercial se aferró en enfrentar la interdependencia económica con Estados Unidos. Este país concentrado en desarrollar una política comercial multilateral y en el combate frío al comunismo, mantuvo una actitud de negligencia compasiva hacia su vecino del sur.

El TLCAN se entiende como parte de esta nueva aceptación de la interdependencia económica por ambos gobiernos, México, tanto en el discurso como en la política económica, reconoce la vitalidad del mercado estadounidense; percatándose Estados Unidos de la potencialidad del mercado mexicano con casi 100 millones de habitantes.

El incremento de la atención de Washington hacia México fue uno de los grandes logros del TLCAN. En última instancia, son los funcionarios de primera línea, miembros del gabinete, subsecretarios influyentes y asesores presidenciales, los que se ocupan de México.

La negociación y subsecuente instrumentación del TLCAN permitió que ambos gobiernos construyeran un régimen comercial trilateral, que contuviera una serie de preceptos muy detallados sobre cómo manejar la relación comercial e incluso la creación de mecanismos para la solución de disputas y la profundización del Libre Comercio. Visto de esta manera, el TLCAN no es más que un proceso de institucionalización con el cual los gobiernos formalizan sus relaciones y acuerdan cómo proceder para facilitar el comercio y manejar los conflictos.

El TLCAN, se convirtió en un efectivo instrumento para resolver uno de los problemas tradicionales que había enfrentado el gobierno mexicano en su relación con su similar estadounidense: la fragmentación en el proceso de toma de decisiones y la consecuente indisciplina de las múltiples agencias federales.

Una de las consecuencias más importantes del TLCAN, o de este nuevo ordenamiento en la relación comercial, es el impacto que tiene en otras áreas de la relación de ambas naciones. Podría decirse que el TLCAN tiene un efecto de desbordamiento en otras áreas de la relación bilateral es decir, la actitud de

orden y de cooperación que mostraba los funcionarios comerciales, así como la manera específica de manejar la relación a través de la formalización de las relaciones intergubernamentales en el área comercial, que se llevaron a cabo también en otras áreas de la relación México-Estados Unidos.

"México desempeña ahora un papel de igual a igual con las autoridades comerciales de Estados Unidos, pues cuenta con un tratado preferencial permanente. Gracias al TLCAN, México puede discrepar abiertamente con las autoridades estadounidenses en tal o cual negociación, pues lo que regula el comercio no es la relación entre funcionarios comerciales sino lo que indica el texto del Tratado. (Jaime Zabłudovsky)⁵³

4.1.1 IMPACTO REGIONAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) EN MÉXICO

Isaac Katz y Alejandro Dávila "coinciden en que el TLCAN ha tenido un notable impacto en la economía regional de México, apuntan que el cambio en la estructura regional de la producción se explica por el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones que trajo la adopción de medidas que formaron parte de la nueva política económica, como fueron: la privatización de empresas paraestatales, la desregulación de la actividad económica"⁵⁴

Notando que la región fronteriza se ha visto particularmente beneficiada observando en esta región tasas de crecimiento económico más elevadas como consecuencia de que la dinámica en la expansión de las exportaciones, el empleo y la producción, ha sido más intensa en los estados de la frontera norte de México.

4.2 EVALUACIÓN A OCHO AÑOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

Una manera de llegar a un Acuerdo sobre los impactos del TLCAN es establecer las reglas o criterios que rigen su desempeño.

"Hay quienes insisten en que la creación de empleos debe ser la prioridad básica al evaluar el TLCAN (Rendón y Salas, 1993), mientras que otros alegan que ese lugar le corresponde a la inversión extranjera (Ortiz, 1993, 1994) o a la transferencia de tecnología (Niels, 1996). El balance, en cualquier caso, arroja un conocimiento sobre el TLCAN desigual y no siempre exento de carga ideológica."⁵⁵

El planteamiento general es que el Tratado es ante todo un Acuerdo Comercial y, por tanto, el efecto que produce sobre los flujos de capital es una medida pertinente de su éxito. También es un Acuerdo que favorece la inversión en los países miembros, particularmente en fábricas y equipo, la

⁵³ Citado por: LEYCEGUI, Beatriz y FERNANDEZ De Castro, Rafael. P. 478.

⁵⁴ Ibidem P. 478.

⁵⁵ Citado por: BORJA Tamayo, Arturo. P. 183.

afirmación es una crítica a la idea insistentemente defendida por las agencias gubernamentales de que un país debe vender más de lo que compra, para garantizar la creación de empleos. La experiencia muestra que las exportaciones y las importaciones vienen por lo general de la mano y que reducciones en una pueden traer aparejado disminuciones en la otra. La industria maquiladora, por ejemplo, no podría mantener los altos niveles de exportación actual y, en consecuencia, de empleos, si se redujera la importación de productos intermedios.

La naturaleza interdependiente de las exportaciones e importaciones garantizaba de hecho la producción de las industrias orientadas hacia el exterior en México y sin ella era inconcebible la integración económica promovida originalmente por el TLCAN.

La posición oficial reposaba en el argumento de que cada unidad de valor exportada generaba una unidad de empleo o, a la inversa, de que cada unidad de valor importada produce la pérdida de una unidad de empleo. Esta situación, que representaba la visión idealizada de un mundo formado por países que contaban, cada uno, con diferentes dotaciones de factores, es difícilmente presentable en la realidad, ya que supone que todos los productos intercambiados eran perfectos sustitutos y que las diferencias de productividad entre los países eran absolutas.

Productos que son importados pueden disminuir el empleo en ciertas variedades pero no en otras, a la vez que pueden incrementar el empleo en las actividades exportadoras que son dependientes de esos productos importados. La incertidumbre del resultado impide, establecer una relación entre el empleo e importaciones y exportaciones, máximo cuando el impacto de los productos intercambiados en el PIB nacional es despreciable en comparación con otras variables macroeconómicas.

El impulso al comercio intraindustrial es una estrategia deseable en cada Tratado, porque confiere a cada país miembro el monopolio de un nicho de productos dentro de cada industria.

En México, el TLCAN ha permitido la consolidación de empresas exportadoras de motores de cuatro cilindros gracias al intenso comercio intraindustrial de autopartes y ensamble de autos celebrado entre los tres países. El vigoroso desempeño de esas empresas, que ha llevado al país a convertirse en el principal proveedor de esos motores a Estados Unidos, es parte de una estrategia regional impulsada por las tres grandes empresas automotrices (GM, Chrysler y Ford) para convertir a México en un centro de consolidación que haga frente a la competencia japonesa.

La estrategia ubica a México como ensamblador y fabricante de componentes de alta estandarización, mientras que a Canadá y a Estados Unidos como proveedores de tecnología y componentes de alto valor agregado.

La división no sólo ha incrementado las economías de escala de las "tres grandes", sino que ha obligado a las empresas establecidas a incrementar sus niveles tecnológicos, de calidad y productividad.

En términos agregados, este comercio intraindustrial ha producido en México una "creación de comercio" en productos asociados a componentes de alta y mediana estandarización y una "desviación de comercio" en productos de baja estandarización. El conjunto sobre la generación de empleos muestra una tendencia predominante a la alza en los productos líderes de la industria (motores y componentes principales).

El intercambio comercial entre los tres países ha registrado un crecimiento del 13 por ciento anual desde la entrada en vigor del TLCAN, superando por casi dos veces al incremento del comercio de bienes como todo el mundo. Esto ha convertido a México en el tercer proveedor de bienes y servicios más importante de la Unión Americana y en el segundo mercado más importante de las exportaciones estadounidenses, por encima incluso de Japón. Las ventas de México a los Estados Unidos superaron en 1998 a las exportaciones anuales conjuntas de Australia, Argentina, Chile y Colombia hacia ese país y representaron más de la mitad de las compras estadounidenses de países tales como Hong Kong, Brasil y Bélgica.

Con Canadá también se observó una mayor integración comercial a partir de la firma del TLCAN. Desde entonces, México se ha convertido en el tercer proveedor de bienes más importante de este país así como en su mayor socio comercial en el continente después de Estados Unidos.

Así es como el TLCAN ha impulsado el comercio total e industrial de los tres países. La mayor parte del comercio total e industrial de México lo práctica con Estados Unidos y se concentra en la industria manufacturera, en particular en los sectores de maquinaria de industrias diversas y equipo de transporte. En forma individual, la industria automotriz, es la que más contribuye en el desarrollo de este comercio y, también, una de las que mejor refleja las transformaciones experimentadas por las manufacturas en la era del TLCAN. Esta industria ha presenciado una creciente competencia, principalmente en el sector de autopartes, y en algunos segmentos del mercado terminal, a la vez que ha experimentado una desigual transformación tecnológica y productiva.

Los cambios en los patrones de organización y localización acontecidos en esta industria la convierten en un laboratorio excepcional para evaluar los efectos del TLCAN sobre la economía en general.

El TLCAN ha impulsado una mayor especialización regional al privilegiar una canasta de productos exportables, en los sectores industriales asociados al TLCAN ha favorecido un intenso comercio intraindustrial, al garantizar un flujo permanente de importaciones y exportaciones, sin embargo, este comercio no ha afectado a todas las empresas por igual.

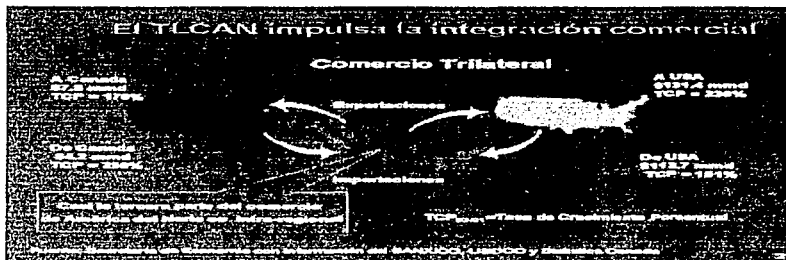
Entre las tendencias positivas cabe destacar la apertura del mercado interno para algunas empresas maquiladoras, la incorporación de nuevas plantas asiáticas que, a través de la exportación desde México, buscan salvar los obstáculos comerciales entre Estados Unidos y sus gobiernos y el creciente uso del régimen maquilador por empresas nacionales y extranjeras establecidas regularmente en el país. Estas tendencias hicieron crecer el número de establecimientos después de la firma del TLCAN.

Solo algunas empresas maquiladoras, como las automotrices, se integrarán al esquema de organización que se adoptará por las empresas ensambladoras a partir del 2004. Muchas otras que dependen de las tarifas preferenciales o que no son proveedores de primera línea están abandonando el país.

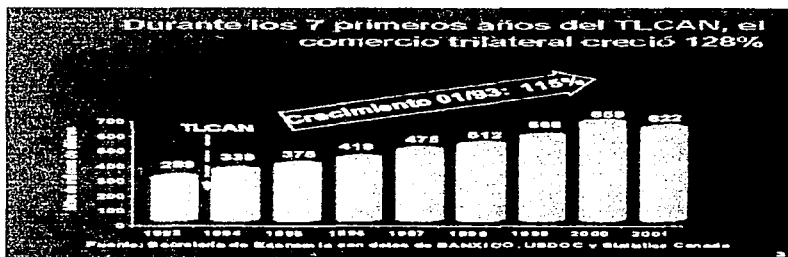
La agenda de problemas asociadas con el TLCAN no es sencilla, existen diferentes tipos de dificultades que aún hoy se antojan y que merecen una atención minuciosa. El primero, tiene que ver con los criterios de evaluación del TLCAN y, por consiguiente, con la selección de la información relevante. Las dificultades inherentes a la elaboración de este documento sea una muestra palpable de que la mejor información sobre los impactos del TLCAN sobre México se clasifica y sistematiza en Estados Unidos y Canadá. No se dispone de cifras públicas especializadas que permitan tomar el pulso con cierta periodicidad al TLCAN y, por tanto, no es posible sugerir cambios de ruta en el TLCAN desde una perspectiva mexicana. El TLCAN no significa lo mismo para México que para Estados Unidos y Canadá y, por lo mismo, no tienen porque ser iguales todos los criterios de evaluación y captura de información entre los tres países.

El segundo tipo de dificultad está relacionada con la viabilidad de la política industrial mexicana ante un comercio intraindustrial que no permite regulaciones estrictas. Y es que la apertura comercial y la firma del TLCAN no son más que versiones distintas de una misma política orientada a la exportación en un mercado previamente desreguladas. Las recientes propuestas gubernamentales contenidas en el Programa Industrial parecen olvidar que los intereses de las Empresas Transnacionales no son necesariamente los mismos que los nacionales. De hecho, no resulta nada claro por qué unas Empresas Transnacionales deban incluir a proveedores nacionales, si el motivo de su instalación en el país obedeció a las posibilidades que le ofrecía México de practicar un libre comercio intraindustrial con sus proveedores internacionales. Así que aún no es tarde para preguntarse si es mejor para el país obtener mayores divisas al no regular las actividades de las industrias amparadas en el TLCAN o tener mayor control sobre su funcionamiento a costa de menores divisas. Y de lo contrario, no sólo no habría empresas nacionales que regular sino que tampoco podría justificarse la firma de un Tratado como TLCAN que, en el largo plazo, parece beneficiar únicamente a los grandes productores nacionales y extranjeros.

4.2.1 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y MÉXICO

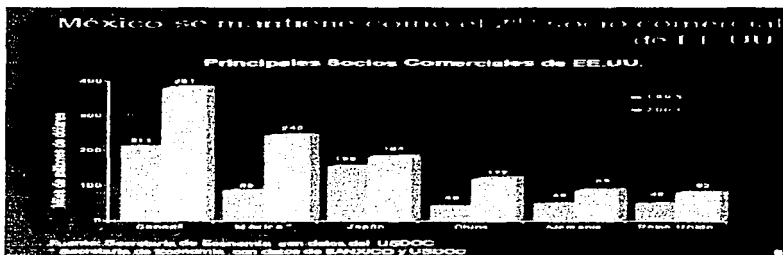


La integración económica hace que México haga más exportaciones a Estados Unidos y en una proporción menor a Canadá percibiendo mayores importaciones de Estados Unidos que de Canadá.

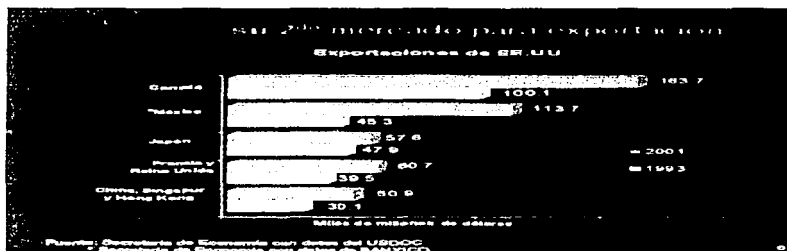


El comercio trilateral fue en aumento a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con un bajo decremento en el comercio en los últimos años.

TESIS CON
FALTA DE ORIGEN

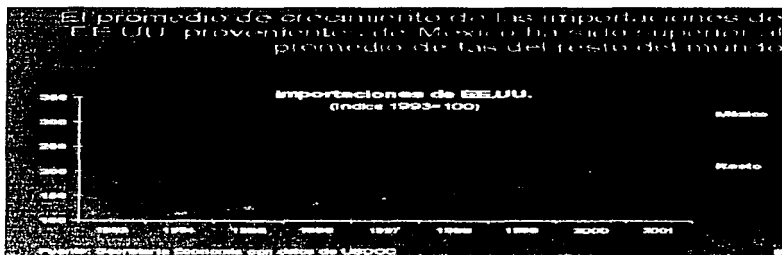


México ha sido uno de los principales socios mayoritarios de comercio de Estados Unidos por lo que existe una comparación del nivel de comercio de sus principales socios antes de que entrara en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y hasta estos últimos años.

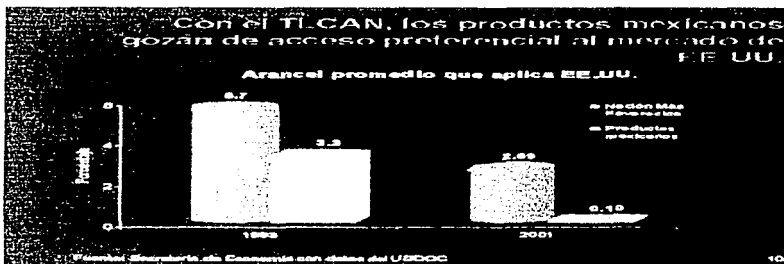


Así como también ocupa el mismo lugar para exportar estando casi siempre en primer lugar Canadá.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

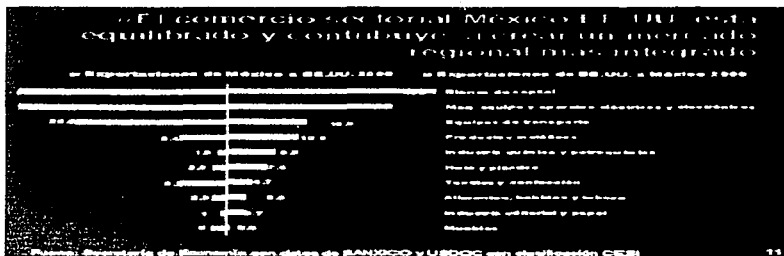


Las importaciones de Estados Unidos al resto del mundo han sido superadas a más del doble por México.

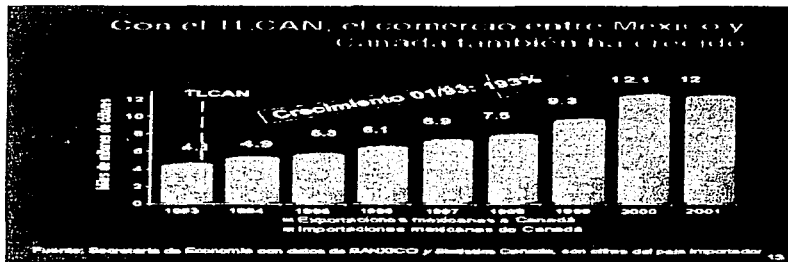


Antes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el arancel para los productos mexicanos eran más elevados y con la entrada en vigor del TLCAN, se goza de un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

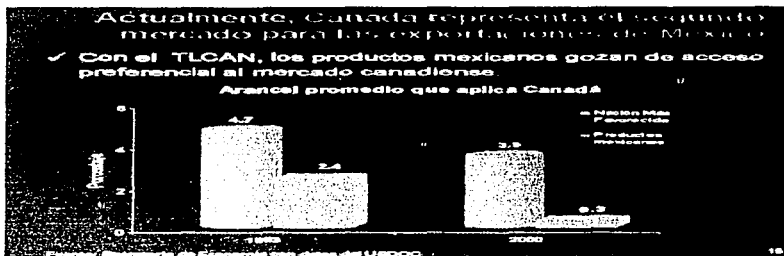


Todos los sectores de México y Estados Unidos están casi en un equilibrio, esto como consecuencia traerá una integración por sí sola.

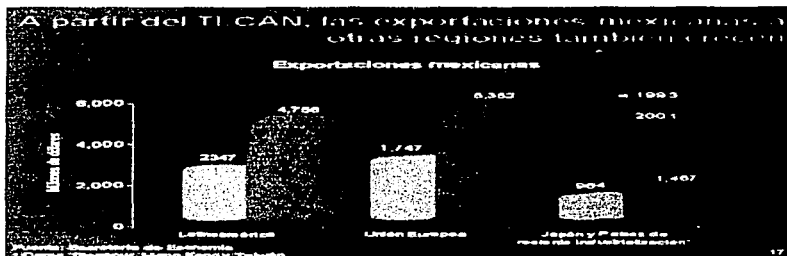


Al igual que Estados Unidos el comercio entre México y Canadá ha crecido, aunque en menores proporciones.

**TRADING
FALLA DE ORIGEN**

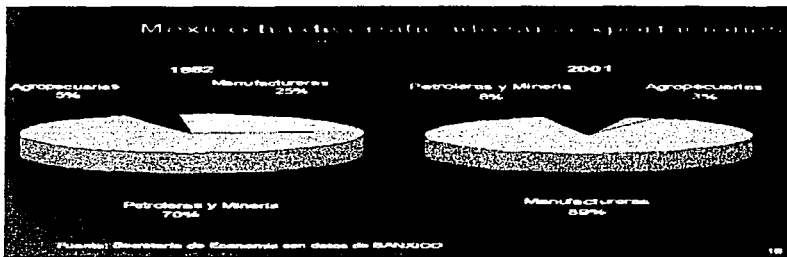


Como lo fue en el caso de Estados Unidos, México también goza de acceso preferencial al mercado canadiense, con un arancel menor al de Estados Unidos.



Las exportaciones mexicanas a Latinoamérica, Unión Europea, Japón y Países recién industrializados han ido también en aumento a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

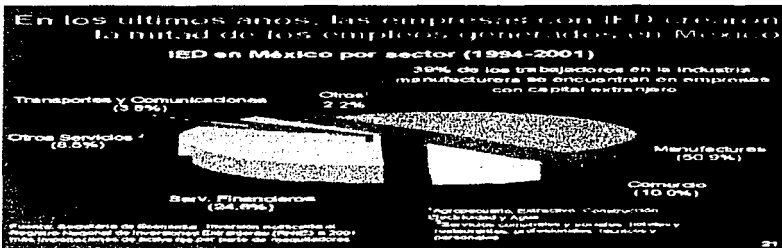


La diversificación de las exportaciones mexicanas afectó en el sector agropecuario, petrolero y minero, en estos últimos años, pero alcanzó una mayor cobertura en el sector manufacturero.



A la Inversión Extranjera Directa (IED) se le vio un notable ascenso a partir del año 1994 que entro en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Las empresas con Inversión Extranjera han creado empleos en México en los últimos años con un gran porcentaje en la manufactura siguiéndole los servicios financiero, comercio, otros y transportes y comunicaciones.

4.2.2.1 EL RETO DE MÉXICO

- Es aumentar y diversificar la composición y destino de las exportaciones.
- Mantener a México atractivo para la Inversión Extranjera Directa (IED) y promover las alianzas estratégicas de protección conjunta.
- Expandir la capacidad productiva y exportadora a lo largo del territorio mexicano.
- Incorporar a más empresas al sector exportador.
- Generar más y mejores empleos.

4.2.2 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y LA SITUACIÓN MACROECONÓMICA EN MÉXICO

Después de varios años de estancamiento vinculado a la crisis de la deuda, la economía mexicana registró un crecimiento anual promedio de 3.9 por ciento, viviendo hechos de gran turbulencia financiera, que culminaron con la peor crisis económica que haya sufrido el país desde los años treinta.

En términos del desempeño macroeconómico, el único elemento que ha prevalecido durante la vigencia del TLCAN ha sido un desarrollo muy favorable del sector exportador.

Así las grandes variaciones que ha registrado el entorno macroeconómico a partir de 1994 destacó especialmente en los cambios de la postura de política económica del gobierno de México y la evolución del ambiente internacional.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.2.2.1 ESTRUCTURA PRODUCTIVA

Las medidas de cambio estructural instrumentadas antes de la puesta en marcha del TLCAN y el hecho de fuertes flujos de capital de principios de los noventa dieron lugar a cambios importantes en la estructura productiva de la economía mexicana. En particular, la privatización de los bancos comerciales, otras medidas de desregulación financiera y condiciones favorables en el mercado de crédito asociadas a los flujos de capital motivaron una fuerte expansión del sistema a financiero. Por otro lado, una apreciación significativa del peso en términos reales, asociada con los fuertes flujos de capital, incidió también en la estructura productiva. Este cambio estructural indico que al profundizarse la apertura comercial, se hicieron claramente presentes los esfuerzos de modernización en el sector manufacturero mexicano.

Los incentivos a la especialización derivados de la misma apertura, se concentraron en industrias específicas, las actividades que no encajaban con la estructura de precios relativos resultante de la apertura tendieron a contraerse, lo cual se vio acentuando por la apreciación real del peso.

4.2.2.2 CONCENTRACIÓN DEL PODER Y DEL INGRESO

Las políticas neoliberales y el TLCAN han favorecido a las empresas transnacionales y a las grandes empresas mexicanas y han dañado a grupos carentes de poder incluyendo a campesinos dispersos, trabajadores desorganizados y empresas más pequeñas.

La apertura comercial propicio una mayor desnacionalización causada por factores económicos estructurales adversos. En las industrias con economías de escala, las empresas norteamericanas, ya cuentan con una escala mucho más competitiva que las mexicanas, las cuales operan con escalas mucho menores, con una alta probabilidad de ser desplazadas por estas empresas transnacionales.

Las empresas mexicanas están en malas condiciones para competir, debido principalmente al atraso de la infraestructura y de la planta productiva de México; a los bajos niveles de inversión pública y privada, condicionados por el prolongado ajuste y la recesión económica, así como a las bajas tasas de recuperación del capital.

El consecuente desplazamiento de empresas mexicanas, especialmente de las pequeñas y medianas, colocará al capital extranjero en una posición aún más fuerte para gobernar el mercado interno de México.

El proceso de desnacionalización comenzó con la indebida aplicación de la política de sustitución de importaciones.

En vez de que México creara sus propias empresas con base en mayor inversión con ahorro interno, y más esfuerzo nacional, al estimular a las empresas transnacionales para que entraran a ciertos sectores de la economía

mexicana, de hecho, el gobierno dio a esas corporaciones una posición dominante en varias industrias fundamentales, como son: la de procesamiento de alimentos, la química, la de maquinaria, la de equipos electrónicos y la de transportes.

La apertura económica llevo a la inherente tendencia a la concentración de empresas, puesto que para lograr mayor competitividad se requirieron recursos considerables para alcanzar una gran escala de operación, y las empresas que no contarán con los suficientes recursos para competir serán desplazadas y conducidas a la bancarrota.

Actualmente en un esfuerzo por sobrevivir al TLCAN, muchas empresas mexicanas se asociaron con corporaciones norteamericanas, proceso al que se ha denominado "alianzas estratégicas", puesto que los empresarios mexicanos consideraron que al no competir, o se asociaban a ellas o se irían a la bancarrota.

Con esto la política mexicana está convirtiendo a los pequeños productores agrícolas en trabajadores de bajos salarios o en desempleados y ha forzado a los campesinos a abandonar sus tierras, mientras que el gobierno mexicano piensa que el país tiene un gran potencial como exportador de alimentos, México tiene mucho menos tierras cultivables por habitante que Canadá y Estados Unidos. Para México la competencia es difícil puesto que el mercado mundial de comercio de granos y sus precios internacionales están controlados por siete grandes corporaciones, y Estados Unidos tiene un programa de subsidios para ayudar a sus agricultores de cerca de 45,000 millones de dólares al año. El TLCAN ha perjudicado a los campesinos mexicanos a medida que se reduzcan los subsidios que se le dan, y que no puedan competir contra los agricultores comerciales norteamericanos.

4.2.2.3 POLARIZACIÓN SOCIAL, INESTABILIDAD Y REPRESIÓN

Se tenía la profunda convicción de que el Libre Comercio ayudaría al desarrollo de México y fortalecería su situación política. Pero se advertía que si los costos y los trastornos distributivos sobrepasaban los posibles beneficios que se pudieran obtener a mediano plazo, sus políticas podrían ocasionar inestabilidad y la pérdida del poder. Los costos reales del TLCAN pueden revivir el populismo o el proteccionismo, especialmente si las economías de los países miembros experimentan una recesión prolongada. Aún más, los mercados libres tienden a gravar los problemas derivados de la polarización del ingreso, pues los probables beneficiados del TLCAN son quienes ya tienen recursos, lo cual puede aumentar las presiones en los segmentos más débiles de la economía y despertar una sólida oposición nacionalista.

Como es evidente que el crecimiento económico de México depende en mayor medida de un acceso estable al mercado de Estados Unidos. La estabilidad económica de México no solamente es frágil por los riesgos de la especulación cambiaria sino también por el deterioro de la confianza, resultado de los efectos negativos de políticas del pasado.

4.3 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN MÉXICO

4.3.1 DESDE EL PUNTO DE VISTA DE ALGUNOS AUTORES, LA INVERSIÓN EXTRANJERA

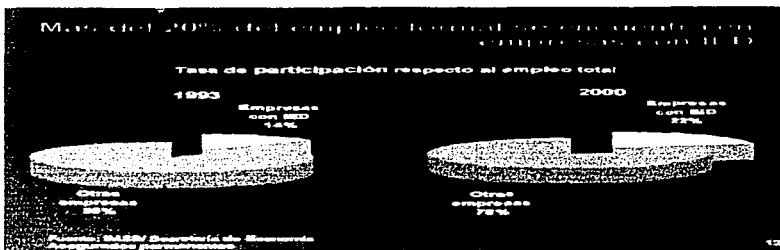
TIENE LAS SIGUIENTES VENTAJAS:

- ✓ Genera Empleos.
- ✓ Complementa la inversión nacional y constituye una de las principales fuentes de crecimiento económico del país.
- ✓ Fortalece la planta productiva.
- ✓ Fomenta la transferencia de conocimientos y tecnología de punta.

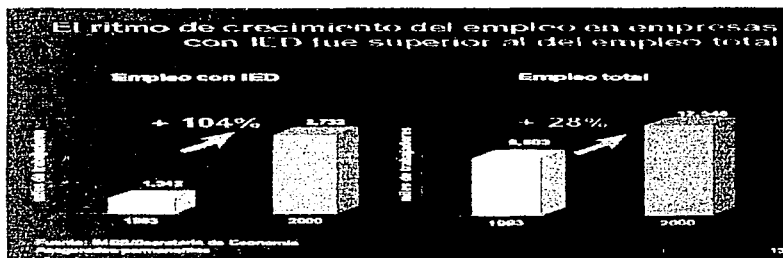
4.3.2 MÉXICO, DESPUÉS DE LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) SE TRANSFORMO PARA LOS INVERSIONISTAS EN UN PUNTO ATRACTIVO PARA LA INVERSIÓN

DEBIDO A QUE:

- ✓ Ofrece un creciente mercado interno y perspectivas de crecimiento en el mediano plazo.
- ✓ Brinda acceso privilegiado a mercados como:
 - América del Norte
 - América Latina
 - Unión Europea
 - Israel
- ✓ Ofrece una estructura de costos y productividad más competitiva.
- ✓ Un moderno marco jurídico de inversión extranjera.
- ✓ Implementación de políticas de liberalización.
- ✓ Desregulación de la economía.
- ✓ Promoción del establecimiento de un marco jurídico transparente.
- ✓ Red de Tratados de Libre Comercio.
- ✓ Negociación y firma de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIAs).



Se ha notado que las empresas con Inversión Extranjera Directa (IED) ha tenido un aumento porcentual del empleo formal en la tasa en la tasa de participación respecto al empleo total.

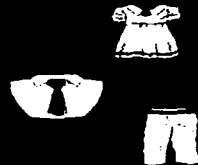


El empleo en empresas con Inversión extranjera Directa (IED) ha tenido un porcentaje mucho más elevado que el del empleo total.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Sector de productos de vestir

- Desde la entrada en vigor del TLCAN, las empresas con IED han generado más de 170 mil nuevos trabajos
- En 2000, 36% del empleo total de este sector se ubicó en empresas con IED
- Actualmente el número de empleados en este sector supera los 231 mil trabajadores



Fuente: Secretaría de Economía, IEDS. Asegurados por contingencias

16

Sector de productos electrónicos y eléctricos

- Desde la entrada en vigor del TLCAN, las empresas con IED crearon casi 327 mil nuevos empleos
- 81% del empleo total de este sector se ubicó en empresas con IED
- Esta importante contribución ha permitido más que duplicar el número de empleados en este sector, superando los 610 mil trabajadores en 2000



Fuente: Secretaría de Economía, IEDS. Asegurados por contingencias

17

Sector de productos de hule y plástico

- Desde la entrada en vigor del TLCAN, las empresas con IED generaron más de 53 mil nuevos empleos
- Actualmente, 36% del empleo total de este sector se ubicó en empresas con IED
- Esta importante participación permitió que, en 2000, el número de empleados en el sector creciera 151% respecto a 1994, superando los 88 mil trabajadores



Fuente: Secretaría de Economía, IEDS. Asegurados por contingencias

18

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Sector empresarial de Inversión y Empleo

- Desde la entrada en vigor del TLCAN, las empresas con IED crearon más de 169 mil nuevos empleos
- Actualmente, 74% del empleo total del sector se localiza en empresas con IED
- Esta importante contribución ha permitido que en los últimos 7 años el número de empleados en este sector se haya más que duplicado, alcanzando más de 295 mil trabajadores en 2000

Fuente: Secretaría de Economía. IED. Aseguradas permanentes

19

Sector Fabricación de Alimentos

- Desde la entrada en vigor del TLCAN, las empresas con IED crearon más de 21 mil nuevos trabajos
- Actualmente, 14% del empleo total del sector se localiza en empresas con IED
- Esta importante contribución permitió un incremento del 40% en el número de empleados de este sector, rebasando los 75 mil trabajadores en 2000



Fuente: Secretaría de Economía. IED. Aseguradas permanentes

20

4.3.3 ES ESENCIAL SEGUIR INCREMENTANDO LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) Y CONTINUAR GENERANDO MÁS Y MEJORES EMPLEOS

- México busca diversificar el origen y aumentar los flujos de la Inversión Extranjera Directa (IED) mediante negociaciones de:
 - TLCs (Tratados de Libre Comercio)
 - APRIs (Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones)
- Políticas de desregulación y liberalización económica.
- Estabilidad macroeconómica.

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

4.3.4 DESEMPEÑO COMERCIAL DE MÉXICO EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

En los últimos años, México se ha convertido en una potencia comercial mundial y la primera en América Latina, con una participación del 46 por ciento en las exportaciones y las importaciones totales de la región.

En sólo once años, México ha:

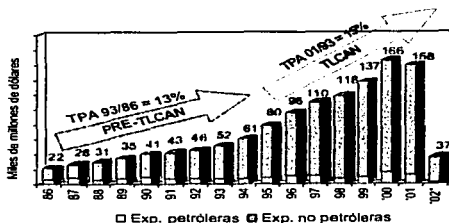
• "Casi cuadruplicado sus exportaciones (de 41 mil millones de dólares a 158.5 mil millones de dólares entre 1990 y 2001);

• Incrementado sus importaciones en más de 300 por ciento (de 42 a 168.3 mil millones de dólares entre 1990 y 2001).

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MÉXICO 1993-2002 (INEC-AMR)														
(miles de millones de dólares - mm\$)														
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Var. 1993	Var. 1999	ene-mar 2001	ene-mar 2002	Var. 02/01
Exportaciones	81.3	88.2	75.5	99.8	110.2	117.5	126.4	155.4	158.5	206%	-4.7%	29.8	29.5	-2.0%
Importaciones	45.4	75.3	72.4	89.4	100.2	128.2	142	174.5	168.3	167%	-3.2%	41.9	36.4	-6.2%
Comercio total	117.2	145.1	147.9	189.2	220.9	242.7	278	348.9	326.8	179%	-4.1%	81.8	74.9	-8.0%

Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Banxico

COMERCIO TOTAL DE MÉXICO



□ Exp. no petroleras ■ Exp. petroleras

Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO TPA = Tasa promedio anual
• ene-mar

CON
FALLA DE ORIGEN

4.3.4.1 EXPORTACIONES

En el 2001, las exportaciones totales de bienes mexicanos sumaron 158.5 mil millones de dólares (mmd), 4.7 por ciento menos que las exportaciones realizadas en el 2000, y más del triple de las registradas en 1993 (52 mmd).

Las exportaciones no petroleras disminuyeron 3 por ciento respecto al año anterior. Las manufacturas registraron ventas al exterior por 141.3 mmd, un decremento de 2.7 por ciento respecto al 2000.

El monto de las exportaciones mexicanas es mayor que:

La combinación de las exportaciones del 2001 de Indonesia, Australia y Sudáfrica en conjunto (149.4 mmd); o bien las ventas de Brasil, Venezuela y Argentina (113.5 mmd).

El Producto Interno Bruto (PIB) registrado en el 2001 de países miembros de la OCDE como Turquía (144.4 mmd) Finlandia (120.9 mmd), Grecia (116.8 mmd), Portugal (110.0 mmd) e Irlanda (102.9.0 mmd).

Durante el primer trimestre del 2002, las ventas mexicanas al exterior sumaron 36.5 mmd, monto tres por ciento menor y 212 por ciento mayor respecto a lo registrado en el mismo periodo de 2001 y 1993, respectivamente.

4.3.4.2 IMPORTACIONES

En el 2001, los 168.3 mil millones de dólares de compras totales que México realizó al resto del mundo representan una disminución del 3.5 por ciento en comparación con el 2000, y un incremento de 2.8 veces las registradas en 1993.

Las importaciones mexicanas del 2001, son mayores que las compras al exterior del mismo año, realizadas por:

- Suecia, Irlanda y Dinamarca
- Australia, Tailandia e Indonesia
- Brasil, Argentina y Venezuela

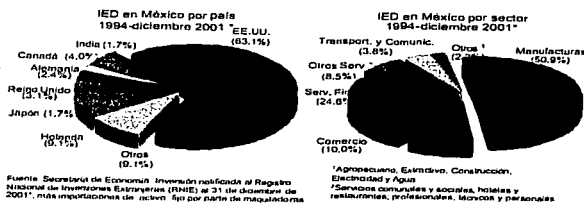
Durante el primer trimestre del 2002, las compras mexicanas provenientes del exterior sumaron 149.4 mmd, monto 3.5 por ciento menor y 149.4 por ciento mayores respecto a lo registrado en el mismo periodo del 2001 y 1993, respectivamente.

4.3.5 REFORMAS A LA LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA (LIE)

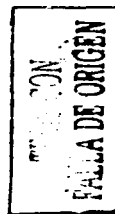
En los últimos años, México ha reformado su Ley de Inversión Extranjera (LIE) y suscrito diversos Tratados de Libre Comercio y de inversión para abrir nuevas oportunidades de inversión y otorgar mayor certidumbre y seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros. Estas medidas han aumentado significativamente al atractivo de invertir en el país.

- Estableció un marco jurídico autocontenido, con reglas claras y precisas, que otorga seguridad y certidumbre a los inversionistas nacionales y extranjeros.
- Se permite la participación de inversión nacional o extranjera en sectores previamente reservados al Estado.
- Se acortaron los plazos y se estableció la figura de "afirmativa ficta" para agilizar los trámites de aprobación de inversión.
- Se permite que las empresas mexicanas puedan capitalizarse a través del mecanismo de la Inversión Extranjera (IE) neutra.
- Se simplificaron los trámites en materia de sociedades y fidecomisos.

Entre 1994 y Diciembre del 2001, México recibió 111.8 mil millones de dólares en Inversión Extranjera Directa (IED), manteniéndose como uno de los principales países receptores de Inversión Extranjera entre los países en desarrollo.



Fuente: Secretaría de Economía. Información publicada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) el 21 de diciembre de 2001; más imputaciones de activos fijos por parte de regulaciones



En los últimos años, México ha mantenido una ambiciosa agenda de negociación de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs). El Senado de la República ha aprobado los APPRIs firmados con:

- Argentina, Uruguay y Cuba en América Latina.
- Suiza y 13 de los 15 Estados Miembros de la UE.
- Recientemente se concluyeron negociaciones con Corea del Sur, Islandia y la República Checa.
- Actualmente se están negociando APPRIs con Reino Unido, Israel, Japón y Paraguay; así como un instrumento de inversión con Singapur.

4.3.6 RESULTADOS DE LA APERTURA EN EL COMERCIO, LA INVERSIÓN Y EL EMPLEO

Actualmente, más del 71% de la Inversión Extranjera Directa (IED) que México recibe proviene de Estados Unidos y Canadá. Estas inversiones se traducen en empleos, transferencia de tecnología, oportunidades de exportación indirecta a través de cadenas de proveedores y en capacitación para trabajadores y ejecutivos.

La Inversión Extranjera Directa (IED) y las exportaciones constituyen un pilar fundamental del crecimiento económico y la generación de empleo:

- Las empresas con Inversión Extranjera Directa (IED) emplean a más del 20% del total de los trabajadores en el sector formal del país. En promedio, los trabajadores en empresas con (IED) reciben un salario 47% superior al salario promedio nacional.
- En los últimos siete años el ritmo de crecimiento del empleo en empresas con (IED) ha sido casi cuatro veces superior al registrado por el empleo total. Entre 1994 y 2000, estas empresas crearon la mitad de los empleos generados en México.

Las exportaciones son el sector más dinámico de la economía mexicana y el primer generador de empleos.

De Agosto de 1995 a Diciembre del 2001, se crearon más de 3.1 millones de empleos lo que representa más de 3 veces el número de empleos perdidos después de la crisis de 1995 o sea 520 mil anuales. La mitad de estos trabajos están relacionados con la actividad exportadora.

En los últimos dos años, el crecimiento de las exportaciones ha contribuido con más de la mitad del crecimiento del PIB.

Los empleos en el sector exportador tienden a ser mejor remunerados. En el 2001, las empresas que exportaron el 80% o más de sus ventas pagaron salarios 70% más altos a los del resto de la industria. Para aquellas empresas que exportaron más de 60% de su producción, los salarios fueron 43% superiores a los del resto de la industria.

Durante el 2000, en el sector maquilador los salarios en promedio fueron 5 veces más altos que el salario mínimo general.

El número de exportadores se ha incrementado. Actualmente, más empresas mexicanas, en su mayoría de menor tamaño, están vendiendo sus productos en el exterior; contribuyendo con ello a la creación de empleos, así como al desarrollo y fortalecimiento del mercado interno.

México también ha diversificado sectorialmente sus exportaciones. En 1982, los hidrocarburos representaban más del 67% de las ventas al exterior. En el 2001, 89% de las exportaciones fueron manufacturas.

Los beneficios del comercio también se reflejan a nivel regional, sectorial y por tipo de empresa. Hasta hace pocos años, la actividad exportadora se concentraba en unas cuantas grandes ciudades y en la frontera norte del país. Hoy, prácticamente todas las regiones de nuestro país tienen empresarios y trabajadores que participan en esta actividad. De hecho, más de la mitad de las maquiladoras que iniciaron operaciones a partir de 1994 se han establecido fuera de la franja fronteriza.⁵⁶

4.3.7 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

La certidumbre en el acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá que brinda el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN ha incrementado el comercio y las oportunidades de inversión para las empresas mexicanas y las extranjeras en México.

"Hoy, el 50 por ciento de su inversión extranjera directa (IED) en América del Norte es intraregional.

Estados Unidos es la principal fuente de (IED) para México. Entre 1994 y Diciembre del 2001, las 13,949 empresas con capital estadounidense invirtieron 64.7 mil millones de dólares; alrededor del 45.5 por ciento se ubica en el sector manufacturero, 36.5 por ciento en servicios, 10.9 por ciento en comercio, 5.8 por ciento en transporte y comunicaciones; y el 1.3 por ciento a otros sectores.

Canadá es la cuarta fuente de (IED) para México. Entre 1994 y Diciembre del 2001, las 1,352 empresas con capital canadiense invirtieron más de 3.8 mil millones de dólares; alrededor del 61.6 por ciento se ubica en el sector manufacturero, 23.1 por ciento en servicios, 10.9 por ciento en minería y extracción, 4.1 por ciento a comercio y 0.3 por ciento en otros sectores.⁵⁷

El TLCAN ha generado los incentivos para que empresas estadounidenses y canadienses con operaciones en otras regiones del mundo reubiquen sus centros de producción en Norteamérica.

Hoy, las más importantes empresas de la industria electrónica están produciendo computadoras y sus componentes en Guadalajara, y la industria textil y de la confección se ha convertido en una de las más integradas en Norteamérica.

La inversión extranjera directa (IED) contribuye de manera importante a la creciente integración de las economías de los tres países, y cataliza el crecimiento de la inversión local y la competitividad de las empresas. La (IED) se acompaña de diversas ventajas adicionales, que son fundamentales para el crecimiento económico y el desarrollo, tales como la transferencia de nuevos

⁵⁶ FUENTE: INTERNET www.economia.gob.mx SECRETARÍA DE ECONOMÍA

⁵⁷ Ibidem

conocimientos, de tecnología y de experiencia en la administración de negocios, así como de un mayor acceso a los mercados.

Al brindar un marco legal con reglas claras que dan certidumbre y transparencia, Norteamérica se ha convertido en un polo de atracción para la (IED). El TLCAN promueve un ambiente de confianza y estabilidad necesario para efectuar inversiones y establecer sociedades y compromisos de largo plazo. La creciente integración del mercado de América del Norte ha estimulado los flujos de capitales, ha promovido la transferencia de tecnología, y ha contribuido a elevar la productividad de las empresas y a mejorar los salarios de los trabajadores.

- "Entre 1994 y 2000, los flujos de (IED) en los países del TLCAN alcanzaron \$1.3 billones de dólares, monto que equivale al 28 por ciento del total mundial, y que ha promovido ampliamente el desarrollo y crecimiento económico en Norteamérica.
- Durante los primeros siete años del TLCAN, los flujos de (IED) hacia Canadá alcanzaron \$21.4 mil mdd, es decir, cuatro veces el promedio registrado en los siete años anteriores.
- Desde 1994 hasta el 2001, el promedio anual de flujos de (IED) en México alcanzó \$11.7 mil mdd, con lo cual se triplicó lo recibido en los siete años previos al Tratado."⁵⁸

4.4 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y EL EQUILIBRIO COMERCIAL

Las principales causas del cambio a un déficit bilateral con México fueron la repentina e inesperada devaluación del peso y la subsecuente depresión en México, cuando el consumo interno bajó 15 por ciento en 1995.

Por el contrario, la economía de los Estados Unidos crecía y el consumo era mayor que la producción. El TLCAN, fue la fuerza que ayudo a limitar el déficit y seguramente cualquier disminución de las exportaciones estadounidenses dado que el TLCAN seguía requiriendo que México redujera sus barreras a los bienes y servicios de los Estados Unidos.

4.4.1 COMERCIO TRILATERAL

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido un instrumento clave para incrementar los flujos de comercio e inversión entre México, Estados Unidos y Canadá. Hoy, Norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo; aproximadamente una tercera parte del comercio total de la región se realiza entre los países socios del TLCAN.

⁵⁸ Ibidem

Entre 1994 y 2001, el crecimiento promedio anual del comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá ha sido de 10.1 por ciento, por arriba del crecimiento en el entre México, Estados Unidos y Canadá aumentó 115.7 por ciento (cerca de 334 mmd) para superar los 622 mil millones de dólares en el 2001.

En el periodo enero-marzo del 2002, el comercio trilateral sumó 142.5 mmd, cifra 107 por ciento superior a la registrada en el mismo periodo de 1993.

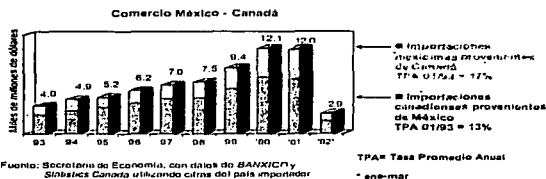
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Var. 01/00	Var. 01/93	ene-mar 2001	ene-mar 2002	Var 03/01
Comercio TOTAL/ETL	268.9	338.9	378.9	418.4	473.4	511.8	567.8	658.2	622.4	-3.8%	115.7%	158.8	142.4	-10.8%
Méx-EU	85.2	104.3	118.3	140.5	167.9	187.9	214.8	263.3	245.1	-7.0%	187.7%	63.3	55.7	-12.1%
Méx-Canadá	4.0	4.8	5.3	6.3	7.0	7.6	8.4	12.1	12.0	-1.0%	200%	2.0	3.0	3.4%

Fuente: Banxico, USDOC y Statistics Canada, utilizando las cifras del país importador

4.4.2 COMERCIO MÉXICO-CANADÁ

Con la entrada en vigor del TLCAN, Canadá se convirtió en el cuarto mercado para los productos mexicanos y México se ha convertido en tercer socio comercial de Canadá.

Entre 1994 y 2001, el intercambio de bienes entre México y Canadá creció 200 por ciento.



Fuente: Secretaría de Economía, con datos de BANXICO y Statistics Canada utilizando cifras del país importador

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

4.4.2.1 EXPORTACIONES

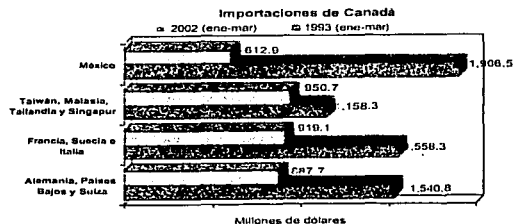
En el 2001, las ventas de productos de México a Canadá sumaron 7.8 mmd, 170.2 por ciento más que en 1993 y 4.1 por ciento inferior al registrado el año anterior.

	MÉXICO	RESTO DEL MUNDO
1994	15	11
1995	18	10
1996	13	4
1997	13	15
1998	3	2
1999	23	6
2000	26.3	10.6
2001	4.1	8.3
2002 ene-mar	2.8	9.8

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Statistic Canada

Como resultado de este crecimiento, México ha incrementado su participación en el total de las importaciones canadienses de 2.1 por ciento en 1993 a 3.5 por ciento en el 2001.

Durante los primeros tres meses del 2002, las exportaciones mexicanas a Canadá sumaron 1.9 mmd, 211 por ciento más que en 1993 y 2.9 por ciento inferior al total registrado en el mismo periodo del año anterior. Este monto supera la suma de las importaciones canadiense proveniente de:



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Statistics Canada

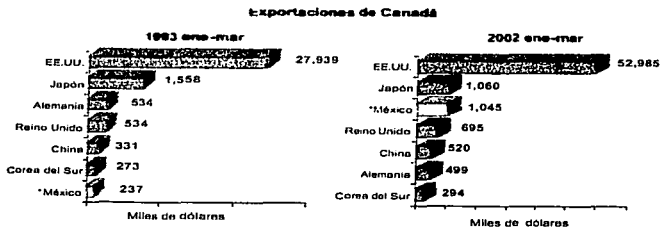
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.4.2.2 IMPORTACIONES

En el 2001, las importaciones mexicanas procedentes de Canadá rebasaron los 4.2 mil millones de dólares (mmd), 3.6 veces la cantidad registrada en 1993, y cifra mayor que la suma de las compras de productos canadienses de:

- Y Alemania, Italia, España y Noruega 3.9 mmd
- Y Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong
- Y Indonesia, Tailandia y Singapur 3.2 mmd
- Y Francia, Bélgica y Noruega 3.1 mmd

Durante el primer trimestre del 2002, las exportaciones de productos canadienses a México superaron los mil millones de dólares, monto 341.3 por ciento superior al registrado en 1993 y al registrado por otros países:



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Statistics Canada
* Secretaría de Economía con datos de BANXICO

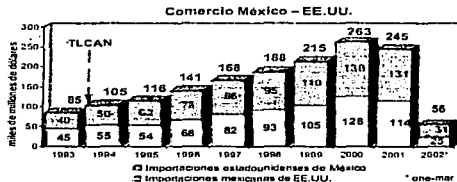
ESTOS CON FALLA DE ORIGEN

4.4.3 COMERCIO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS

Desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994, el comercio bilateral entre México y Estados Unidos se ha triplicado, creciendo a una tasa promedio anual de 14.1 por ciento. Como resultado, hoy México es el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses, y uno de los socios comerciales más dinámicos de Estados Unidos.

En el 2001, el comercio bilateral excedió los 245 mil millones de dólares —un incremento de 187.7 por ciento desde 1993 y un decremento de 7 por ciento respecto al año anterior.

Durante el primer trimestre del 2002, el comercio México-Estados Unidos superó los 55 mmd, cifra 175.3 por ciento superior a la registrada el mismo periodo de 1993 y doce por ciento inferior respecto a al primer trimestre del año anterior.



Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO y UNICEF con datos del país importador

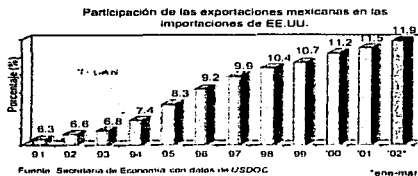
4.4.3.1 EXPORTACIONES

En el 2001, las ventas de productos mexicanos a Estados Unidos sumaron casi 131 mil millones de dólares y superaron a la suma de las exportaciones de:

- China y Singapur 117.3 mmd
- Alemania y Reino Unido 100.4 mmd
- Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong 78.0 mmd
- Resto de América Latina 57.7 mmd

El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos ha sido superior al promedio de las procedentes del resto del mundo.

Como resultado de este crecimiento, México ha incrementado su participación en el total de las importaciones estadounidenses de 6.9 por ciento en 1993 a 11.5 en el 2001. Así, más de uno de cada diez dólares que Estados Unidos gasta en el exterior lo hace comprando productos mexicanos.

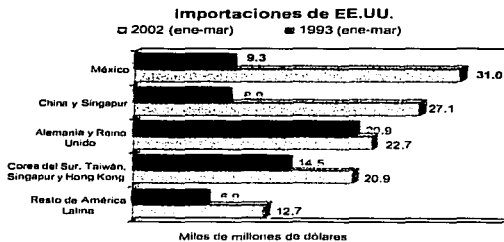


TRAZA CON
 TENDENCIA
 VALOR DE ORIGEN

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS		
(en millones de dólares)	MÉXICO	RESTO DEL MUNDO
1994	24	14
1995	25	11
1996	18	5
1997	18	9
1998	10	4
1999	16	12
2000	23.9	18.1
2001	3.3	6.5
2002 ene-mar	6.1	12.6

Fuente: Secretaría de Economía con datos del USDOC

Durante el primer trimestre del 2002, las ventas mexicanas a Estados Unidos sumaron 31 mmd, este monto supera la suma de las importaciones a Estados Unidos de países como:



Fuente: Secretaría de Economía con datos del USDOC.

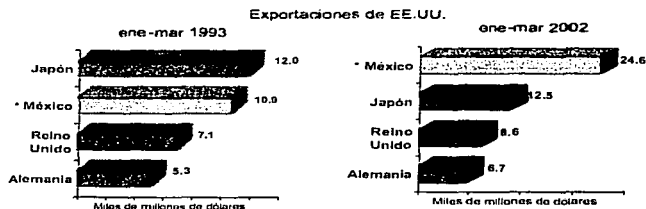
**TEJIDO CON
FALLA DE ORIGEN**

4.4.3.2 IMPORTACIONES

En el 2001, las importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos superaron los 113.7 mil millones de dólares, 2.5 veces la cantidad registrada en 1993, y cifra mayor que la suma de las compras de productos estadounidenses de:

- Y Reino Unido, Francia, Bélgica, Italia, Dinamarca y Holanda 105.2 mmd
- Y Hong Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán 72.1 mmd
- Y Casi el cuádruple de las alemanas 30.1 mmd
- Y 7 veces las de Brasil 15.9 mmd

Durante el primer trimestre del 2002, las compras mexicanas de artículos de Estados Unidos sumaron 24.6 mmd, monto 124 por ciento superior al registrado el año el mismo periodo del año pasado y a la suma de las ventas de Estados Unidos a países como:



Fuente: Secretaría de Economía con datos del USDOC
* Secretaría de Economía con datos del BANXICO

4.4.4 UN PROMOTOR DEL COMERCIO

Los resultados del TLCAN son claros: al reducir las barreras al intercambio de bienes y servicios, el Acuerdo ha expandido el comercio entre los tres países. Esto ha contribuido a generar más empleos, a incrementar la oferta de productos para los consumidores a precios competitivos, y a elevar los niveles de vida de la población.

"Desde 1993 (año previo al inicio del TLCAN) hasta el 2001, el comercio entre las naciones del TLCAN creció 116 por ciento, pasando de \$297 mil millones de dólares (mdd) a \$622 mil mdd. Cada día, los miembros del TLCAN comercian entre ellos aproximadamente \$1.7 mil mdd. Así, gracias al TLCAN Norteamérica es una de las regiones económicamente más competitivas, florecientes e integradas del mundo.

- **Canadá** - Entre 1991 y 2001, las exportaciones de bienes canadienses a sus socios del TLCAN crecieron 95 por ciento, incrementándose de \$117 mil mdd a \$229 mil mdd. En contraste, sus exportaciones al resto del mundo en el mismo periodo sólo aumentaron 5 por ciento.
- **México** - México exportó \$139 mil mdd a sus socios del Tratado en el 2001, lo cual representó un crecimiento de 225 por ciento, equivalente a más de dos veces el crecimiento de 93 por ciento registrado en sus exportaciones al resto del mundo. El crecimiento de sus exportaciones ha contribuido con más de la mitad del incremento del producto interno bruto de México.
- **Estados Unidos** - Las exportaciones de bienes de Estados Unidos a sus socios del TLCAN aumentaron casi el doble entre 1993 y 2001, se elevaron de \$133 mil mdd a \$262 mil mdd, lo cual es significativamente mayor que el crecimiento de 54 por ciento en sus exportaciones al resto del mundo.⁵⁹

4.5 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y EL EMPLEO

"Las exportaciones de bienes norteamericanos a sus socios en el TLCAN apoyan más de 2.6 millones de empleos bien pagados. Con base en las cifras comerciales de 1998, se calcula que las exportaciones a Canadá y a México son origen de más de 600,000 empleos adicionales que los que se tenían en 1993. Las exportaciones a Canadá apoyan casi 1.7 millones de empleos, más de 300,000 empleos adicionales que en 1993. En términos generales, los trabajos basados en las exportaciones pagan entre el 13 y el 16 por ciento más que cualquier otro empleo en los Estados Unidos. De manera que al ampliar las exportaciones, el TLCAN contribuye a la creación de empleos mejor pagados."⁶⁰

⁵⁹ Ob. Cit. www.economia.gob.mx SECRETARÍA DE ECONOMÍA

⁶⁰ FUENTE: INTERNET <http://usembassy-mexico.gov.htm>

Pero el TLCAN no a creado por si solo todos los empleos que se atribuyen a los aumentos en las exportaciones, y no se sostiene que el ambiente más competitivo que existe a raíz del TLCAN no haya sido la causa de que se eliminaran algunos empleos. Sin embargo, los cambios en los flujos comerciales son sólo un pequeño factor responsable por los trastornos en el panorama de empleos en los Estados Unidos. En términos generales, habla por si mismo lo que se muestra históricamente desde la aprobación del TLCAN: un menor desempleo, sueldos más altos, rápido crecimiento y la economía más competitiva del mundo, según análisis de expertos independientes.

4.5.1 MOTOR PARA GENERAR MÁS Y MEJORES EMPLEOS

El comportamiento dinámico de las exportaciones y la inversión en Norteamérica ha contribuido a incrementar la actividad económica y a mejorar la productividad de la región, promoviendo la generación de más empleos con mejores salarios en los tres países.

- "En Canadá, el salario promedio en empleos relacionados con las exportaciones es 35 por ciento mayor que el de los empleos en otros sectores.
- En México, el sector exportador es el principal generador de fuentes de trabajo, al haber creado más de la mitad de los empleos en el sector manufacturero entre 1994 y 2000. Estos puestos de trabajo pagan cerca de 40 por ciento más que otros empleos de la industria manufacturera.
- En Estados Unidos, las exportaciones a los países del TLCAN han generado 914,000 nuevos empleos desde 1993, para alcanzar un total de 2.9 millones de puestos de trabajo. Estos pagan entre 13 y 18 por ciento más que el salario promedio a nivel nacional.⁶¹

4.5.2 EMPLEOS GENERADOS PARA EGRESADOS DEL NIVEL EDUCATIVO SUPERIOR

En México, por cada tres egresados de educación superior sólo hay un empleo; aunado a esto, los puestos directivos y profesionales mejor remunerados los ocupan sólo 3.7 por ciento de la población económicamente activa (PEA), mientras que 82.5 por ciento son técnicos y obreros.

El investigador de la Universidad Iberoamericana (UIA), Carlos Muñoz Izquierdo, tras lamentar que tres profesionistas del país tengan que competir por un mismo puesto, alertó que el desempleo profesional ha repercutido en forma de "cascada" en todos los egresados con grados de maestría y doctorado.

⁶¹ Ob. Cit. www.economia.gob.mx SECRETARIA DE ECONOMIA

Sin embargo, aseguró que esto no afecta en la misma medida a quienes tienen niveles mayores educativos, pues menos de 30 por ciento de quienes cursan 10 grados o más de escolaridad se desempeñan en el sector informal de la economía, en tanto que más de la mitad lo hace en el ámbito formal.

Para el investigador y especialista en el tema, es necesario asegurar que el sistema escolar contribuya a que sus egresados perciban remuneraciones económicas que, al menos, sean proporcionales a los esfuerzos y las erogaciones que destinaron a obtener una educación formal.

A su vez, en el estudio Estructura ocupacional en México y en otros países, la subsecretaría de Educación Superior y Científica de la Secretaría de Educación Pública (SEP) señala que el país tiene un déficit de profesionales con estudios especializados superiores a la licenciatura, así como en maestría y doctorado.

De ahí que -cuantifica el estudio- la ocupación de profesionistas con esos grados educativos se reduce a 3.7 por ciento en relación con la PEA, y son quienes ostentan los puestos directivos y profesionales, en tanto que 3.2 por ciento (con niveles educativos de licenciatura o técnicos especializados universitarios) ocupa los mandos medios y profesionales asociados.

En la pirámide ocupacional, los operadores y técnicos medios, cuyos estudios son inferiores a los estudios de licenciatura, representan 10.6 por ciento; mientras que el grueso de los trabajadores del país, es decir 82.5 por ciento, son técnicos básicos y obreros, con estudios de primaria y secundaria.

De ahí que para esa dependencia de la SEP, el país requiere de una amplia gama de cuadros con educación superior a la básica, y en particular un número de profesionales graduados en licenciatura ligada a una especialidad y posgrado, o en el mejor de los casos técnicos especialistas universitarios.

Siempre en relación con los principales socios comerciales de México y con los que se tiene una cooperación y competencia "cada vez más intensa", en el estudio se insta a las instituciones de educación superior a estimular el crecimiento de su matrícula de licenciatura con especialidad y posgrado.

4.5.3 DESVENTAJA RESPECTO A LOS OTROS DOS SOCIOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

Además, menciona ese documento que en esos dos niveles educativos, desde 1994 cuando entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), el país arrastra una seria desventaja en el número de profesionistas con mayores grados académicos.

Con nivel de licenciatura ligada a una especialidad, México registraba mil 520 profesionistas, mientras que Canadá 992 mil y Estados Unidos cinco millones 182 mil. En el nivel de maestría había un millón 303 mexicanos; 902 mil canadienses; y seis millones 682 mil estadounidenses. Con el grado de doctor, la proporción fue de 54 mil 900 en el país; en tanto que los dos socios comerciales registraban 117 mil y un millón 847 mil, respectivamente.

Según la dependencia educativa, conforme al Programa de Desarrollo Educativo (1995-2000), durante el presente año se espera revertir esta tendencia al estimar que habrá 50 mil profesionistas con estudios de licenciatura o especialidad técnica universitaria; un millón 618 mil con maestría y 132 mil con doctorado.

Sin embargo, considera que eso no se logrará de continuar la baja titulación de los egresados de las instituciones de educación superior, pues indica que en la actualidad apenas obtiene su título tres de cada diez alumnos que ingresan a la licenciatura de las instituciones públicas.

4.6 EFECTOS ECONÓMICOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

4.6.1 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y EL REPORTE GENERAL DE SECTORES INDUSTRIALES ESPECÍFICOS

Se realizó un amplio análisis sector por sector, dirigiendo un completo estudio de la operación y los efectos del TLCAN en los 11 sectores industriales y en el sector de productos agrícolas. En esos sectores industriales estaban los vehículos automotores y refacciones; productos químicos y similares; equipo y programas de computación; cuatro sectores de productos para el consumidor, especialmente aparatos eléctricos, muebles para casa y oficina, material impreso, y equipos de recreo; componentes electrónicos; alimentos procesados y bebidas; equipos de comunicación, textil y ropa. El estudio examinó el comercio entre México y los Estados Unidos y los patrones de inversión en 12 sectores de productos, y se demostró lo siguiente:

El comercio bilateral del TLCAN se incrementó en forma significativa, virtualmente en todos los sectores.

La reducción de barreras arancelarias y no arancelarias del TLCAN contribuyó a incrementar las exportaciones estadounidenses de vehículos de motor, componentes electrónicos, textiles y ropa, computadoras, productos químicos, y una serie de productos agrícolas, y fueron un factor determinante para aumentar las importaciones estadounidenses de textiles, ropa y camiones ligeros mexicanos.

Las exportaciones estadounidenses crecieron en nueve de los 12 sectores, en algunos casos con un margen considerable, a pesar de la devaluación del peso mexicano a finales de 1994.

Las exportaciones estadounidenses en ocho sectores incrementaron su participación en el mercado de importaciones de México desde 1993. La participación en el mercado fue baja en otros tres sectores. El análisis sobre la participación en el mercado sugiere que las reducciones de los aranceles mexicanos dentro del TLCAN proporcionaban una ventaja a las exportaciones estadounidenses comparadas con las exportaciones que no eran de Norteamérica.

Las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos también se incrementaron en volumen y en participación en el mercado de importaciones de Estados Unidos a través de una serie de sectores, aunque en la mayoría de los casos estos incrementos se atribuían a factores distintos al TLCAN. Las principales influencias en las exportaciones de México fueron los bajos precios, debido a la devaluación del peso mexicano y a eficaces operaciones conjuntas de manufactura de México y los Estados Unidos que redujeron aún más el costo de los productos mexicanos.

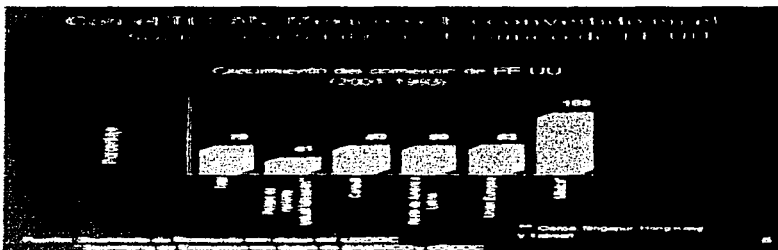
En sectores clave como las refacciones automotrices, los textiles y la ropa, los incrementos de la participación del mercado mexicano reflejaron ventajas competitivas incrementadas para los productores mexicanos y estadounidenses como resultado de acuerdos de coproducción que se vieron incrementados con el TLCAN. Con muy pocas excepciones, como los textiles, la ropa y los camiones ligeros, los aranceles comunes de Estados Unidos que se aplicaban a las importaciones mexicanas ya estaban en niveles bajos o prácticamente era nada.

De hecho, cincuenta por ciento de las importaciones anteriores al TLCAN entraban a los Estados Unidos libres de impuestos. De esta manera, las reducciones arancelarias del TLCAN no explicaban el incremento de las exportaciones de México en muchos sectores.

Si bien el TLCAN afecta más el desempeño de unas empresas que el de otras, éste puede estar también condicionado por Acuerdos distintos al Tratado.

De hecho, las industrias que estuvieron en mejor posibilidad de aprovechar los beneficios del TLCAN en México son, precisamente, aquellas formadas por empresas altamente exportadoras, que habían fincado su éxito al amparo comercial del país, es decir previo a la firma del Tratado.

4.6.2 EL SECTOR EXPORTADOR DE MÉXICO



México es uno de los principales socios comerciales más potenciales de Estados Unidos siguiéndole la Unión Europea, Canadá, Resto de América Latina y los países recién industrializados.

4.6.2.1 EL COMERCIO CONTRIBUYE AL CRECIMIENTO ECONÓMICO

El crecimiento de la economía mexicana de los últimos siete años (1995-2001), se explica fundamentalmente por el dinamismo registrado en el sector externo.

- Las exportaciones han incrementado su importancia dentro del PIB, pasaron de 15% en 1993 a 28% en 2001.

El dinamismo exportador se debe al creciente número de empresas que se han incorporado a esta actividad.

- Cada vez un mayor número de empresarios nacionales y extranjeros establecen sus operaciones en México para exportar al mundo entero.

4.6.2.2 EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO, SE HAN PRESENTADO DIVERSAS CARACTERÍSTICAS

ENTRE LAS QUE SOBRESALE:

- La mitad de los más de 3.1 millones de empleos permanentes generados en el país desde Agosto de 1995 están relacionados a la actividad exportadora.
- Los sectores que exportan el 60% de sus ventas o más, pagan 37% más que el resto de la economía.

TIPOS CON FALLA DE ORIGEN

- Las empresas maquiladoras pagan salarios 5 veces mayores al salario mínimo en México.

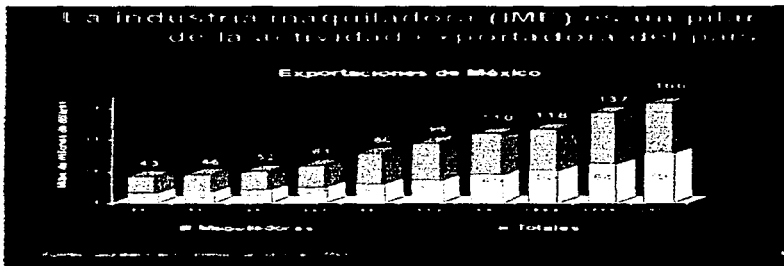
4.6.2.3 RETOS PARA MÉXICO

MÉXICO TIENE DIVERSOS RETOS QUE DEBE SOLUCIONAR, COMO SON:

Fortalecer las instituciones que permitan el libre comercio y la inversión para:

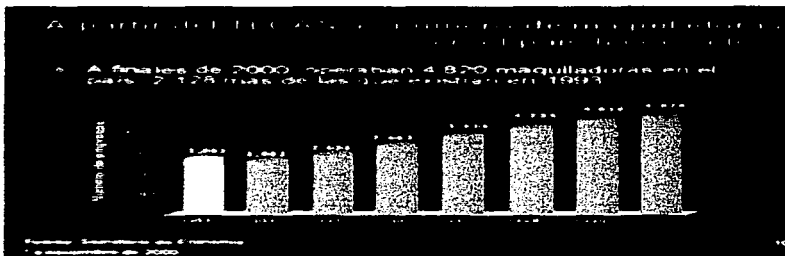
- Continuar con el aumento y diversificación de las exportaciones y la producción.
- Mantener a México como uno de los destinos más atractivos para la Inversión Extranjera Directa (IED).
- Generar más empleos y mejor remunerados.

4.7 MÉXICO Y LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN



Las exportaciones de México año con año han ido incrementando considerablemente.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



El número de maquiladoras incremento en México casi al doble en el año 2000 de lo que había en 1993.

4.7.1 LA INDUSTRIA MAQUILADORA PRESENTA UN NUEVO MAPA DE DISTRIBUCIÓN

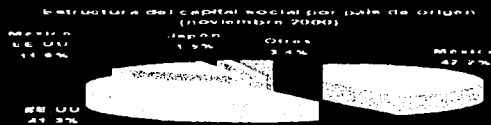
YA QUE SE UBICA EN:

- Guadalajara: Centro de producción de componentes y ensamble de aparatos eléctricos y electrónicos.
- El corredor industrial de Saltillo-Monterrey: Lugar preferido de la industria metalmecánica para la producción de automóviles, camiones y autopartes.
- El corredor Tijuana-Mexicali: Se ha transformado en el centro de producción de televisores más grande del mundo.
- Puebla, Tlaxcala y la Laguna: Destacan por su pujante industria textil y de la confección de prendas de vestir.
- Guanajuato se ha consolidado como un importante centro de producción de artículos de piel y cuero.
- Aguascalientes se ha convertido en uno de los principales productores de automóviles y de equipo electrónico.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Casi la mitad de las maquiladoras son de capital nacional

→ 2,038 de las 4,820 maquiladoras que operan en el país a noviembre de 2000 son de capital cien por ciento mexicano



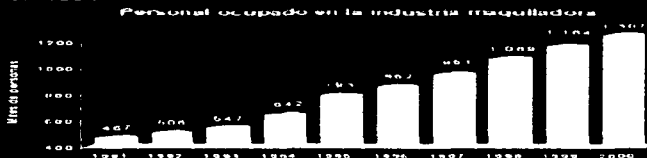
Fuente: Secretaría de Economía

10

Casi la mitad de las maquiladoras que operan en México son de capital cien por ciento nacional.

La industria maquiladora es una importante fuente de empleo en México

→ A diciembre de 2000 las maquiladoras proporcionaron empleo a 1 millón 307 mil 982 trabajadores, 840 mil más que en 1991



Fuente: Secretaría de Economía con datos del IMTAI

La industria maquiladora ha sido una fuente de empleo en México pues en 1991 eran una minoría de trabajadores y en el 2000 se proporcionaron una gran mayoría de empleos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.7.2 NUEVO TRATO ADUANAL A LAS IMPORTACIONES TEMPORALES: ARTÍCULO 303 DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El artículo 303 del TLCAN establece que nuestro país no podrá reducir los aranceles por debajo de los que se deban pagar por la importación a México de insumos y materia primas no originarias del TLCAN, o que utilicen en productos que sean exportados posteriormente a Estados Unidos o Canadá.

Las empresas maquiladoras continuarán con el régimen de importación temporal, cuando sus productos sean exportados fuera de la región TLCAN.

4.7.3 PROGRAMAS DE PROMOCIÓN SECTORIAL

Los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) tienen como objetivo mantener la competitividad de la industria nacional, al mismo tiempo que permiten cumplir con los compromisos contraídos por México dentro del artículo 303 del TLCAN.

Para ello, se publicó la lista de fracciones arancelarias que podrán ser importadas con preferencias arancelarias con la única condición de que se utilicen en la fabricación de productos del sector al que corresponde la empresa.

4.7.4 LA INDUSTRIA MAQUILADORA PRESENTA DIVERSOS RETOS QUE DEBE SOLUCIONAR

ENTRE LOS MÁS IMPORTANTES ESTÁN:

- ✓ Integrar cada vez más insumos nacionales en su producción.
- ✓ Mantener su competitividad y dinamismo exportador.
- ✓ Apoyar el desarrollo de la industria en el sureste de México.

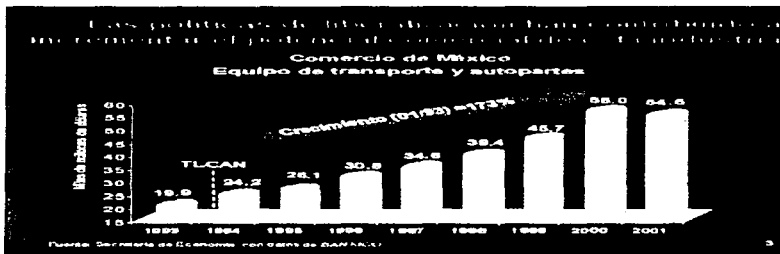
4.8 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y LA INDUSTRIA DE EQUIPO DE TRANSPORTE Y AUTOPARTES

4.8.1 LA INDUSTRIA DE EQUIPO DE TRANSPORTE Y AUTOPARTES JUEGA UN PAPEL IMPORTANTE EN LA ECONOMÍA MEXICANA

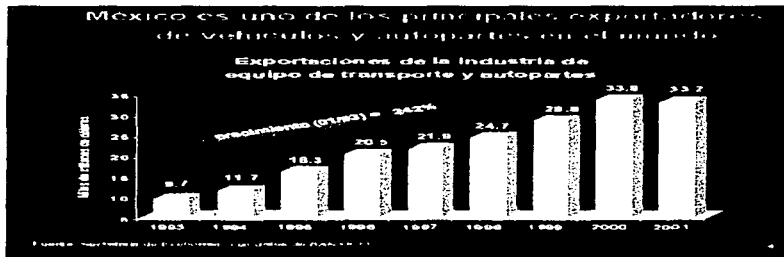
Durante el 2001, esta industria registró los siguientes niveles de producción y exportaciones:

- ✓ La exportación de vehículos mexicanos alcanzó casi 1 millón cuatrocientas mil unidades.
- ✓ La industria de equipo de transporte y autopartes proporcionó empleo a más de 600 mil trabajadores.

- Registró a 550 empresas con Inversión Extranjera Directa (IED), que el año 2000 invirtieron más de 1,000 millones de dólares en nuestro país.⁴²

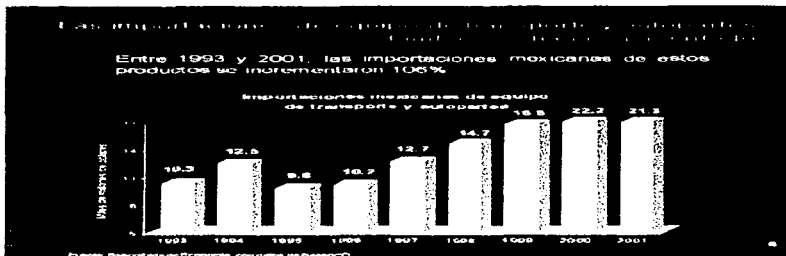


Se incrementó el comercio de la industria de equipo de transporte y autopartes a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) al 2000 a más del doble.

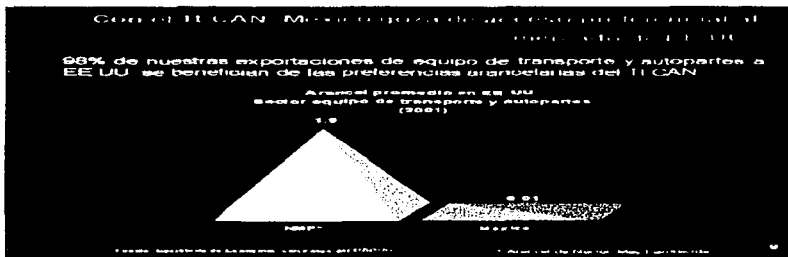


México ha sido un importante exportador de la industria de equipo de transporte y autopartes a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con un ligero decremento en el 2001.

⁴² Ibidem



Con ligeras variaciones las importaciones mexicanas de equipo de transporte y autopartes han ido incrementándose estableciéndose en los últimos años.

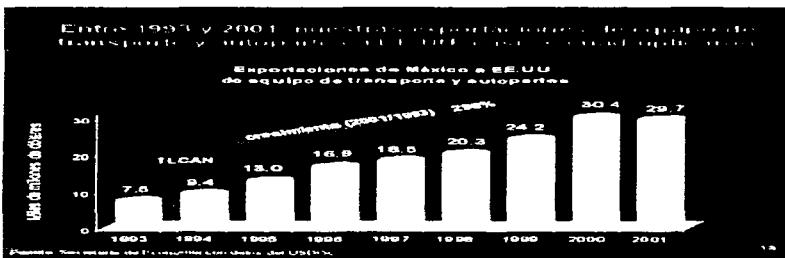


México ha tenido un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos con un arancel mínimo en el sector de equipo de transporte y autopartes que el de la nación más favorecida.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

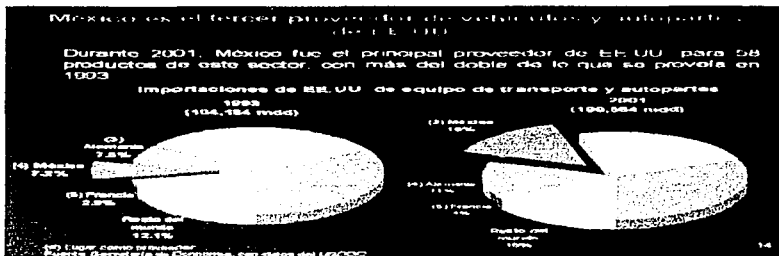


Los principales socios comerciales de Estados Unidos en la industria de equipo de transporte y autopartes, son Canadá siguiéndole Japón y México con más del triple de su comercio en el 2001 en comparación con 1993.

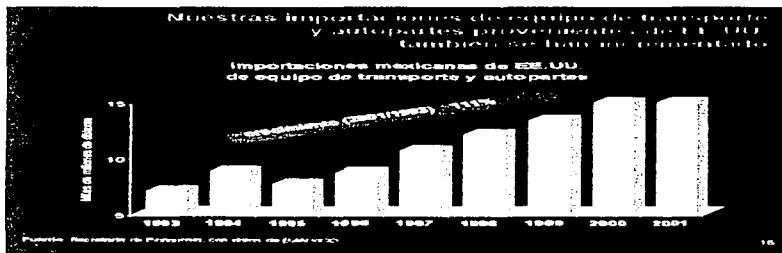


Las exportaciones de México a Estados Unidos se han casi cuadruplicado teniendo un alto crecimiento con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

TECNOLOGÍA CON
FALLA DE ORIGEN

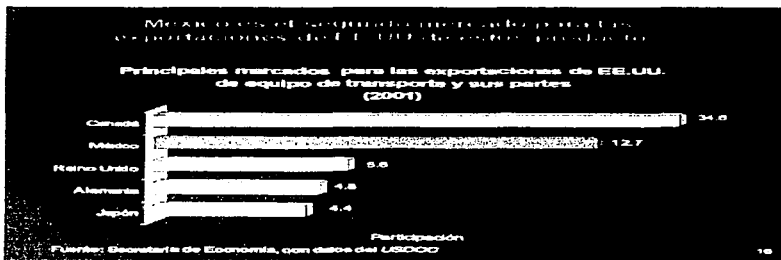


En el 2001 México fue el principal proveedor de Estados Unidos obteniendo el doble de lo que se vendía en 1993.



Las importaciones de equipo de transporte y autopartes de Estados Unidos se incrementaron ligeramente a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

¡MÁS CON
FALLA DE ORIGEN!

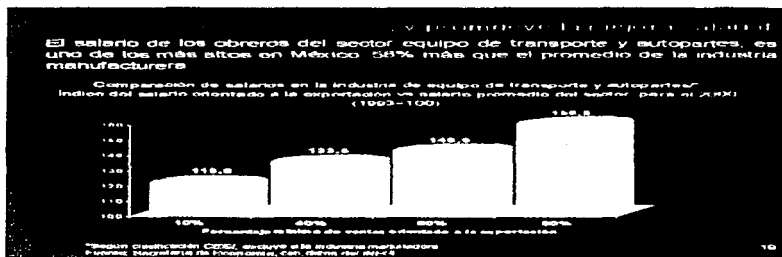


El principal país exportador de productos de equipo de transporte y sus partes es Canadá siguiéndole México.



A la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la generación de empleos de esta industria fue un poco inestable, sin embargo en años posteriores alcanzó un nivel estable.

**TRABAJO CON
PAUSA DE ORIGEN**



Los obreros de este sector tienen uno de los salarios más altos en México por encima de la industria manufacturera.

4.8.2 OTRA TENDENCIA QUE SE ESTA PRESENTANDO Y QUE SE ESTÁN GENERANDO SON CENTROS, ESPECIALIZADOS DE PRODUCCIÓN

LOS IMPORTANTES SON:

- El corredor industrial del norte. Saltillo-Ramos Arizpe-Monterrey: Es el lugar preferido de la industria metalmecánica para la producción de automóviles, camiones y autotransportes (la empresa Nemak es el principal proveedor de Estados Unidos de cabezas y monoblocks de aluminio para vehículos).
- El Bajío. Aguascalientes-Guanajuato-San Luis Potosí: Es un polo de atracción y fomento para la industria automotriz, especializado en la fabricación de camionetas, vehículos para pasajeros y fabricación de autopartes.
- Puebla: Destaca por la expansión de su industria ensambladora de vehículos fomentando el establecimiento de proveedores de autopartes en la zona (la producción del vehículo Beetle de VW para el mundo se realiza en esta ciudad).

4.8.3 DE ACUERDO A LOS INDICADORES MÉXICO OCUPA EL DECIMOCTAVO LUGAR DE PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS

DEBIDO A QUE:

- Aporta el 3.3 por ciento de la fabricación internacional de autos y medios de transporte ligeros.
- Es la nación latinoamericana que cubre el 11 por ciento de la producción total de América del Norte.

TESIS CON
 FALTA DE ORIGEN

- La producción de autos y componentes representa el 2.8 por ciento del Producto Interno Bruto y el 14 por ciento de la actividad manufacturera del país.
- En el 2001 México exportó el 76 por ciento de su producción en el rubro a Estados Unidos y Canadá.

4.8.4 PRINCIPALES RETOS QUE PRESENTA LA INDUSTRIA DE VEHÍCULOS Y AUTOPARTES

- Continuar con el aumento y diversificación de las exportaciones y producción a lo largo del territorio mexicano.
- Atraer más IED y promover las alianzas estratégicas de producción conjunta.
- Incorporar a más empresas al sector exportador.
- Generar más empleos y mejor remunerados.

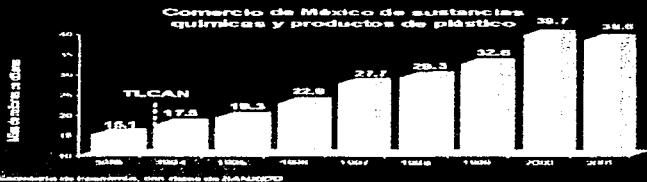
4.9 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y LA INDUSTRIA QUÍMICA Y DEL PLÁSTICO

4.9.1 LA INDUSTRIA QUÍMICA Y DEL PLÁSTICO: IMPORTANTE ESLABÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

El sector químico y plástico en México se caracteriza por ser un importante:

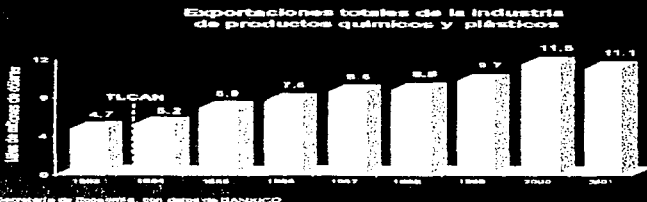
- Consumidor de materias primas
 - Elaborador de insumos básicos para otras industrias
 - Productor de bienes de consumo final
- El desempeño de la industria química y del plástico, se vincula directamente con la evolución de la economía. Esta industria funciona como eslabón en la cadena productiva de los demás sectores industriales del país.
 - La industria química y del plástico comprende una gran variedad de ramas de la actividad industrial: petroquímica, química básica, fertilizantes, resinas sintéticas y fibras artificiales, productos farmacéuticos, productos de higiene, cosméticos, manufacturas de hule y plástico.

La liberalización ha contribuido a incrementar el intercambio comercial del sector químico y plástico.



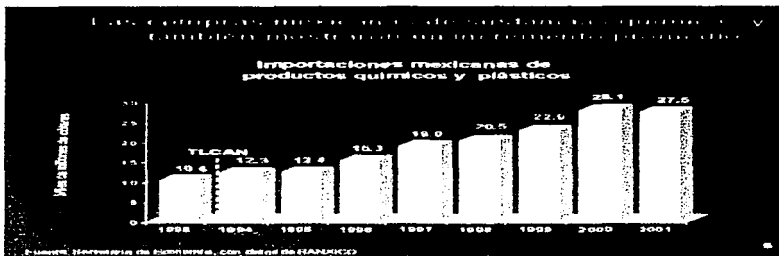
El intercambio comercial del sector químico y plástico ha ido incrementándose a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Entre 1994 y 2001 las exportaciones mexicanas crecieron en 147 por ciento.



A la entrada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) las exportaciones mexicanas aumentaron en pequeñas dimensiones pero estables.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Las importaciones mexicanas de productos químicos y plástico mostraron un incremento lento pero estable.

4.9.2 LAS IMPORTACIONES DE QUÍMICOS Y PLÁSTICOS REPRESENTAN UN MERCADO ATRACTIVO PARA INVERTIR Y UNA OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO PARA LA INDUSTRIA NACIONAL

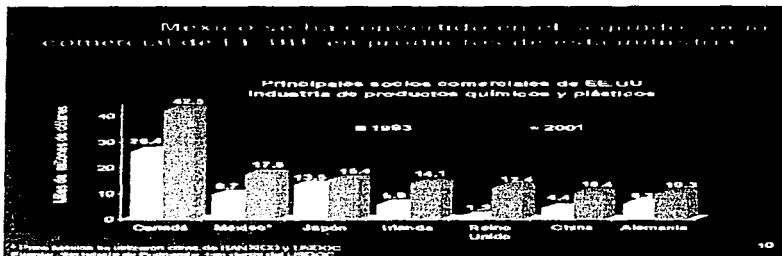
Durante el 2001, poco más de dos quintas partes de las importaciones de productos químicos y plásticos se realizan en bienes que no se producen en el país.

Las importaciones mexicanas de estos productos sumaron 12 mil millones de dólares.

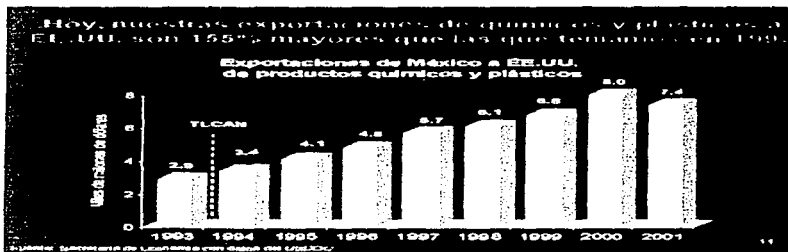
La modernización y las inversiones en este sector pueden llevar a la sustitución eficiente de las importaciones que:

- ✓ Mantenga la competitividad del sector
- ✓ Promueva la utilización de tecnología de punta
- ✓ Aumente la disponibilidad de insumos
- ✓ Generen más y mejores empleos

**TESIS CON
SALA DE ORIGEN**

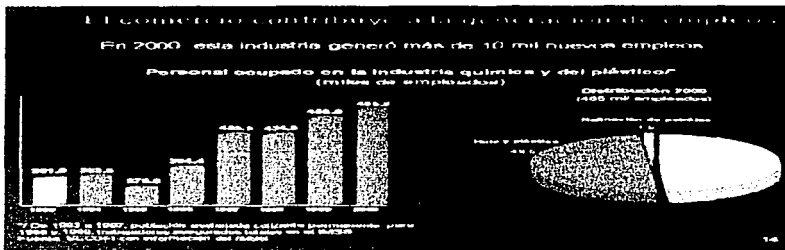


Los socios comerciales más importantes de Estados Unidos de la industria de productos químicos y plásticos son Canadá en primer lugar siguiéndole México, Japón, etc.



Las exportaciones de México a Estados Unidos de productos químicos y plásticos son mucho mayores que las que se tenían antes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Para el año 2000 esta industria ya contaba con diez mil nuevos empleos, que no se tenían antes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

4.9.3 LA DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA EN LA LOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE QUÍMICOS Y PLÁSTICOS PROMUEVE EL DESARROLLO REGIONAL DEL PAÍS

El asentamiento y expansión de empresas productoras de químicos y plástico a lo largo del territorio nacional, se traduce en una derrama para las economías locales.

Generan fuentes de trabajo para los habitantes de la región, reduciendo el incentivo de emigrar:

- Promueven el desarrollo de infraestructura en la región
- Amplían las oportunidades para los negocios locales
- Fomentan el establecimiento de proveedores locales

4.9.4 LOS PRINCIPALES RETOS DEL SECTOR DE QUÍMICOS Y PLÁSTICOS

- Continuar con el aumento y diversificación de las exportaciones y producción a lo largo del territorio mexicano.
- Atraer más IED y promover las alianzas estratégicas de producción conjunta.
- Incorporar a más empresas al sector exportador.
- Generar más empleos y mejor remunerados.

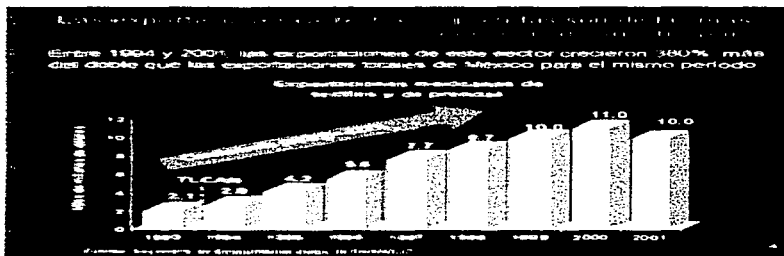
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.10 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN

4.10.1 LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN JUEGA UN PAPEL IMPORTANTE EN LA ECONOMÍA MEXICANA

Durante el 2001, este sector presentó los siguientes indicadores:

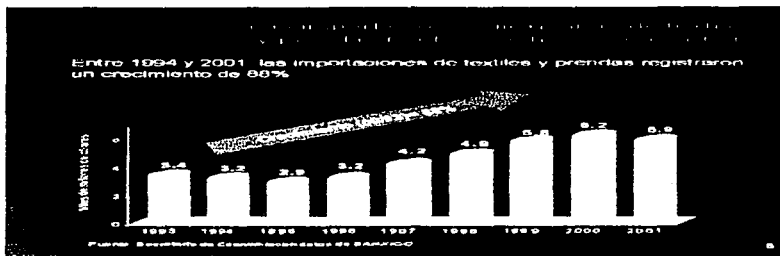
- Y "Exportó más de 10.1 mil millones de dólares.
- Y Y Empleo a más de 800 mil trabajadores.
- Y Y Registró 836 empresas con inversión extranjera directa (IED).
- Y De 1993 al 2001 este sector registró un crecimiento promedio anual de casi 15 por ciento."⁶³



Las exportaciones de este sector a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) han sido dinámicas y han crecido más del doble, con un ligero descenso en los últimos años.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁶³ Ibidem

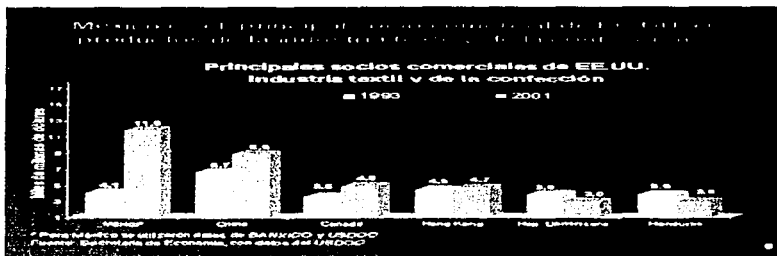


Las importaciones mexicanas de textiles y prendas se incrementaron en el segundo año a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con un ligero descenso en el año 2001.

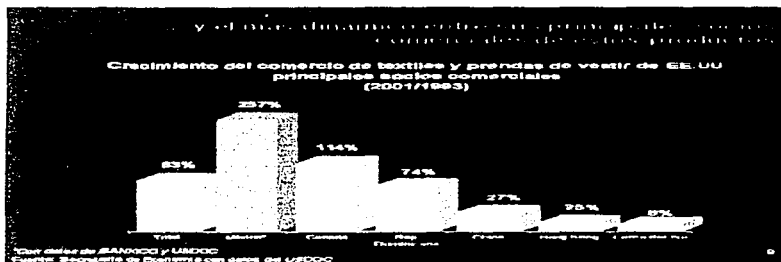


La Inversión Extranjera Directa (IED) en México en la industria textil y de la confección ha ido en aumento muy positivo con el transcurso de los años.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

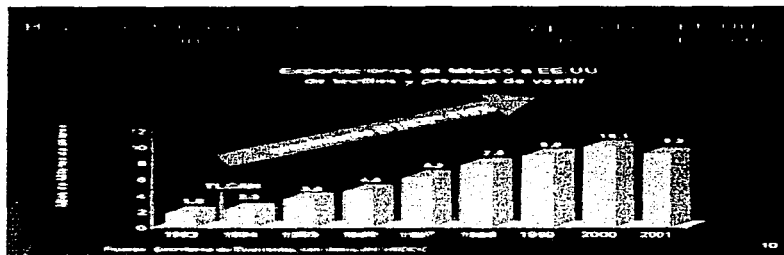


Hoy en día México es el principal socio comercial de Estados Unidos en la industria textil y de la confección ya que antes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) era China.

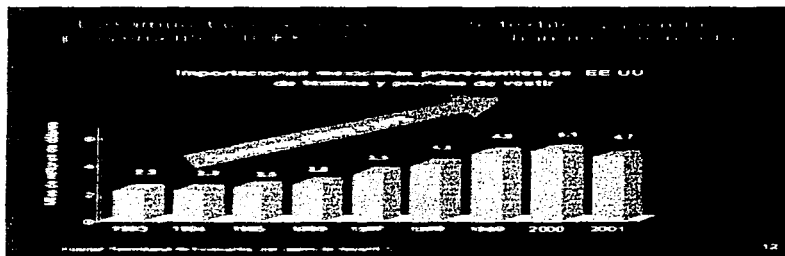


Consolidándose como uno de los más dinámicos con un gran porcentaje de crecimiento del comercio.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

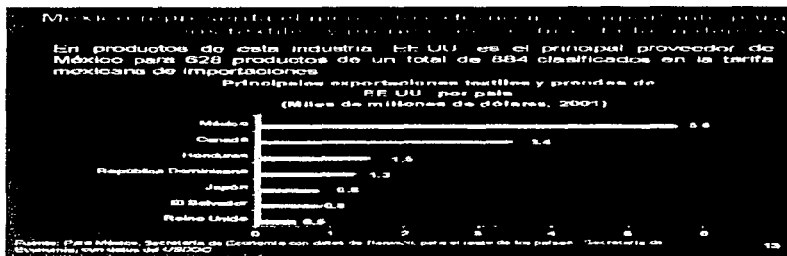


Las exportaciones de México a Estados Unidos de textiles y prendas de vestir se han visto por demás superiores a las de 1993 y 1994.



Las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos de textiles y prendas de vestir también aumentaron considerablemente a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



En las exportaciones de textiles y prendas de Estados Unidos, México ocupa el primer lugar seguido de Canadá, Honduras y República Dominicana.

4.10.2 LA DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA EN LA LOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN PROMUEVE EL DESARROLLO REGIONAL DEL PAÍS

El establecimiento de empresas de la industria textil y de la confección genera una derrama económica en las localidades que:

- Proporcionan empleo para los habitantes de la región, reduciendo el incentivo de emigrar.
- Promueven el desarrollo de infraestructura.
- Amplian las oportunidades para los negocios locales.
- Fomentan el establecimiento de proveedores en zonas conurbadas.

4.10.3 ESTE SECTOR TAMBIÉN PROMUEVE LA INTEGRACIÓN DE CENTROS ESPECIALIZADOS

ENTRE LOS QUE DESTACAN LOS DE:

- Puebla y Tlaxcala: Son un centro textilero y de costura tradicional del país.
- La Laguna Torreón-Gómez Palacios: Las características naturales de la región y abundante dotación de insumos sientan las bases para el establecimiento de una pujante industria textil y de la confección.
- El Bajío León-Irapuato: Son un polo de atracción y fomento para la industria textil y del vestido.
- Yucatán: Cada vez más empresas del ramo textil y de la confección se establecen en el estado, conformando una cadena de proveedores para las diferentes etapas del proceso de producción.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.10.4 PRINCIPALES RETOS QUE SE PRESENTAN EN LA INDUSTRIA TEXTIL

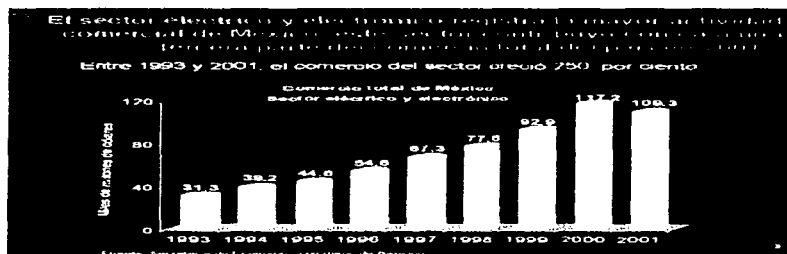
- Continuar con el aumento y diversificación de las exportaciones y producción a lo largo del territorio mexicano.
- Atraer más IED y promover las alianzas estratégicas de producción conjunta.
- Incorporar a más empresas al sector exportador.
- Generar más empleos y mejor remunerados.

4.11 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS ELECTRÓNICOS Y ELÉCTRICOS

4.11.1 LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA Y ELÉCTRICA: CRECIMIENTO Y MODERNIZACIÓN CONSTANTE PARA EL DESARROLLO DEL PAÍS

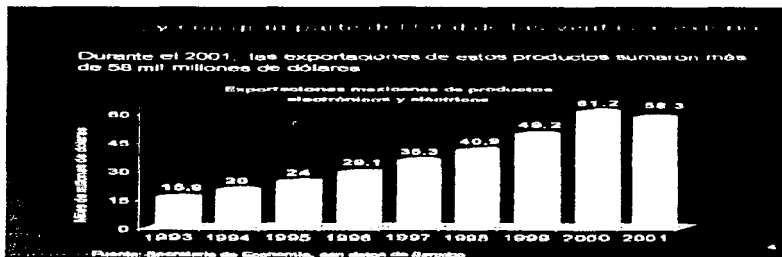
PRESENTA DIVERSAS CARACTERÍSTICAS ENTRE LAS QUE DESTACAN:

- Es un entorno de elevada competencia e innovación tecnológica, la industria electrónica y eléctrica ha logrado ubicarse como uno de los principales sectores en México.
- Esta industria se distingue por utilizar tecnologías de punta no contaminantes y mano de obra calificada.
- El sector eléctrico y electrónico provee de infraestructura y equipo que contribuye a incrementar la competitividad de la industria nacional, a través de las redes de informática y telecomunicaciones satelitales.
- Además, el comercio internacional de la industria electrónica apoya a la consolidación de las cadenas productivas, al crear proveedores entre las empresas locales.

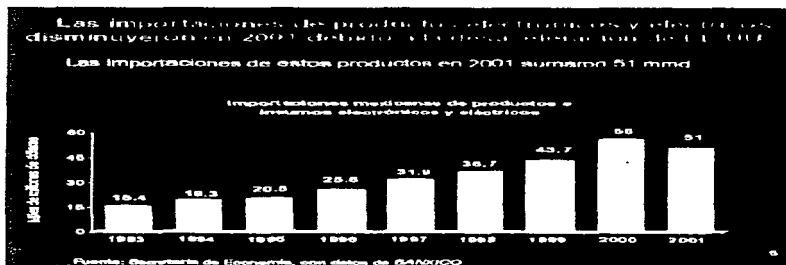


El sector eléctrico y electrónico de México tiene una actividad mayoritaria comercial pues de 1993 al 2001 creció un 250 por ciento.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

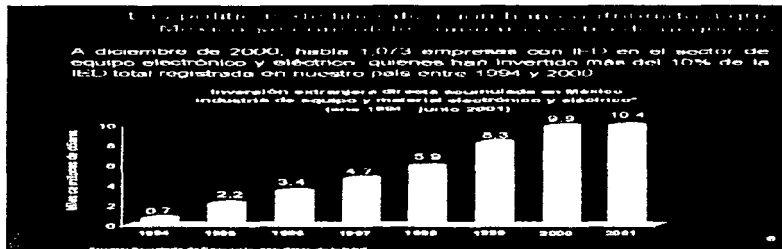


Las exportaciones mexicanas de estos productos se elevaron considerablemente y durante el 2001 sumaron más de 58 mil millones de dólares.



En comparación con las exportaciones, las importaciones disminuyeron en el 2001 sumando 51mmd.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



La Inversión Extranjera Directa (IED) en México de la industria de equipo y material electrónico y eléctrico ha tenido un gran alcance en los últimos años.

4.11.2 LAS EMPRESAS MEXICANAS Y ESTADOUNIDENSES DE ESTE SECTOR HAN ALCANZADO UN MAYOR NIVEL DE INTEGRACIÓN GRACIAS AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

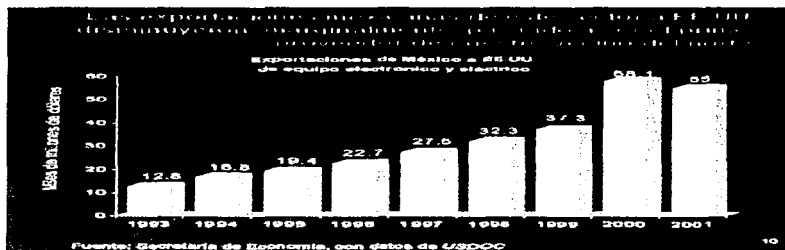
"Las empresas aprovechan el acceso preferencial a Estados Unidos y México para establecer plantas que operan con una producción compartida, lo cual reduce sus costos y las ayuda a permanecer competitivos, gracias a la alta calidad de las operaciones manufactureras que se realizan en este sector en nuestro país.

En el 2001, las importaciones de productos electrónicos representaron el 30% de las importaciones totales que Estados Unidos realizó de México. En este año México se convirtió en el primer proveedor de Estados Unidos, con una participación de 20% en el sector, superando a Japón con 14%.

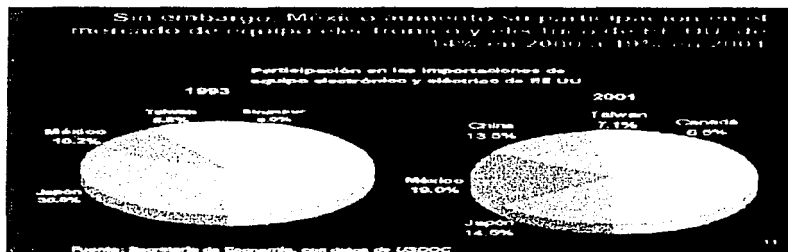
Los productos electrónicos exportados a Estados Unidos cuentan con un alto nivel de contenido regional, al utilizar componentes y partes de Estados Unidos en la elaboración de estos productos.⁶⁴

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁶⁴ Ibidem

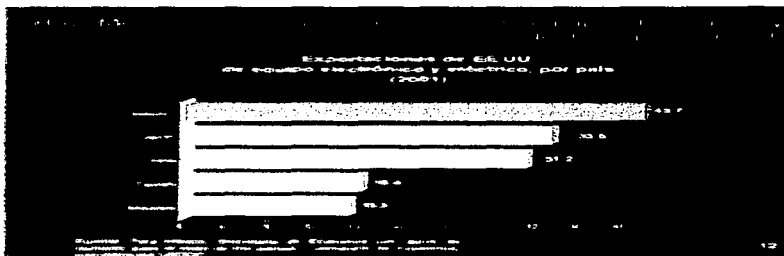


Las exportaciones de México a Estados Unidos de equipo electrónico y eléctrico no tenían un aumento considerable si no hasta el año 2000 que casi tuvo un aumento a lo doble decayendo para el 2001.



En las importaciones de equipo electrónico y eléctrico de Estados Unidos México aumento su participación en este mercado de 10.2% en 1993 a 19% en el 2001.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Ahora México ocupa el primer lugar de cinco países por ser el mercado de equipo electrónico y eléctrico para Estados Unidos.

4.11.3 LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 303 DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) NO AFECTARÁ LAS EXPORTACIONES DE ELÉCTRONICOS A ESTADOS UNIDOS

El artículo 303 del TLCAN establece que nuestro país no podrá reducir los aranceles por debajo de lo que se deban pagar por la importación a México de insumos y materias primas no originarias del TLCAN, o que se utilicen en productos que sean exportados posteriormente a Estados Unidos o Canadá.

El objetivo de estas disposiciones es que los beneficios garantizados en el TLCAN no sean aprovechados por terceros países. Para mantener la competitividad de la industria nacional y al mismo tiempo cumplir con los compromisos contraídos por México dentro del artículo 303 del TLCAN.

4.11.4 LA DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE EQUIPO ELECTRÓNICO Y ELÉCTRICO ESTIMULA EL DESARROLLO REGIONAL DEL PAÍS

El asentamiento y expansión de empresas de la industria de equipo electrónico y eléctrico, en especial las ubicadas fuera de la franja fronteriza, se traduce en una derrama para las economías locales, ya que:

- Generan fuentes de trabajo para los habitantes de la región, reduciendo el incentivo de emigrar.
- Promueven el desarrollo de infraestructura en la región.
- Amplian las oportunidades para los negocios locales.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.11.5 ESTA INDUSTRIA HA GENERADO DIVERSOS CENTROS ESPECIALIZADOS, ENTRE LOS QUE SE ENCUENTRAN:

- Tijuana-Mexicali: Se ha convertido en el centro de producción de televisores más grandes del mundo, fabricando los componentes y ensamblando los aparatos.
- Juárez: Es el segundo fabricante de televisores en el mundo, destacando a su vez en la producción de componentes electrónicos para equipo de transporte.
- Monterrey: Se distingue por la fabricación de equipo para telecomunicaciones, que se exporta a casi cualquier región del mundo.
- Aguascalientes: Es un importante centro especializado de producción de copadoras y de artículos electrónicos como calculadoras.

4.11.6 LOS PRINCIPALES RETOS QUE ENFRENTA LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA EN MÉXICO

- Mantener la competitividad y el dinamismo de sus productos en los mercados internacionales.
- Establecer condiciones y mecanismos que amplíen el acceso preferencial a los mercados internacionales para nuestros productores.
- Fomentar mayores flujos de inversión extranjera directa.

4.12 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y EL SECTOR ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO

4.12.1 EL SECTOR DE ALIMENTOS Y BEBIDAS HA MOSTRADO UN GRAN DINAMISMO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

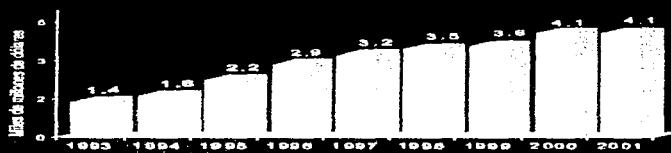
Durante el 2001, este sector presentó los siguientes indicadores:

- Registró un crecimiento de 9.6% respecto al 2000.
- Exportó más de 4,100 millones de dólares (md).
- Recibió más de 300 millones de dólares en inversión extranjera directa (IED).
- Empleo a más de 600 mil personas.⁶⁵

⁶⁵ Ibidem

Las exportaciones del sector alimentos, bebidas y tabaco se han incrementado de manera constante

A partir de la entrada en vigor del TLCAN, las ventas del sector al exterior se han incrementado en más de 193 por ciento

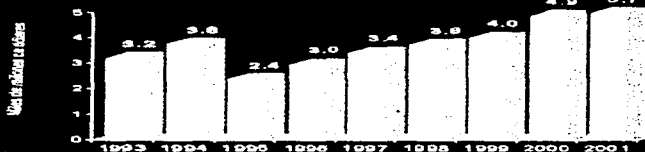


Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Comercio

Las exportaciones de este sector se han incrementado a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

La apertura comercial ha permitido a los industriales del sector tener acceso a insumos del extranjero.

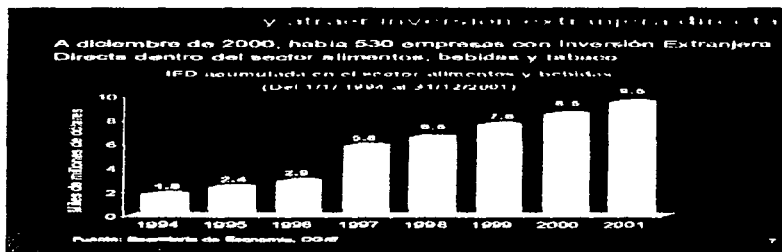
Importaciones del sector alimentos, bebidas y tabaco



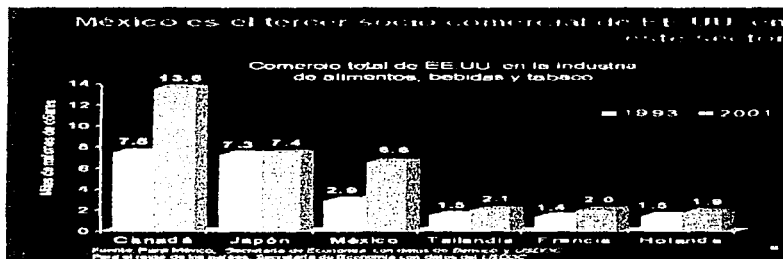
Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Comercio

Las importaciones de este sector después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) tardó un año para recuperarse este sector que hasta estas fechas ha ido en aumento.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

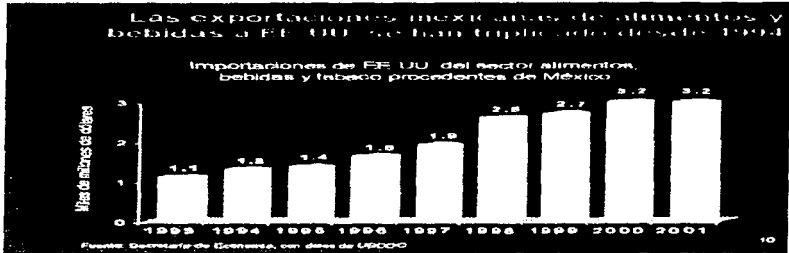


La Inversión Extranjera Directa (IED) del sector alimentos, bebidas y tabaco se ha acumulado considerablemente desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

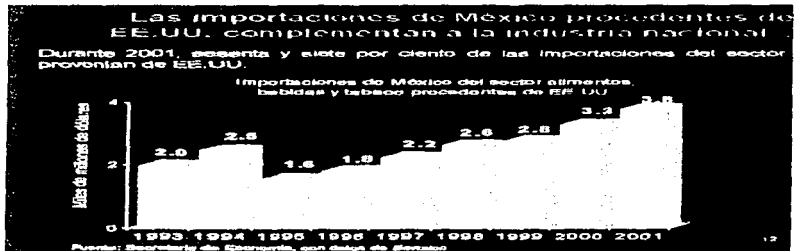


Los principales socios comerciales de Estados Unidos en este sector es en primer lugar Canadá siguiendo Japón y México.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Las exportaciones de México de este sector a Estados Unidos han tenido un aumento considerable de 1994 al 2001.



Las importaciones de México de este sector procedentes de Estados Unidos tomaron un auge a partir del año 1998 recuperándose año tras año.

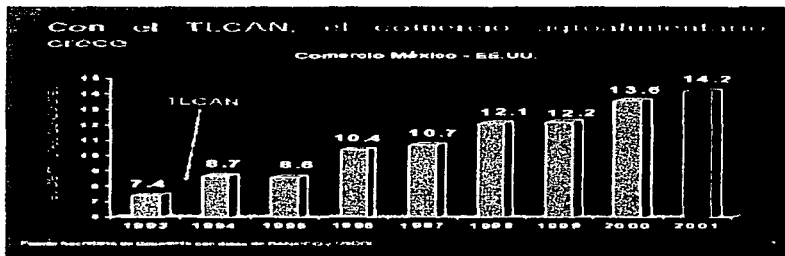
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.13 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y LA AGRICULTURA

"El TLCAN ha tenido un gran logro en aumentar las exportaciones de productos agrícolas estadounidenses a México y a Canadá. Las exportaciones agrícolas de Estados Unidos a México crecieron de 3,600 millones de dólares en 1993 a 6,100 millones en 1998, o sea 70 por ciento de aumento. Las exportaciones a Canadá también aumentaron, de 5,300 millones en 1993 a más de 7,000 millones en 1998. México es ahora el tercer mercado para las exportaciones agrícolas de Estados Unidos, siendo superado sólo por Japón y Canadá."⁶⁶

Las exportaciones agrícolas a México representan más de 11 por ciento de todas las exportaciones agrícolas de Estados Unidos, combinadas, estas exportaciones a Canadá y a México constituyen de una parte de todas las exportaciones agrícolas a nivel mundial.

El crecimiento de las exportaciones de Estados Unidos a México ha sido más dramático en los productos sujetos a las mayores restricciones comerciales antes del TLCAN. Entre 1994 y 1998, el conjunto de las exportaciones agrícolas de Estados Unidos aumentaron más de un mil millones de dólares y las exportaciones de productos intermedios crecieron en 300 millones.



A partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el comercio agroalimentario creció considerablemente año tras año.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁶⁶ FUENTE: INTERNET <http://usembassy-mexico.gov.htm>

4.13.1 EL TRATADO CONTEMPLA VARIOS PLAZOS PARA ELIMINAR ARANCELES DE FORMA GRADUAL

Para productos sensibles como maíz, frijol y leche en polvo, el TLCAN contempla un plazo de desgravación arancelaria de 15 años para quedar libre de arancel el 1 de enero del 2008.

También se considera una protección que desaparece el 1 de Enero del 2003 y una salvaguarda especial (arancel-cuota) para otros productos sensibles como carne de puerco, manzana, papa y café procesado, la cual consiste en permitir el acceso preferencial para una cantidad definida que refleje la importancia histórica en ese producto.

4.13.2 DURANTE LAS NEGOCIACIONES SE ACORDÓ QUE MÉXICO PODRÍA CONSERVAR ESTOS DERECHOS PARA RESPALDAR EL CAMPO NACIONAL

ENTRE LOS QUE SE ENCUENTRAN:

APOYOS INTERNOS

- México mantiene su autonomía en el diseño e implementación de programas de apoyo interno, conforme a la OMC. Por lo tanto, los programas de apoyo no están sujetos a disposiciones del TLCAN.

SUBSIDIOS A LA EXPORTACIÓN

- Se establecieron mecanismos de consulta para evitar que Estados Unidos y Canadá adopten subsidios a la exportación para productos con destino a México que pudieran causar daño a la agricultura nacional.
- México puede imponer cuotas compensatorias a importaciones de productos subsidiados por Canadá o Estados Unidos, conforme a la OMC.

Estados Unidos destinara miles de millones de dólares de apoyo a su propia agricultura.

4.13.3 EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN), SE ACORDO NO UTILIZAR LAS MEDIDAS SANITARIAS Y FITOZOOSANITARIAS COMO BARRERAS INJUSTIFICADAS AL COMERCIO DE PRODUCTOS AGRICOLAS

A raíz del TLCAN se abrió la posibilidad de la regionalización, entre otros beneficios con ello, se abrieron nuevos mercados a productos con gran potencial.

- Aguacate de Michoacán
- Trigo del Valle de Mexicali
- Productos porcícolas de Sonora y Yucatán
- Productos avícolas de Sonora y Sinaloa
- Manzana, durazno, ciruela, cítricos y hortalizas de Sonora, Baja California y Chihuahua.

4.13.4 TRABAJOS EN CURSO EN MATERIA SANITARIA

Continúan los trabajos conjuntamente con la SAGARPA para lograr mayor acceso, eliminando barreras sanitarias:

- Puerco, otros estados
- Pollo, otros estados
- Huevo, otros estados
- Aguacate, ampliación de ventana
- Otras frutas y hortalizas (regiones libres de mosca de la fruta)

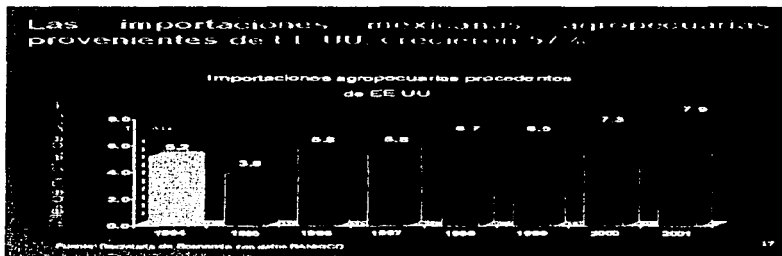
4.13.5 SE ACORDARON ESTABLECER INSTRUMENTOS PARA LA COORDINACIÓN DE TRABAJOS EN MATERIA AGRÍCOLA, DESTACANDO:

- Grupo de trabajo de normas técnicas y de comercialización agropecuarias.
- Grupo de trabajo sobre apoyos internos.
- Comité asesor en materia de disputas comerciales privadas sobre productos agropecuarios.
- Comité de medidas sanitarias y fitosanitarias.

4.13.6 SE BUSCA AMPLIAR SU MERCADO

México ha logrado el reconocimiento de zonas libres de enfermedades y plagas para algunas regiones.

- Actualmente, se exporta a 19 estados del noreste de Estados Unidos, durante el ciclo de Noviembre/Febrero.
- El primero de Noviembre del 2001, se publicó la regla final para ampliar el ciclo a dos meses más y exportar a otros doce estados.



Las importaciones mexicanas agropecuarias de Estados Unidos a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sufrieron un pequeño desajuste reincorporándose año tras año.

4.13.7 MÉXICO ELIMINÓ PERMISOS DE IMPORTACIÓN Y ESTABLECIÓ CUPOS DE IMPORTACIÓN AL IGUAL QUE LOS OTROS 142 PAÍSES MIEMBROS DE LA OMC.

En la Ronda Uruguay (GATT) todos los países miembros acordaron sustituir la protección vía permisos por aranceles, y establecer cupos —con aranceles menores— basados en importaciones históricas.

Los cupos que establece el TLCAN reflejan las importaciones históricas:

- ✓ Se negociaron plazos de desgravación más largos, y
- ✓ El arancel que sustituyó la protección del permiso fue elevado. Maíz 215%, Frijol 139%, Leche en polvo 139%, Cerdo 282%, Trozos de pollo 260%, Papa 272%.

4.13.8 DESTINO DE LOS CUPOS

El sector pecuario en su conjunto consume más de 15 millones de toneladas al año; tan sólo la avicultura procesa 7.5 millones de toneladas de grano anualmente.

El crecimiento de la actividad pecuaria en México de los últimos años, también ha requerido un incremento de los cupos para satisfacer su demanda.

México se ha convertido en el cuarto productor de huevo y en el sexto productor de pollo a nivel mundial.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En épocas en las que se han previsto sequías, los ganaderos, porcicultores y avicultores han solicitado el aumento de cupos por encima de lo negociado.

4.13.9 OTROS FACTORES TAMBIÉN HAN INFLUIDO EN DECISIONES SOBRE INCREMENTOS EN CUPOS

Los incrementos en cupos que excedan lo pactado en el TLCAN son producto de consultas nacionales en los respectivos comités de cupos (maíz, cebada, frijol, etc.) y no se derivan de compromisos dentro del trabajo.

Principalmente, en épocas en las que se han previsto sequías, los ganaderos, porcicultores y avicultores han solicitado.

Asimismo, el crecimiento de la actividad pecuaria en México de los últimos años también ha requerido estos productos para satisfacer su demanda.

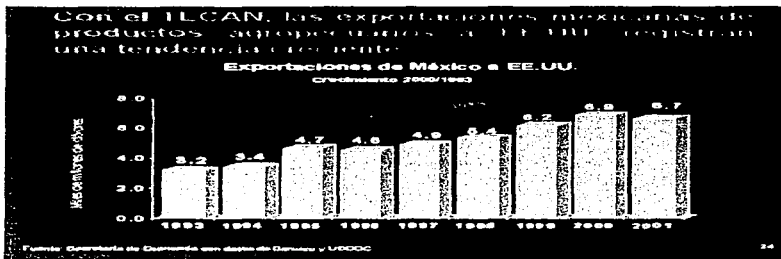
- En los últimos años, México se ha convertido en el cuarto productor de huevo y en el sexto productor de pollo a nivel mundial.
- Sólo la avicultura procesa 7.5 millones de toneladas de grano anualmente.

4.13.10 PARA FACILITAR LA COMERCIALIZACIÓN DE COSECHAS NACIONALES, LA ASIGNACIÓN DE CUPOS CONSIDERA LAS RECOMENDACIONES DE LOS DISTINTOS SECTORES INVOLUCRADOS

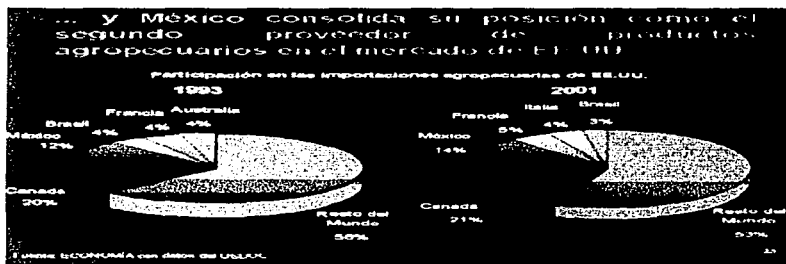
Los comités de cupos dan seguimiento y evalúan el comportamiento de la producción, consumo e importación para tomar decisiones de asignación.

En estos comités participan representantes de:

- Productores
- Consumidores
- Sector público (SE, SAGARPA)



Las exportaciones mexicanas de productos agropecuarios a Estados Unidos han tenido una alza desde antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)



En las importaciones agropecuarias de Estados Unidos, México es el segundo proveedor de productos agropecuarios en ese país.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.13.11 CADA VEZ MÁS PRODUCTOS AGROPECUARIOS MEXICANOS OCUPAN EL PRIMER LUGAR EN LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS

En el 2001, México fue el primer proveedor de Estados Unidos. En más de 200 productos de los 2,070 que conforma la tarifa estadounidense: 44.4% más que en 1993:

Semilla de girasol, Alcachofas, Okra, Jicama, Apio, Rabano, Chicharo, Papaya, Pasitas, Calabaza, Lechuga, Aceituna, Garbanzo, Aceite de joroba, Queso fresco, Nopal, Tamarindo, Pulpa de limón, Guayaba, Chile, Col de bruselas.

4.13.12 LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS MEXICANOS TIENEN UNA PARTICIPACIÓN IMPORTANTE EN EL CONSUMO DE ESTADOS UNIDOS

Del consumo total de Estados Unidos:

- Más de la mitad de los pepinos
- Nueve de cada diez limones y mangos
- Una de cada dos berenjenas
- Uno de cada tres tomates
- Uno de cada cuatro espárragos y melones
- Uno de cada cinco kilos de espinacas
- Una de cada seis sandías
- ... provienen del campo mexicano

4.13.13 INTEGRACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS

El dinamismo exportador brinda la posibilidad de integrar al sector agropecuario en las cadenas productivas

- Cebada — Cerveza
- Algodón — Textiles y confección
- Mijo — Escobas
- Limón — Esencias
- Corteza de cítricos — Pectina
- Aguacate — Guacamole
- Agave — Tequila

4.13.14 NUEVA RONDA DE NEGOCIACIONES COMERCIALES

En la reunión ministerial de la OMC en Doha, el 14 de Noviembre del 2001, se logró que todos los países, sin prejuizar los resultados, acordaran negociar:

- La reducción sustancial de los subsidios agropecuarios a la exportación con miras a su desmantelamiento.
- La reducción sustancial de los apoyos internos que distorsionan el comercio.
- Mejorías sustanciales en el acceso a los mercados.

Todo lo anterior bajo el principio de trato especial y diferenciado para países en desarrollo.

4.14 EVALUACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO MEXICANO EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El sector fue liberalizado y desregulado; y, posteriormente, este sector fue materia importante en las negociaciones del TLCAN, donde se buscó sentar las bases para insertar al país en los procesos de globalización.

A partir de la entrada en vigor del TLCAN presenta ventajas como desventajas, dentro de las primeras es fundamental el papel que juegan las inyecciones de capital fresco a un sistema bancario descapitalizado, con respecto a las segundas, se argumenta que el flujo de recursos le imprimió mayor volatilidad a los mercados de capital nacionales.

El acceso de instituciones financieras al mercado mexicano se realizó mediante subsidiarias y bajo un esquema de cuotas individuales y cuotas de mercado que se aplicaron durante una fase de transición, entre Enero de 1994 y Diciembre de 1999. Las primeras ponen un límite al tamaño individual de la entidad financiera, mientras que las segundas se refieren a un límite agregado de las instituciones financieras extranjeras en un subsector del sistema.

4.15 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y LA MANO DE OBRA

El Acuerdo del TLCAN sobre Cooperación Laboral ha generado un mayor esfuerzo de cooperación en mano de obra en cualquier lugar del mundo. Cubre la seguridad y salud ocupacional, el empleo y el entrenamiento, las relaciones industriales, los derechos del trabajador, los derechos del menor, y temas de género, y permite a los ciudadanos prestar atención a las prácticas de mano de obra y mejorar las condiciones de trabajo.

El Acuerdo del TLCAN sobre Cooperación Laboral ha ayudado a alentar la participación de los ciudadanos en cuestiones laborales a través de la presentación de veinte proposiciones separadas a la comisión del trabajo. Por ejemplo, en 1998 las proposiciones nos condujeron a consultas ministeriales sobre la libertad de asociación y seguridad, y temas de salud en los estados mexicanos. Consultas previas condujeron a una conferencia trilateral sobre los derechos laborales de las mujeres trabajadoras de Norteamérica, y aun programa de trabajo de seminarios trilaterales en la Ciudad de México, San Antonio, y Monterrey sobre el registro de sindicatos, certificaciones, elecciones, reconocimiento y democracia sindical.

4.15.1 RESPETO A LOS DERECHOS LABORALES

A través del Acuerdo para la Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), los socios del TLCAN promueven la aplicación efectiva de su legislación laboral.

Con el objetivo de mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida de los trabajadores se promueven los derechos básicos de los trabajadores en los tres países. Las inconformidades públicas de carácter laboral, presentadas al amparo del ACLAN, han dado lugar a la celebración de audiencias públicas y consultas ministeriales, así como a la instrumentación de planes de acción orientados a atender dichas preocupaciones.

Además, los socios del TLCAN han establecido programas de cooperación e intercambio técnico sobre relaciones industriales, salud y seguridad, equidad de género, migración y trabajo infantil.

4.16 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) Y EL MEDIO AMBIENTE

Se espera que el crecimiento venga junto con una mejor calidad de vida y el progreso de los valores básicos aire limpio, agua limpia, salud y protección pública, seguridad, dignidad y los derechos elementales para los trabajadores; un frente común contra el crimen y la corrupción.

El TLCAN ha permitido mejorar la relación de trabajo con México, Canadá y Estados Unidos en estas áreas.

4.16.1 PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

Los países socios del TLCAN reconocen la importancia de proteger el medio ambiente para las generaciones venideras. La integración económica ha dado lugar a un mejor cuidado del medio ambiente en la región, ya que la liberalización comercial promueve la adopción de tecnología más eficiente y limpia, y fomenta una cultura empresarial con responsabilidad social.

El Acuerdo para la Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN) promueve el cumplimiento de la legislación ambiental de cada país. La Comisión para la Cooperación Ambiental (CCA), creada en el marco del ACAAN, cuenta con programas que propician el intercambio regional de información, el acceso a una vasta fuente de experiencia técnica, y el desarrollo de políticas ambientales que impulsan la implementación de programas trilaterales de cooperación. La CCA ha atendido varios casos relacionados con el comercio y el desarrollo sustentable de productos agrícolas, tales como el cultivo de café de sombra, la eliminación en Norteamérica del uso de químicos peligrosos (como el DDT), el desarrollo de lineamientos de administración ambiental para los negocios, y una estrategia para la conservación de los ecosistemas y la flora y la fauna de América del Norte.

Adicionalmente, Estados Unidos y México cooperan en el marco de la Comisión para la Cooperación Ecológica Fronteriza (COCEF) y el Banco de Desarrollo de América del Norte (NADBank, siglas en inglés) en el desarrollo y financiamiento de infraestructura ambiental en la zona de la frontera entre México y Estados Unidos. Desde 1994, estas instituciones han contribuido al desarrollo de más de 41 proyectos, algunos ya implementados en su totalidad, que han representado una inversión de casi mil millones de dólares. Los proyectos de abastecimiento de agua potable y de tratamiento de aguas residuales financiados por el NADBank, por ejemplo, mejoran las condiciones ambientales y de salud pública en las comunidades en las que se desarrollan.

Una vez concluidos, éstos beneficiarán a nueve millones de habitantes en ambos lados de la frontera entre Estados Unidos y México. Nuevos proyectos se desarrollan continuamente.

4.17 ALGUNOS RESULTADOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) A PARTIR DE SU VIGENCIA

En relación con los resultados del TLCAN México-Estados Unidos-Canadá, como en la mayoría de los casos para México, estos no han sido muy positivos.

Desde la perspectiva mexicana tanto el gobierno como las cúpulas empresariales han elaborado balances positivos, sobre todo en términos macroeconómicos y en materia de balanza comercial que, en general, han tenido saldos favorables para México.

Se dijo además, que cuando fue la crisis mexicana de 1995, que trajo como consecuencia el denominado "efecto tequila", el TLCAN había sido un mitigador de los efectos de dicha crisis y que, de no haber existido este, probablemente los efectos hubieran sido irremediables para México y de profundas consecuencias para las economías latinoamericana y mundial.

Con relación a los últimos objetivos y a la razón de ser del Tratado tales como crear nuevas oportunidades de empleo y mejorar las condiciones laborales y niveles de vida, promover el desarrollo sostenible, proteger y conservar el ambiente, eliminar los obstáculos al comercio, etc. Estos no se han alcanzado.

No se produjeron las inversiones generadoras de los más y mejores empleos productivos ni se crearon las condiciones estables y permanentes para el acceso de los productos mexicanos a los mercados norteamericanos como oficialmente se aseguró.

Pero no se puede afirmar que el TLCAN solo haya producido efectos negativos, lo que si se puede afirmar es que los efectos negativos han sido mayores que los positivos. Como en todo proceso hay perdedores y ganadores y es por ello que desde la perspectiva mexicana ha habido actividades económicas realizadas por empresas transnacionales tanto extranjeras como mexicanas, es el caso del capital especulativo y el gran turismo, que han salido ganando.

Estar de acuerdo con el TLCAN fue un paso que exigió valentía y visión de parte de los tres países involucrados. En los Estados Unidos, el TLCAN elevó el perfil de los Acuerdos Comerciales ante la opinión pública, al igual que los temas del medio ambiente fronterizo, la disparidad en cuanto a salarios y el temor de que las fábricas estadounidenses movieran sus operaciones hacia el sur. Los canadienses y los mexicanos hicieron frente a sus propios temores en cuanto a involucrarse de manera más directa con los trabajadores, empresarios y la economía más competitiva del mundo.

"Así el TLCAN ha ayudado a fortalecer la economía estadounidense. Durante los primeros cinco años del TLCAN, las exportaciones de productos norteamericanos a sus dos socios combinados en este Acuerdo aumentaron en alrededor de 93 mil millones de dólares o 66 por ciento, hasta sumar 235 mil millones de dólares. Las exportaciones a Estados Unidos aumentaron en 55 mil millones de dólares o 55 por ciento, llegando a 156 mil millones de dólares. Las exportaciones a México aumentaron en 37 mil millones de dólares, o 90 por ciento hasta llegar a 79 mil millones de dólares. En 1998, la cantidad de bienes por valor de 156 mil millones de dólares que Estados Unidos exportó a Canadá fue casi igual a lo que exportó México a todos los países de Asia."⁶⁷

México es un país en desarrollo y en crecimiento, muy propenso a adquirir y consumir productos y servicios estadounidenses. México está ansioso por crear asociaciones con el fin de mantener su desarrollo adelante, y está dispuesto a desempeñar dentro de las normas acordadas en el TLCAN.

⁶⁷ FUENTE: INTERNET <http://utal.org/integración.htm>

4.18 CORRECTIVOS EN EL AMBITO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

Se propone que se establezcan medidas para fomentar las exportaciones mexicanas y para corregir el desequilibrio de la balanza comercial de México, incluyendo disposiciones para fomentar el ahorro, para corregir y mantener el tipo de cambio a niveles que permitan la competitividad mexicana y, principalmente, para condicionar las reducciones arancelarias mexicanas dentro del TLCAN a los resultados de las exportaciones y de la cuenta corriente de México; también se recomienda que el TLCAN permita a México imponer tarifas a la importación de bienes de lujo y de consumo superfluo, en proporción directa con su déficit en cuenta corriente. En todos los Tratados Comerciales Internacionales que son equitativos, este tipo de medidas están contempladas bajo cláusulas de salvaguarda que se aplican cuando un país atraviesa por crisis de liquidez, como el caso de México.

Se tiene que incrementar la competitividad y mejorar la cuenta corriente de los tres países integrantes del TLCAN. La competitividad que se obtiene mediante la explotación del trabajador, resolverá el problema de competitividad a largo plazo. Lo que se requiere es incrementar la productividad mediante inversiones en investigación y en desarrollo tecnológico, en educación y en capacitación y explotar los beneficios de las economías de escala y de las ventajas comparativas mediante programas conjuntos de producción, investigación y capacitación.

Los tres países deben también incrementar sus niveles de ahorro interno para mejorar su balanza comercial con el resto del mundo.

La diversificación del comercio mexicano y de la inversión extranjera en este país puede coadyuvar a reducir su dependencia y mejorar su competitividad, lo cual podría incrementar las exportaciones del TLCAN al resto del mundo: las corporaciones transnacionales podrían utilizar a México como plataforma para incrementar exportaciones del TLCAN fuera de la región.

Canadá, Estados Unidos y México deben incrementar sus ahorros y destinarlos a desarrollar sus programas de educación y capacitación.

4.18.1 CORRECTIVOS EN MÉXICO

La insuficiencia de ahorro interno y de coherencia social, la creciente dependencia del país no solo es producto del imperialismo norteamericano, sino también de los elevados niveles de consumo suntuario de las clases altas mexicanas, excesivos en relación con los recursos del país, y que constituyen la raíz del problema. Las oportunidades y limitaciones que provienen del sistema internacional, son variables fundamentales y a veces amoldadoras para los países subdesarrollados. La organización interna, así como los aciertos y los errores nacionales, especialmente los relacionados con las brechas de coherencia social y ahorro interno, también constituyen variables que determinan los resultados de los factores de origen internacional.

La clase media y alta de México hacen gastos excesivos superiores a los medios que tiene el país para adquirir bienes ostentosos que satisfacen necesidades superfluas, lo cual requiere importaciones socialmente innecesarias.

El efecto más negativo de la apertura económica ha sido el incremento en las importaciones mexicanas de bienes de consumo, además del deterioro de la distribución del ingreso en México que constituye otro problema fundamental.

Los correctivos que se deben de aplicar en México deben estar orientados al incremento del ahorro interno y la coherencia social, así como a mejorar la distribución del ingreso y la productividad.

La redistribución del ingreso y la reorientación del gasto de la sociedad pueden contribuir sensiblemente al desarrollo económico: mejorando la educación y los incentivos a la productividad de las clases bajas; reduciendo el consumismo de las clases altas para aumentar el ahorro e inversión internos y reducir importaciones innecesarias; y agrandando los mercados y las ventajas de economías de escala en la producción de bienes necesarios de consumo masivo.

Es así que México necesita solidaridad social y unidad para resolver su crisis. Sin embargo, el gobierno no ha podido proporcionar la unidad que se requiere. Al no defender con éxito los intereses nacionales de México, el gobierno ha perdido el apoyo popular que requiere para incrementar su poder en las negociaciones internacionales, lo cual a su vez reduce su eficacia.

La única alternativa que le queda al gobierno es defender los intereses de México ya que no está preparado para esa solución, puesto que no ha existido un programa económico y político destinado a fortalecer gradualmente la seguridad nacional.

Una alternativa viable requeriría de mucho tiempo, esfuerzo y determinación para superar los obstáculos puestos por los intereses creados, pero con empeño y perseverancia puede empezarse a construir el camino correcto.

Tratando de que los mexicanos se unan y apoyen decididamente un programa que aproveche el poder de negociación derivado de la creciente interdependencia entre México y Estados Unidos, exigiendo que se respeten sus derechos e intereses y que se trate a los mexicanos como socios y no como subordinados.

Para lograr una posición negociadora ante el exterior, se requieren programas económicos alternativos apoyados por todos los grupos nacionalistas del país, orientados a fortalecer la seguridad nacional en sectores estratégicos como el de alimentos, bienes de consumo básico e insumos esenciales; en el saneamiento de las finanzas nacionales mediante el fomento del ahorro interno y la reducción del gasto superfluo; en la protección del

patrimonio nacional en actividades de exportación y de sustitución de importaciones apoyadas en la competitividad y la eficiencia.

4.19 PROBLEMAS ANEXOS AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El TLCAN fue designado con el fin de brindar a los tres países miembros derechos comerciales casi idénticos para cada uno. Los países que habían encontrado siempre maneras de favorecer a sus propios productores serían prohibidos de hacerlo bajo el TLCAN. Algunos políticos canadienses pidieron que las industrias culturales canadienses fueran exentas de esta disposición de fácil acceso, conforme a los términos del TLCAN, pero ya que una de las principales exportaciones de Estados Unidos son los productos de la diversión y espectáculos, obviamente entrelazados con la cultura, los estadounidenses estuvieron claramente decididos a continuar tratando la cultura como cualquier otra industria.

El TLCAN debería permitir el movimiento libre de la gente, así como de las mercancías. Después de todo, en una integración económica emergente basada en el conocimiento, el cerebro de la gente se hacía más esencial para el éxito económico de las compañías, siendo que los Estados Unidos es el socio más dominante en el TLCAN, y es de acuerdo con sus intereses que se define el conjunto de conocimientos y capacitación que se requiere antes de permitir a grupos de gente movilizarse fácilmente y cruzar sus fronteras del norte y sur.

En el futuro, el texto del TLCAN se debe seguir redefiniendo o aclarando todavía más, por un lado, la labor de interpretación o las decisiones o aclaraciones que realicen los distintos grupos de trabajo establecidos en el TLCAN.

4.20 OPINIONES EN CONTRA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

Una de las razones por las cuales los norteamericanos no celebraron un Tratado y, en cambio celebraron un Acuerdo Comercial es:

- La existencia de menos exigencias jurídicas para la celebración de un Acuerdo Comercial, que para la celebración de un Tratado.
- La posibilidad de que se apruebe un Acuerdo es mayor a la de un Tratado.
- Frente a los jueces norteamericanos, el Tratado tiene una mayor fuerza con relación a la legislación interna; en cambio, cuando existe un Acuerdo Comercial, éste se encuentra por debajo de las mandatory rules.

El Tratado de Libre Comercio no ha fortalecido la soberanía mexicana, no tiene ninguna relación directa con las luchas por la democracia, no ha disminuido la emigración mexicana a Estados Unidos, no ha mejorado la economía en su conjunto no ha llevado el bienestar de las mayorías, ni ha impulsado la amistad de los pueblos mexicano y estadounidense.

El TLCAN, solo ha beneficiado a unas cuantas empresas con repercusiones favorables mínimas en otros sectores de la sociedad. Alrededor de 300 empresas, una gran mayoría son transnacionales, las que son las responsables del 70 por ciento de las exportaciones totales. Sin incluir los productos de las maquiladoras, que son sólo 17 tipos de productos los que hacen posible el 6 por ciento de dichas exportaciones. En el sector agropecuario el café en grano, tomate y legumbres reunieron el 73 por ciento de las exportaciones agrícolas en los primeros años del TLCAN.

Para la mala fortuna de sus impulsores, como de la población mexicana en general, el TLCAN fue extraordinariamente sobrestimado en las potencialidades que podría desarrollar. La visión simplista y tecnocrática acerca de las capacidades del mercado para modificar el desenvolvimiento de las complejidades de una sociedad han sido de fatales consecuencias para México.

Así el TLCAN puso a México como nunca en la mira de la sociedad norteamericana. Y al contrario de verlo con mejores ojos ahora las capas más amplias de ella, particularmente entre la población llamada anglosajona, lo ven peor.

4.21 PERSPECTIVA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El TLCAN no ha sido la variable instrumental que abrió nuevas oportunidades de mercado, aunque aumentó espectacularmente las exportaciones, que creó cientos de miles de empleos nuevos y que redujo los precios al consumidor, aunque de manera concentrada en solo algunos productos.

No obstante, sus impactos regulatorios no son muy grandes en otros campos adyacentes de la política pública, al haber provocado grandes movimientos de ajuste en el mercado laboral, en la competitividad de las empresas y, de manera más general, en la cohesión social de la sociedad. Estos efectos colaterales son más bien costosos y difíciles de controlar, ya que afectan la reubicación de los recursos nacionales e internacionales, conducen a nuevos tipos de problemas y presentan dificultades importantes al ajuste y la distribución del ingreso para los trabajadores, patrones y comunidades que han sido los más castigados por la reestructuración económica.

Como prototipo de un Acuerdo Comercial liberal moderno, el TLCAN fue el modelo de mercado más avanzado planeado como integración económica.

Adicionalmente, se encuentran elementos como el compromiso de los tres estados miembros de estimular el comercio y los flujos de inversión al dismantelar las barreras comerciales tradicionales y no tradicionales; una obligación legal de aumentar radicalmente el acceso al mercado incrementando los derechos de inversión y limitando la regulación gubernamental para el retiro de inversiones; una fuerte creencia en la necesidad de vincular el crecimiento del empleo y la reforma de la política social con el éxito de los mercados de exportación y, por último, un compromiso para resolver más eficientemente las controversias comerciales.

Hasta ahora, el TLCAN no es el gran nivelador automático que construye un inmenso mercado diferenciado entre Canadá, Estados Unidos y México. El "gran boom comercial" que habían pronosticado fue menor al esperado. Para un país tan rico en recursos de exportación como Canadá, la profundización de la crisis global ha impulsado los precios de los principales bienes hasta los niveles más bajos conocidos.

La década de los noventa produjo, la Gran Depresión Canadiense, el producto de la política de altas tasas de interés del Banco de Canadá que paralizó la economía.

El triunfo no ha sido solo del TLCAN, sino del mercado accionario de Estados Unidos, el aumento en los precios de las acciones ha dado lugar a las mayores fusiones vistas hasta la fecha, las acciones se han convertido en el único criterio para medir el desempeño corporativo y en la preeminente moneda de éxito, un mayor acceso y nuevas oportunidades comerciales vienen en un distante segundo lugar, dada la complejidad de las fuerzas del mercado y las no monetarias que funcionan en los dos países, que no dependen de los simples indicadores de la oferta y la demanda.

Los efectos del TLCAN a partir de la remoción de las barreras comerciales y de las nuevas normas establecidas por este importante documento legal se pueden explicar mediante las agendas de política pública que a través de este régimen comercial pueden ampliar el mercado, incorporándolo con el TLCAN aunque son decepcionantes en términos de sus consecuencias económicas para Canadá y México. Puesto que las perspectivas globales de crecimiento son deficientes y una característica estructural permanente de las economías canadiense y mexicana la representan los altos niveles de desempleo, el TLCAN no es la fuente de este mal de las políticas, sino una serie de suposiciones confusas y contradictorias acerca de la política comercial, monetaria y las reformas social y al mercado laboral.

La áspera realidad de los mercados abiertos tiene su dinámica propia, altamente visible y concreta, el TLCAN sigue siendo un ejercicio de alto riesgo, porque no tiene un medio institucional de planear y compensar los empleos perdidos y la profunda reestructuración económica que este tipo de iniciativa inevitablemente conlleva.

4.22 UN GENERADOR DE PROSPERIDAD PARA FAMILIAS Y EMPRESAS

Una de las consecuencias más importantes del TLCAN en los tres países ha sido la orientación de la inversión, la tecnología y los empleos hacia usos más productivos. El resultado es una concentración de la productividad y de los estándares de vida en un pequeño grupo de la población.

La reducción de los aranceles entre los tres países ha moderado los precios para los consumidores, beneficiando directamente a las familias y a los negocios. Esto se espera más evidente cuando en el 2003 se eliminen prácticamente todas las tarifas arancelarias en el comercio de bienes y servicios.

La apertura comercial y el TLCAN han ampliado las opciones para los consumidores de los tres países socios, que ahora cuentan con una mayor selección de bienes y servicios de mejor calidad y a menor precio.

Para las empresas, la integración comercial representa una ventaja significativa al fomentar una oferta más amplia de insumos, a precios que permitan que los productos elaborados con los mismos, compitan con éxito en el mercado mundial.

4.23 FRONTERAS MÁS EFICIENTES Y SEGURAS EN NORTEAMÉRICA

América del Norte tiene una de las relaciones económicas más dinámicas y modernas del mundo. Aprovechando la creciente confianza y las oportunidades que acompañan a esta relación, los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México trabajan conjuntamente para lograr que nuestras fronteras sean más seguras y eficientes para el tránsito de bienes, servicios y personas.

Estados Unidos ha firmado dos Acuerdos de "Fronteras Inteligentes", uno con Canadá y otro con México. Cada uno es adecuado a las circunstancias específicas de las dos fronteras, pero ambos comparten tres metas: desarrollar infraestructura de seguridad, asegurar el flujo eficiente de bienes, y garantizar el tránsito seguro de personas.

Aún cuando a partir de los hechos del 11 de Septiembre del 2001 la frontera con su vecino se ha tendido a cerrarse más.

4.24 LOS COMPROMISOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

A pesar de la desaceleración de la economía mundial en el 2001 y de los eventos del 11 de Septiembre, a ocho años de haber entrado en vigor, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) continúa brindando beneficios a los consumidores, agricultores, trabajadores y empresarios de Canadá, México y Estados Unidos.

Los socios del TLCAN han redoblado sus esfuerzos conjuntos para continuar con la liberalización comercial en América del Norte, para impulsar la apertura comercial a nivel hemisférico y global.

Inspirados por los grandes éxitos logrados por este motor de crecimiento económico, se está comprometido con la implementación integral de un Acuerdo hemisférico denominado ALCA.

4.25 LIDERAZGO EN OTROS FOROS COMERCIALES

Otro aspecto en que se ha avanzado es en el reconocimiento de sus intereses comunes, y que a los socios del TLCAN trabajan juntos en otros foros para promover la liberalización comercial.

- En el 2001, Canadá fue anfitrión de la Cumbre de las Américas que reunió a los 34 líderes del hemisferio occidental, electos democráticamente. Durante esta reunión, los países socios del TLCAN trabajaron juntos para que las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) sigan progresando y dicho proyecto se pueda concretar en 2005.
- En el 2001 los tres socios trabajaron juntos, y con otros países, para lanzar la Agenda de Desarrollo de Doha. México será el anfitrión de las reuniones ministeriales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el 2003.
- En Marzo del 2002, la ciudad de Monterrey fue sede de la Conferencia para el Financiamiento al Desarrollo de la ONU, en la que varios líderes mundiales reconocieron que el Libre Comercio es una condición necesaria para promover el desarrollo.
- Durante Octubre del 2002, México presidió el Mecanismo de Cooperación Económica de la Región Asia- Pacífico (APEC, siglas en inglés).
- En Noviembre del 2002, Estados Unidos asumió la copresidencia, junto con Brasil, de las negociaciones para el ALCA. México será sede de estas negociaciones desde el 2003 hasta su conclusión.

4.26 EL FUTURO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El TLCAN es una obra en proceso, debido a que no se implementará totalmente sino hasta el año 2008. Se está monitoreando muy de cerca su avance y se está aprendiendo de la experiencia, usándola para mejorar el Tratado, ya que el programa de trabajo trilateral tiene más de 25 comisiones y grupos de trabajo, mejorando la función del Tratado pues se ha dado prioridad al programa de trabajo trilateral efectivo y le ha dado la importancia debida al nuevo mecanismo de vigilancia de alto nivel en los tres gobiernos.

Todavía se tiene que resolver asuntos sobre transportación terrestre con México, con Canadá se tiene serios problemas en una serie de asuntos agrícolas y grandes impedimentos de acceso al mercado que enfrentan editores de revistas y otros medios de comunicación y de la industria del entretenimiento.

Pero a través del marco de cooperación que se ha construido por medio del TLCAN se han evitado o resuelto muchas disputas, para las disputas que queden, la pregunta es qué tan lejos se tiene que ir para resolverlas y qué tan rápido se puede hacer.

4.27 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) FUNCIONA

Los socios del TLCAN están comprometidos con la implementación completa y puntual del Tratado. Ocho años de expansión comercial, incremento en el empleo y la inversión, así como mejores oportunidades para los ciudadanos de los tres países, demuestran que el TLCAN funciona y seguirá haciéndolo, aunque con todos los problemas que ha acarreado.

El TLCAN es un proyecto de largo plazo, cuya implementación culminará en su decimoquinto aniversario. En el 2003, el Acuerdo cumplió nueve años, lo cual significa que está a mitad del camino. Los resultados demostrados hasta ahora representan un cierto avance, aunque con una severa tendencia a la concentración de los efectos y los apoyos, por lo que para que en el futuro tenga una perspectiva positiva es indispensable realizarle una serie de modificaciones o adecuaciones que reconozcan las diferencias entre los tres países una perspectiva muy positiva hacia el futuro.

CONCLUSIONES

- La creciente integración entre Canadá, Estados Unidos y México a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entraña el refuerzo de las tendencias a la creación eventual de un Bloque Regional Norteamericano, bajo la hegemonía de Estados Unidos.

- Podría considerarse que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se trata de un Regionalismo abierto, donde existe una marcada tendencia a la concentración intraregional del comercio, en detrimento del intercambio con el resto del mundo. Esta situación implica que existen las condiciones, para que en un marco de agravamiento de los desequilibrios de la economía mundial, se pudiera configurar un regionalismo con tintes defensivos.

- Las principales beneficiarias de la integración han sido las Empresas Transnacionales y los grandes grupos privados que operan en el mercado externo. Las desigualdades sociales entre los tres países signatarios y al interior de cada uno de ellos, se han ensanchado.

- La integración hacia el norte es un proceso que no tiene marcha atrás. Sin embargo es necesario que México diseñe y ponga en marcha una estrategia de integración que supere la visión neoliberal de creer que la apertura externa, creará por si sola el desarrollo económico y la solución de los problemas sociales que afectan a la nación. Se podría hablar de la necesidad de contemplar tres estrategias de integración: hacia el norte, hacia el sur y hacia dentro. En otras palabras se requiere de una estrategia alternativa de desarrollo que replantee y diversifiquen la integración a la economía mundial a partir de un proyecto propio, y que implique la puesta en marcha de una política económica y de industrialización menos unilateral y desviada hacia el exterior, donde el fortalecimiento del mercado interno vuelva a ser un aspecto central, aunque no único.

- La celebración del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) constituyó el establecimiento formal de una Zona de Libre Comercio entre México, Canadá y los Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) actualmente Organización Mundial de Comercio (OMC) suscripción que represento el más importante Acuerdo de naturaleza comercial de bienes y servicios jamás suscritos por nuestro país.

- Hay que recordar que Estados Unidos y Canadá ya tenían un Tratado de Libre Comercio en funcionamiento desde el año de 1989. Si bien el Tratado que suscribió México con los ya mencionados países del Norte se aplica desde el 1º. de Enero de 1994.

- Una serie de razones de carácter internacional y nacional que condujeron a México a la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, fue un déficit en la balanza comercial, y la vinculación del proyecto de desarrollo a las exportaciones petroleras y la crisis producida por la caída de los precios internacionales del petróleo, situación que condujo a un periodo de recesión. Junto a ello se presenció un incremento poblacional, demandas de servicios para el bienestar social y agudización del desempleo y la pobreza.

- El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Canadá y Estados Unidos es de particular relevancia debido a que ha permitido a México integrarse y competir en el mercado norteamericano. Cada vez más compañías alrededor del mundo ven a México como parte del mercado de Norteamérica, de aquí que sus inversiones sean similares a aquellas que tienen lugar en Canadá o Estados Unidos.

- Hoy, Norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo; aproximadamente una tercera parte del comercio total de la región se realiza entre los países socios del TLCAN.

- El Tratado de Libre Comercio ha ayudado a nuestro país a prosperar, ha facilitado, a través de la reducción de barreras, que un volumen extenso de bienes y servicios de origen estadounidense se venda en Canadá y México, ha reducido el daño que la crisis financiera asiática causó en el continente. Se alentó a trabajar en forma más estrecha, en temas cruciales que van desde los narcóticos hasta la protección ambiental y el mejoramiento de las normas laborales.

- El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido una importante palanca para la creación de comercio en relación con otras regiones del mundo (América Latina, Europa y Asia), sobretodo en productos como automóviles, autopartes, electrónica, textiles y vestido.

- La mayor apertura de las economías de la región ha provocado una marcada reestructuración de sus sistemas productivos internos. La creación de comercio ha significado la ruptura de cadenas productivas nacionales configuradas en una etapa anterior de su desarrollo y su sustitución por cadenas regionales en aquellas actividades y/o empresas líderes, que juegan el papel de fuerzas motrices y polos de desarrollo dentro del proceso de integración. Estas empresas y actividades, además ejercen una influencia importante en los procesos de globalización y regionalización de la economía mundial.

- En el caso de México, la regionalización de América del Norte ha permitido, la modernización del sector exportador de la economía, pero al precio de marginalizar al resto del sistema productivo, el cual sigue dependiendo de mercados nacionales o locales. La heterogeneidad estructural del sistema se ha acentuado como nunca antes, dejando a amplios sectores y grupos sociales al margen los beneficios de la globalización.

- Con el nuevo modelo económico el mercado interno en vez de expandirse se ha estancado, afectando a la mayoría de las empresas y actividades que dependen de éste. Los efectos contraccionistas sobre la actividad económica se refuerzan en virtud de la fragilidad financiera del nuevo modelo. Como el desequilibrio externo se ha acentuado en vez de reducirse, la continuidad de la acumulación descansa en la atracción de flujos de capital del exterior, altamente volátil y especulativo. El dinamismo provocado por el TLCAN en el comercio exterior, no se ha visto acompañado por un dinamismo semejante en el crecimiento económico interno.

BIBLIOGRAFÍA

ALVEAR Acevedo, Carlos y ORTEGA Venzor, Alberto. TLC: Marco Histórico Para una Negociación. Editorial Jus. 1ª. Edición. 1991.

BUZO De La Peña, Ricardo Marcos. La Integración de México al Mercado de América del Norte. Editorial Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) Azcapotzalco. 1ª. Edición. 1998.

BORJA Tamayo, Arturo. Para Evaluar al TLCAN. Editorial Porrúa. 1ª. Edición. 2001.

CARDERO, María Elena. ¿Qué Ganamos y Qué Perdimos con el TLC? Editorial Siglo XXI. 1ª. Edición. 1996.

LEYCEGUI, Beatriz. Comercio a Golpes: Prácticas Desleales de Comercio Internacional bajo el TLCAN. Editorial Porrúa-ITAM. 1ª. Edición 1997.

LEYCEGUI, Beatriz. ¿Socios Naturales? Cinco Años del TLCAN. Editorial Porrúa. 2000.

MARGAÍN, Eduardo. El Tratado de Libre Comercio y la Crisis del Neoliberalismo Mexicano. Editorial Juan Pablos. 2ª. Edición. 1997.

ORTÍZ Ahlf, Loretta. Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus Acuerdos Paralelos. Editorial Themis. 2ª. Edición. 1997.

RUBIO, Luis. ¿Cómo va a Afectar a México el TLC? Editorial. Fondo de Cultura Económica. 1994.

TUGORES Ques, Juan. Economía Internacional e Integración Económica. Editorial Mc. Graw Hill. 2ª. Edición. 1995.

TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional. Editorial Alianza Universal, 18ª. Edición Actualizada 1995.

VEGA Canovas, Gustavo. México ante el Libre Comercio con América del Norte. Editorial Colegio de México. 1ª. Edición. 1992.

VIDAL, Gregorio. México y la Economía Mundial Análisis y Perspectivas. Editorial Porrúa, 2001.

VILLAREAL, Lucinda. TLC, Las Reformas Legislativas para el Libre Comercio. Editorial Rac. 1998.

Documento Original del Tratado de Libre Comercio de América del Norte México-Estados Unidos-Canadá.

Revista del Mensaje del Presidente Carlos Salinas de Gortari a la Nación, con motivo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Los Pinos, 12 de Agosto de 1992.

OTRA FUENTES

<http://utal.org/integración.htm> UNIVERSIDAD DE LOS TRABAJADORES DE AMÉRICA LATINA

<http://radb.org/tratados/introducción-nafta.htm>

<http://usembassy-mexico.gov.htm>

<http://oit.org.pe/spanish/260/ameri/pubi/docutrab>

www.tlcan.htm TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

www.economia.gob.mx SECRETARIA DE ECONOMIA

SICE-Panel del TLCAN-CDA