



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

LAS RELACIONES COMERCIALES DE
MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ
A PARTIR DEL TLCAN

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRO EN ESTUDIOS EN
RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A L A:
LICENCIADA: VELVET ROSEMBERG FUENTES

DIRECTORA DE TESIS: MTRA. CONSUELO DÁVILA PÉREZ



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.

A Dios

Por permitirme ser uno de sus misterios.

A los hermanos esp.

Aunque esto es algo material, gracias por estar a todas horas conmigo.

A mi familia

A mis padres, Yolanda Fuentes de Rosemberg y Arturo Rosemberg García, por ser la esencia de mi vida; a mis hermanos de sangre, Maureen y Dieter, por constituir el modelo de amor, fuerza, entereza y honestidad que guía mi vida; a José Ignacio Martínez Ortega, por el apoyo que siempre me ha brindado como mi hermano mayor, y a mis sobrinos, por ser parte de mi alegría.

A mi directora de tesis, Mtra. Consuelo Dávila Pérez

No sólo por ser pieza fundamental en mi formación como científica social, sino por haberme enseñado sobre la vida más allá de las aulas.

Al Dr. José Luis Orozco Alcántar

Por haberme permitido disfrutar cada una de las magistrales cátedras que dictó durante mi estancia en la maestría.

Al Dr. Alfonso Sánchez Múgica y Víctor López Garduño

Por el apoyo que siempre me brindaron.

A mis Sinodales

Por creer en mí.

Las relaciones comerciales de México con Estados Unidos y Canadá a partir del TLCAN

Índice

	Página
Introducción	1
Capítulo 1. Revisión del estado del conocimiento de la política exterior y de la política económica exterior de México y de la relación de México con Estados Unidos y Canadá.	6
Capítulo 2. Panorama general de la política económica y de la política comercial de México de 1988 al 2005.	36
2.1. Estudio a nivel nacional de los elementos de la PEEM y comercial desde 1988 hasta nuestros días.	37
2.1.1. La PEEM durante la presidencia de Carlos Salinas de Gortari.	39
2.1.2. El desarrollo de la PEEM en la presidencia de Ernesto Zedillo.	56
2.1.3. La PEEM en la administración de Vicente Fox Quesada.	61
2.2. El contexto internacional.	66
2.2.1. Las grandes tendencias en el ambiente internacional.	66
2.2.2. La política de Estados Unidos.	72
2.2.3. La política de Canadá.	79

Capítulo 3. La negociación del TLCAN y los primeros resultados.	84
3.1. El escenario político y económico previo a las negociaciones del TLCAN: Los intereses de Estados Unidos, Canadá y México.	85
3.2. El proceso de las negociaciones para el establecimiento del TLCAN.	98
3.3. El resultado final: Estado de la estructura del tratado.	146
Capítulo 4. Evaluación del TLCAN.	157
4.1. El TLCAN bajo la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León y de Vicente Fox Quesada.	158
4.2. Continuidad en las relaciones comerciales con Estados Unidos y Canadá a través del TLCAN.	174
4.3. Los efectos de los eventos del 11 de septiembre de 2001 y la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPA) en el TLCAN.	182
4.4. Evaluaciones y perspectivas.	189
Conclusiones	195
Fuentes de información	199

Introducción

Uno de los objetivos de la formalización de la integración económica entre Canadá, Estados Unidos y México a través de la firma del Tratado de Libre Comercio de América el Norte (TLCAN), fue el hacer frente al surgimiento de alianzas económicas en Europa y del posicionamiento de Japón, China, los *Tigres Asiáticos* y Alemania. Aunado a este objetivo, cada uno de los miembros del tratado, tenían razones especiales derivadas del ámbito nacional para formalizar dicha integración económica. Estados Unidos por ejemplo, vivió una grave recesión en la década de los setenta, y vio en la liberalización comercial una solución para aliviar la grave crisis interna.

Las razones de la integración económica por parte de México en el bloque de América del Norte, no sólo encontraron sus raíces en los lazos históricos, políticos y sociales que lo han relacionando con Estados Unidos como el país con el cual comparte frontera en el norte, sino que veía la oportunidad de determinar reglas para el intercambio comercial y la atracción de inversiones.

Canadá por su parte, tenía firmado un acuerdo comercial bilateral con Estados Unidos; sin embargo, al saber de las intenciones que tanto su vecino del sur como México tenían para firmar un TLC, decidió incorporarse para no perder la posición que tenía en el mercado estadounidense una vez que, en todo caso, su vecino del sur hubiese firmado un acuerdo bilateral con nuestro país similar al que tenía con Canadá.

La formalización de la integración económica finalizó con la firma del TLCAN, el cual entró en vigor en el año de 1994.

Desde la entrada en vigor del TLCAN hasta principios del 2006, han transcurrido doce años, así que dado este periodo, surge la siguiente cuestión: ¿cuál ha sido el balance de las relaciones comerciales de México con los miembros del TLCAN? El supuesto que da una respuesta a este planteamiento nos dice que las relaciones comerciales han sido fructíferas para México en términos

de importaciones, exportaciones, balanza comercial e inversión extranjera directa (IED) en la dinámica comercial con Estados Unidos; sin embargo, con Canadá no ha sucedido lo mismo dado que el punto de convergencia de ambos es el mercado estadounidense.

Ahora bien, la firma del TLCAN *per se*, comprometió a México a cooperar con Estados Unidos en distintos temas por demás importantes para su gobierno, tal es el caso de la seguridad nacional que se vio lacerada con los ataques del 11 de septiembre de 2001. Esta situación significa que México ha estrechado en mayor medida su relación con dicho país volviéndose aún más dependiente de las disposiciones de éste en torno a temas que son por demás importantes para su propio desarrollo.

Para confirmar o refutar el supuesto que hemos planteado, nos hemos planteado dos objetivos. El primero de ellos es explicar el desarrollo de la Política Económica Exterior de México desde el sexenio presidencial de Carlos Salinas de Gortari hasta nuestros días, con lo cual analizaremos de manera implícita las relaciones comerciales de México con Estados Unidos y Canadá a través del TLCAN. Esto constituirá la base que permitirá, a través de un segundo objetivo llevar a cabo, por un lado, una evaluación del TLCAN a través de distintos indicadores económicos y, por otro, observar los efectos del tratado en otros ámbitos de la relación trilateral, para lo cual, la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN) se delimita como nuestro objeto de estudio.

Pues bien, para llevar a cabo estos dos objetivos, desarrollaremos cuatro capítulos.

El primero de ellos, tiene como fin el mostrar el estado del arte de la política exterior y de la política económica exterior de México por un lado y, de la relación de México con Estados Unidos y Canadá por otro.

Este capítulo nos permitirá contar con un panorama acerca de los debates, aportaciones y ausencias que caracterizan el estado del conocimiento de dichas materias. Este apartado, además de constituir uno de los pilares de esta investigación, aporta datos para aquellos internacionalistas que deseen

profundizar sobre algún tema específico de la relación de México con Estados Unidos y Canadá a través del TLCAN, lo cual nos permite aportar de manera muy modesta un avance de investigación a la disciplina de las relaciones internacionales.

Ahora bien, a través del segundo capítulo se pretende, por un lado, dar un panorama general de la política económica y de la política comercial de México de 1988 al 2005 llevando a cabo un análisis por sexenios presidenciales y, por otro, abordar el contexto internacional en dichos años destacando las grandes tendencias en el ambiente internacional, la política de Estados Unidos y la política de Canadá, ya que es necesario conocer los intereses de los otros dos países que, junto con México, formalizarían una integración económica a través de la conformación de un bloque comercial con la firma de un tratado.

Una vez realizado ese contacto con el contexto nacional e internacional que caracterizó a la integración del bloque de América del Norte, analizaremos en el tercer capítulo, la consolidación de dicha integración con base en el estudio de las negociaciones y los primeros resultados del TLCAN concretamente. Para ello partiremos de las características del escenario político y económico previo a las negociaciones del tratado anteponiendo los intereses de Estados Unidos, Canadá y México para tal fin.

Posteriormente abordaremos el proceso de las negociaciones para el establecimiento del tratado; es decir, las fases que conformaron un periodo que abarcó de 1991 a 1994 y que finalmente tuvieron como resultado un documento, mismo que, como último punto en este capítulo, estudiaremos en su estructura para conocer en qué se comprometieron los miembros al firmarlo.

Este último punto nos da pie para pasar al cuarto y último capítulo, el cual tiene como objetivo llevar a cabo una evaluación del TLCAN partiendo de la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León y finalizando con la de Vicente Fox Quesada.

Dicha evaluación se hará con base por un lado, en distintos indicadores económicos que revelan la dinámica comercial entre los tres países y, por otro, en el estudio de los efectos del tratado en otros ámbitos de la relación trilateral, para

lo cual, como ya se había mencionado, nos referiremos a la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPN) como respuesta a los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 a Estados Unidos. Finalmente, el punto con el cual culminamos el desarrollo de esta investigación, es con una serie de evaluaciones y perspectivas a propósito del cambio de gobierno en México, lo que nos permitirá de manera muy modesta tener una visión muy modesta del desarrollo de las relaciones de México con Estados Unidos y Canadá en el marco del TLCAN bajo el siguiente sexenio presidencial.

Pues bien, luego de haber especificado la estructura de cada uno de los apartados que conforman el desarrollo de esta investigación, hablemos de la relevancia y de la pertinencia de esta investigación y es que precisamente, es el cuarto y último capítulo el que nos permite referir cada una de ellas.

La relevancia de esta investigación tiene como base la temporalidad del análisis de un proceso que comenzó con una apertura económica de México en el sexenio de Miguel de la Madrid, la cual tuvo un gran reflejo en la formalización de la integración económica con Estados Unidos y Canadá a través de la conformación de un bloque y de la firma de un tratado comercial; dicho análisis finaliza hasta nuestros días con el término del sexenio de Vicente Fox Quesada, que es por demás importante entre otras cosas, por la incidencia que los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos, tuvieron en la relación con nuestro país.

La pertinencia por otro lado, se centra en la importancia de estudiar las relaciones de México en un espacio determinado como lo es el bloque comercial de América del Norte y bajo un instrumento de carácter económico tan preciso como lo es el TLCAN.

Además de esto, es necesario hacer hincapié en que la dinámica nacional e internacional por sí mismas, necesitan de estudios que articulen elementos que expliquen la realidad en un momento y bajo una situación determinada como la que hemos planteado.

Así, la investigación académica sobre el balance de la relación comercial de México en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, tiene

como base el interés de desarrollar de manera clara y precisa un fenómeno de la realidad internacional para ofrecer propuestas que tengan como objetivo el conocer, el entender y el articular los elementos necesarios que forman el quehacer de la política exterior y de la Política Económica Exterior de México (PEEM).

Capítulo 1

Revisión del estado del conocimiento de la política exterior y de la política económica exterior de México y de la relación de México con Estados Unidos y Canadá.

El objetivo de este capítulo es realizar una reseña de la política exterior, de la política económica y de la política comercial exterior de México desde el sexenio de Carlos Salinas de Gortari hasta el año 2005, ello con el fin de poder contar con un panorama que nos permita tener un mayor acercamiento con el estado del conocimiento de la materia que nos ocupa en esta investigación.

A través de la revisión del estado del conocimiento de la política exterior, de la política económica exterior de México y de la relación de México con Estados Unidos y Canadá, podremos tener un panorama acerca de los debates, aportaciones y ausencias en dichas materias.

Dicha revisión tiene como base publicaciones especializadas, algunas de ellas son obras completas, otras son compilaciones y algunas más son revistas de diversos centros de investigación de universidades que cuentan con un alto prestigio y, por lo tanto, seriedad, tal es el caso del Centro de Relaciones Internacionales (CRI) de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS), el Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN) y el Centro de Estudios Europeos entre otros, los cuales pertenecen a la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), y el Centro de Estudios Internacionales (CEI) del Colegio de México (COLMEX); también se incluyen investigaciones de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) y del *Institute of Interamerican Studies, North-South Center* de la Universidad de Miami en Estados Unidos entre otras.

Es importante mencionar que algunas de las publicaciones incluidas en el estado del arte, provienen de algunos órganos gubernamentales como la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) y de manera específica, del Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos (IMRED). Dichas publicaciones son de suma importancia dado que nos muestran una perspectiva gubernamental, lo que viene a completar la visión de las materias que forman parte de esta revisión.

El hecho de abordar el estado del conocimiento en materia de política exterior de México implica la obligación inmediata de investigar e identificar los principales debates, aportaciones y ausencias que van a caracterizar la situación actual en la que se encuentra nuestro tema de investigación, y para llevar a cabo esta tarea es necesario establecer niveles de análisis.

La lógica de los niveles¹ que nos permiten estudiar a las relaciones internacionales de una manera ordenada nos remite a abordar primeramente a la macrointernacionalidad; éste nivel de análisis “aborda las cuestiones relativas a la sociedad internacional en su conjunto...”², por lo que presupone un nivel general, es por ello, que para efectos de cumplir este objetivo comenzaremos a hablar de la política exterior de México de manera general.

Las publicaciones de las cuales partimos para llevar a cabo la revisión del estado del conocimiento, son aquellas que contienen los estudios sobre la administración de Miguel de la Madrid, ya que muestra el contexto previo a la administración de Carlos Salinas de Gortari, que como se ha mencionado, es el punto de partida de la investigación, debido a que en ese sexenio es donde encontramos la base que determinó la estrategia de consolidación de la apertura económica con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés).

Ahora bien, a manera de introducción, me parece oportuno referirme a los enfoques teóricos para el estudio de la política exterior que identifica Arturo Borja Tamayo³, y que clasifica en tres etapas o tres generaciones.

1. La primera etapa predominó hasta los años sesenta, y se caracterizó por el uso del enfoque jurídico-normativo (representado por autores tales como Jorge Castañeda en 1956 y Modesto Seara Vázquez en 1969).

¹ Rafael Calduch Cervera. *Relaciones Internacionales*, Ediciones Ciencias Sociales, España, 1991, pp. 31-35.

² *Íbidem*, p. 31.

³ Arturo Borja Tamayo, “Enfoques para el estudio de la política exterior de México: evolución y perspectivas”, en *La política exterior de México: enfoques para su análisis*, COLMEX-IMRED, México, 1997, pp. 19-44. Si bien se no se reproducen textualmente las ideas de este autor, si se sintetizan las diferentes etapas que él señala en su texto.

2. La segunda etapa se da a partir de los años setenta, en esta generación podemos encontrar tres enfoques⁴; el primero de ellos es un enfoque realista que tiene dos variantes: el realismo clásico (en donde se ubica Mario Ojeda en 1976) y el realismo de potencias medias (en donde encontramos a Guadalupe González en el año de 1983); el segundo enfoque es el de la economía política que encuentra sus variantes en el marxismo (representado por John Saxe-Fernández en 1980) y en la dependencia (en donde se encuentra Lorenzo Meyer en 1972); y el tercer enfoque es el de la causalidad interna (que no tiene variantes y que se encuentra representado por Olga Pellicer en el año de 1972).
3. La tercera etapa se da a partir de los años ochenta, en esta etapa hay un “predominio de los enfoques derivados de la teoría estadounidense de las relaciones internacionales”⁵, aquí encontramos dos enfoques, el primero de ellos es el de la política burocrática (representado por M. Amparo Casar y Guadalupe González en 1990) y el segundo es el de la interdependencia (representado por Manuel García y Griego en 1990).

Las publicaciones que abordaremos, son por un lado, obras completas, y por otro, revistas de universidades e institutos de investigación por demás reconocidos dada la seriedad y el compromiso que detentan en el desarrollo de sus investigaciones. La manera en la que se irán presentando las publicaciones, es cronológicamente, no obstante, cabe mencionar que hay algunos estudios que rompen esta línea dado que complementan a otros, por lo que no podemos esperar hasta llegar al año de su publicación, es por ello que se hace mención de ellos en el momento en que son necesarios.

⁴ En esta etapa el autor manifiesta de manera evidente “una diversificación de los enfoques”, Arturo Borja Tamayo, *op. cit.*, p. 26.

⁵ *Íbidem*, p. 35.

Las publicaciones especializadas que se refieren al tema de política exterior, parten de estudios sexenales⁶ como universo de análisis en donde se abordan elementos de la política interna y la política exterior de México.

La publicación que considero pertinente para entender la política exterior de Miguel de la Madrid Hurtado, es el estudio de Guadalupe González, en el cual, la autora señala que “en los últimos años, la actuación internacional de México ha adquirido nuevas dimensiones y una mayor resonancia a nivel mundial”⁷, también destaca la participación económica y política de México a nivel regional e internacional, pero la mayor aportación de la autora radica en que logra vincular los problemas del sector externo de la política mexicana (deuda, petróleo y comercio) con los cambios en la política económica y política exterior.

Por otro lado, la revista Relaciones Internacionales perteneciente al Centro de Relaciones Internacionales (CRI) de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), es una de las fuentes de información más confiables y dedicadas a difundir las investigaciones llevadas a cabo por especialistas en diversos temas internacionales, por ejemplo, Víctor Batta Fonseca⁸ escribe sobre la política exterior como la expresión del nacionalismo mexicano, y señala que dicha política no se dirigía al ámbito internacional sino al ámbito nacional, el objetivo era crear un consenso que tuviera como base la actuación del Estado para dirigir beneficios a la sociedad, así que el autor analiza al Estado con base en la crisis existente al interior y al exterior del mismo, ya que, la situación⁹

⁶ Es importante resaltar que el objetivo es centrarnos en procesos y no en personajes dado que el estudio no recae en personajes individuales, sino en actores integrales, pero para fines metodológicos determinados en cortes históricos, haré referencia a los sexenios.

⁷ Guadalupe González G. “Incertidumbres de una potencia media regional: las nuevas dimensiones de la política exterior mexicana”, en María Rosa García y Guadalupe González (coordinadoras), *La política exterior de México: desafíos en los ochenta*, Centro de Información y Docencia Económica, México, 1983, pp. 15-81.

⁸ Víctor Batta Fonseca. “¿Es realmente progresista la política exterior de México?”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 31, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-marzo de 1984, pp. 93-100.

⁹ La situación internacional era poco favorable a la economía mexicana, ejemplo de esto es que las divisas eran inestables, había un alto costo del dinero y se presentaba una baja importante de la demanda del petróleo y de otras materias primas, como consecuencia de la revolución

económica en ambos ámbitos al momento de tomar posesión de la presidencia Miguel de la Madrid Hurtado¹⁰, era muy grave; ante esta crisis, en un argumento expuesto por Rosendo Casasola¹¹, se hace patente la necesidad de reforzar las relaciones con Estados Unidos.

Los estudios sobre la crisis económica que se vivía en México, no sólo analizaron la situación que se vivía de manera minuciosa, sino que también se inclinaron hacia la elaboración de propuestas para enfrentar dicho problema, ejemplo de ésto lo sustenta Roberto Peña Guerrero¹² quien trabajó los instrumentos de negociación internacional; es decir, a través de su estudio vislumbró la necesidad de redefinir los instrumentos de negociación internacional con que contaba México y promover mecanismos nuevos que permitieran dinamizar las relaciones comerciales del país¹³, destacando que fue durante este sexenio cuando se le dio un impulso a las relaciones internacionales de nuestro país con la Cuenca del Pacífico¹⁴.

En la relación de México con esta región, los estudios abordaron la diversificación de las relaciones exteriores de México, la apertura económica (tomando en cuenta la visión gubernamental mexicana de la región) y las estrategias de la política exterior de nuestro país, entre otros.

Los estudios no se inclinaron hacia el aspecto positivo de la toma de decisiones, la cual estaba basada en la interacción con dicha región, ya que la diversificación de relaciones todavía mostraba consideraciones,

tecnológica que entonces se iniciaba y que hoy ha permeado a todos los aspectos de la economía mundial.

¹⁰ Andrés Ventosa. "Comentarios a la política exterior de Miguel de la Madrid", en *Relaciones Internacionales*, núm. 31, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-marzo de 1984, pp. 100-106.

¹¹ Rosendo Casasola. "La política exterior de México y la crisis actual", en *Relaciones Internacionales*, núm. 32, CRI-FCPyS, UNAM, México, abril-junio de 1984, pp. 27-34.

¹² Roberto Peña Guerrero. "México y sus instrumentos de negociación internacional", en *Relaciones Internacionales*, núm. 32, CRI-FCPyS, UNAM, México, abril-junio de 1984, pp. 45-58.

¹³ Hay que tomar en cuenta que el trabajo que llevó a cabo Roberto Peña Guerrero mantuvo y mantiene una actualidad que distingue la importancia de continuar con un trabajo que bien podría merecer un estudio profundo sobre los instrumentos de negociación con los que cuenta México cada sexenio, sin olvidar la constante evolución de los mismos.

¹⁴ Varios autores. "La Cuenca del Pacífico", en *Relaciones Internacionales*, núms. 42-43, CRI-FCPyS, UNAM, México, mayo-diciembre de 1988, 153 pp.

caracterizándose entonces por ser un proyecto incierto, y esto es comprensible, ya que la apertura se había comenzado a manifestar en un espacio geográfico en donde Estados Unidos está posicionado como un líder.

Es importante resaltar que precisamente a lo largo del sexenio de Miguel de la Madrid, y al finalizar el mismo, Samuel Sosa Fuentes escribió sobre la política exterior de México y el nuevo orden económico internacional¹⁵ realizando un estudio histórico donde aborda la expansión de la economía mundial capitalista y el papel de México en torno al diálogo Norte-Sur enmarcado en dicha expansión.

En el año de 1985, el estudio de la política exterior de México se centró en algunos aspectos como los principios, delineando el perfil de la misma con base en conceptos tales como “el interés nacional, diplomacia multilateral, combinación de pragmatismo e ideología, relaciones con Estados Unidos, relaciones con América Latina y España, y diversificación de las relaciones exteriores”¹⁶, es decir, el análisis de los niveles de participación de nuestro país se amplió de manera evidente.

La crisis económica y el papel de las organizaciones económicas y financieras internacionales en la modificación política económica que privilegiaba la reducción del papel del Estado en la economía, llevó a la liberalización económica y comercial. Así, Mario Ojeda¹⁷ escribió sobre la política exterior de nuestro país caracterizándola por su activismo, resaltando también la importancia del papel de nuestro país en su relación con Centroamérica en el marco del Grupo Contadora¹⁸. Este activismo tuvo como base la crisis política y estratégica que se estaba viviendo en dicha región.

¹⁵ Samuel Sosa Fuentes. “La política exterior de México y el Nuevo Orden Económico Internacional”, en *Relaciones Internacionales*, *op. cit.*, pp. 9-25.

¹⁶ Manuel R. Millor Mauri. “La política exterior de México durante 1985”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 35, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-abril de 1986, pp. 50-60.

¹⁷ Mario Ojeda. *México: el surgimiento de una política exterior activa*, El Colegio de México, México, 1986, 217 pp.

¹⁸ Consuelo Dávila Pérez. “La política exterior de México en el marco de Contadora”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 41, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-abril de 1988, pp. 40-44.

En abril de 1986 se ratificó el ingreso de México al GATT (hoy OMC), y los estudios versaron sobre las negociaciones¹⁹ que se llevaron a cabo para tal fin.

Precisamente en el año en el que México se adhirió al GATT, Carmen Moreno del Cueto, llevó a cabo un análisis de “la política exterior en las relaciones económicas multilaterales”²⁰, en donde resaltó que los objetivos generales de comercio eran: aumentar y diversificar las exportaciones, y reformar el aparato productivo y eliminar su ineficiencia entre otros; la autora argumenta que con el ingreso de México al GATT, se buscaba el cumplimiento de dichos objetivos.

Años después²¹ se continuó escribiendo sobre el tema ampliando los elementos de estudio a la economía mundial, es decir, se trabajaba sobre el contexto económico mundial y la participación de México en el mismo. Además, se comenzaron a evaluar los resultados de la participación de México en el GATT, como ejemplo encontramos los trabajos de Fernando de Mateo²² y de Eduardo Pérez Mota²³.

En este momento es necesario hacer un espacio y decir que un estudio referente a la política exterior de México, mismo que retoma al GATT y, que se encuentra fuera del orden cronológico que hasta ahora hemos seguido, es el

¹⁹ Donald Lyman. “Astucia diplomática. Política estadounidense para un pacto de subsidios bilateral y la entrada de México al GATT (1980-1985)”, en Blanca Torres y Pamela S. Falk (compiladoras), *La adhesión de México al GATT, repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos*, El Colegio de México, México, 1989, pp. 245-270.

²⁰ Carmen Moreno del Cueto. “La política exterior en las relaciones económicas multilaterales”, en Humberto Garza Elizondo (compilador), *Fundamentos y prioridades de la política exterior de México*, El Colegio de México, México, 1986, pp. 209-219.

²¹ Miguel Ángel Toro M., “La economía mundial, premisa y condición del ingreso de México al GATT”, en Blanca Torres y Pamela S. Falk (compiladoras), *La adhesión de México al GATT, repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos*, El Colegio de México, México, 1989, pp. 63-129.

²² F. De Mateo. “La política comercial de México y el GATT”, en *El Trimestre Económico*, México, 1988, pp. 15-32.

²³ Eduardo Pérez Motta. “Efectos sobre la asignación de recursos de la nueva estrategia de política comercial de México”, en Blanca Torres y Pamela S. Falk (compiladoras), *op. cit.*, 372 pp.

llevado a cabo por Rafael Velázquez Flores²⁴, en el cual el autor se refirió a la adhesión de México a dicho acuerdo como “una política de apertura comercial para estimular la calidad de los productos nacionales”²⁵.

Es interesante observar que los estudios de la entrada de México al GATT, no sólo se distinguen por referirse a dicha adhesión como una estrategia de la consolidación de la apertura económica que comenzó en el año de 1983, sino que también se analizan consecuencias de dicha adhesión en la relación con Estados Unidos. Es el caso del trabajo de Gabriela de la Paz Meléndez²⁶.

Ahora bien, siguiendo con nuestro orden cronológico, tenemos que, sobre la crisis²⁷ y la política exterior a finales de los años ochenta, escribió también Olga Pellicer.

Ahora bien, en el año de 1988, la presidencia de Miguel de la Madrid llegó a su fin y Carlos Salinas de Gortari asumió el poder como presidente de la República con serias dudas sobre su legitimidad que provocaría, entre otras actitudes, un mero activismo en la política exterior.

La producción intelectual escrita en estos momentos, comenzó a disminuir. Dentro de los escasos estudios publicados, no dejaba de hacerse énfasis en la evaluación de los resultados de la administración anterior, pero los temas no sólo versaron en dicho aspecto, ya que las investigaciones en torno a las relaciones de México con el exterior se vieron permeadas por la censura gubernamental. Pero podemos encontrar una obra que abordó las relaciones de México con Estados Unidos, la cual fue escrita por Jorge Castañeda²⁸ y fue traducida del inglés. El objetivo principal de dicha obra fue el

²⁴ Rafael Velázquez Flores. *Introducción al estudio de la política exterior de México*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1995, 302 pp.

²⁵ *Ibidem*, p. 115.

²⁶ Gabriela de la Paz Meléndez. “México y Estados Unidos: de la confrontación a la sana distancia”, en Víctor López Villafañe y Carlos Uscanga (coordinadores), *México frente a las grandes regiones del mundo*, Siglo Veintiuno Editores, México, 2000, pp. 13-68.

²⁷ Olga Pellicer, “Política exterior mexicana; continuidad e incertidumbre en momentos de crisis”, en Pablo González Casanova y Héctor Aguilar Camín (editores), *México ante la Crisis*, Siglo Veintiuno, México, 1987.

²⁸ Jorge Castañeda. *Limites en la amistad: México y Estados Unidos*, Planeta, México, 1989, 499 pp.

de estudiar los límites de la relación bilateral en los temas económicos y políticos principalmente, teniendo como base los aspectos históricos que la habían caracterizado.

Así, de manera concreta, durante la administración de Carlos Salinas de Gortari, los estudios publicados, como ya se había mencionado, no tuvieron como objetivo abordar las relaciones de México con el exterior. Algunos de los pocos estudios que se refirieron al activismo internacional que caracterizó a México bajo esta administración, fueron llevados a cabo por Robert A. Pastor²⁹, quien abordó la cooperación con el vecino del norte, y por Jorge Chabat³⁰, quien por su parte hizo referencia a la proximidad entre México y Estados Unidos a través del aspecto comercial y del narcotráfico.

Con los estudios llevados a cabo, se evidenciaba que la relación de México con Estados Unidos no se distinguía precisamente por ser un proceso fácil tal y como lo señala Jorge Chen Charpentier³¹, debido al cuestionamiento externo del sistema político mexicano de un solo partido.

Ahora bien, algunos autores como Andrés Rozental³², sostenía que, aunque no se dejaron de lado las relaciones con Europa, con la Cuenca del Pacífico, y con algunas organizaciones internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU) atendiendo a la diplomacia multilateral, la prioridad del gobierno mexicano fue la relación con Estados Unidos; al contrario de otros analistas de corte más académico como Humberto Garza Elizondo³³ quien analizó precisamente la pertinencia de la diversificación de las relaciones

²⁹ Robert A. Pastor. "Post-revolutionary Mexico: the Salinas opening", en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Institute of Interamerican Studies, North-South Center, University of Miami, USA, 1990, pp. 1-22.

³⁰ Jorge Chabat. "Mexico's foreign policy in 1990: electoral sovereignty and integration with the United States", en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Institute of Interamerican Studies, North-South Center, University of Miami, USA, 1991, pp. 1-25.

³¹ Jorge Chen Carpentier. "México y la complejidad de la interacción al exterior", en *Relaciones Internacionales*, núm. 48, CRI-FCPyS, UNAM, México, mayo-agosto de 1990, pp. 61-63.

³² Andrés Rozental. *La política exterior de México en la era de la modernidad*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, pp. 90-114.

³³ Humberto Garza Elizondo. "La política exterior de México: entre la dependencia y la diversificación", en *Foro Internacional*, vol. XXXVI, núm. 4, El Colegio de México, México, octubre-diciembre de 1996, pp. 641-665.

de México, recomendando desarrollar una política exterior firme, coherente, integrada, y menos demagógica, en donde se tenía que aprovechar el pluralismo ideológico nacional para lograr una política más independiente, esto se encontraba justificado por la historia, por la cercanía con Estados Unidos y también por la visible asimetría que distingue a estos dos países, cuestiones que se enmarcaban, como ya se había mencionado, en un posterior Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Otros autores como Rosa Isabel Gaytán Guzmán, analizó las condiciones del desarrollo de la política económica exterior de México en el marco de la política internacional del país; a través de este estudio, la autora resalta los elementos que forman parte de las negociaciones comerciales con los bloques económicos internacionales³⁴.

Algunos estudios resaltaban la necesidad de volver la mirada hacia América Latina, por ejemplo a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)³⁵, dejando ver los obstáculos y las perspectivas del momento como parte de la inserción de México al mercado mundial.

En 1994, el Centro de Relaciones Internacionales (CRI) de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS), lanzó un número completo de la revista *Relaciones Internacionales* dedicado al “análisis y evaluación de la política exterior de Carlos Salinas de Gortari”³⁶, donde autores como Rafael Velázquez Flores³⁷ y Brian J. R. Stevenson³⁸ hacen referencia al análisis de la

³⁴ Rosa Isabel Gaytán Guzmán. “La política exterior mexicana en el marco de los procesos mundiales de integración comercial”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 58, CRI-FCPyS, UNAM, México, abril-junio de 1993, pp. 25-37.

³⁵ Mónica Ayala Solís. “América Latina y el reto de la integración: incorporación de factores socioculturales”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 59, CRI-FCPyS, UNAM, México, julio-septiembre de 1993, pp. 55-60.

³⁶ Varios autores. “Análisis y evaluación de la política exterior de Carlos Salinas de Gortari”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 62, CRI-FCPyS, UNAM, México, abril-junio de 1994, 125 pp.

³⁷ Rafael Velázquez Flores. “Algunas reflexiones en torno al análisis de la política exterior de México”, *Íbidem*, pp. 7-20.

³⁸ Brian J. R. Stevenson. “Análisis de la política exterior: de la década de los cincuenta a la de los ochenta”, *Íbidem*, pp. 21-43.

política exterior de México de una manera general; Gloria Abella Amengol³⁹ habla sobre la propuesta de cambio estructural; Eduardo Roldán Acosta⁴⁰ aborda la estrategia de la política exterior de México hacia el Pacífico; todos los estudios se circunscriben a la apertura de México hacia el exterior en una época de modernidad⁴¹, aspectos fundamentales como la innovación tecnológica, la globalización y el libre comercio, eran variables⁴² que formaban parte de los escritos.

En la revista *Foro Internacional* del Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México, Humberto Garza Elizondo⁴³, publicó un trabajo que se caracteriza por abarcar de una manera muy concreta los cambios de la política exterior de México de 1989 a 1994, el autor es muy cauteloso al abordar su estudio un año después de que Salinas de Gortari asume el poder y cuando termina su periodo presidencial.

Es importante destacar que las publicaciones van en aumento cuando comienza y cuando termina un periodo presidencial, el caso de la presidencia de Salinas de Gortari lo confirma.

El panorama que nos muestra las publicaciones que abarcaron ese periodo presidencial, se encontraba enmarcado en los procesos mundiales de integración comercial y en la inserción de México en las áreas económicas regionales a escala mundial.

³⁹ Gloria Abella Amengol. "La política exterior en la administración de Carlos Salinas de Gortari: la propuesta del cambio estructural", *Íbidem*, pp. 53-70.

⁴⁰ Eduardo Roldán Acosta. "Estrategia de la política exterior de México hacia el Pacífico", *Íbidem*, pp. 71-78.

⁴¹ La modernidad era entendida con base en la globalización que determinaba el sistema económico internacional.

⁴² La diplomacia fue un aspecto al cual no se le dedicó un espacio concreto dentro de las publicaciones de una manera frecuente, pero obviamente era un elemento que se abordaba de manera indirecta al retomar el aspecto de las negociaciones económicas, políticas, etc., que eran tratadas con Estados Unidos, con los países miembro de la Cuenca del Pacífico y del GATT, sin olvidar a algunas instituciones internacionales de carácter económico tales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional entre otras.

⁴³ Humberto Garza Elizondo. "Los cambios de la política exterior de México: 1989-1994", en *Foro Internacional*, vol. XXXIV, núm. 138, El Colegio de México, México, octubre-diciembre de 1994, pp. 534-544.

Las metas se fijaron en la modernización del país, en la reforma del Estado y en el cambio en la estrategia de desarrollo económico y una política activa hacia el exterior que ya suponía en su momento Paulino Arellanes⁴⁴.

Como podemos apreciar, se había escrito ya sobre un cambio estructural que había permitido el paso de la protección a la liberalización comercial, y en el fondo ya se había descrito a la política exterior de México en una era de modernidad⁴⁵ tomando en cuenta los retos que el gobierno tenía que afrontar ante la globalización.

A mediados de 1994 México había ingresado al “club de los países ricos”; es decir, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y las publicaciones sobre el tema no hicieron mucho énfasis en éste hecho, la postura de Carlos Salinas de Gortari respecto a que México fuera parte del primer mundo y no del tercero, no fue muy estudiada.

Hay que observar que aunque Salinas de Gortari terminó su periodo presidencial, las publicaciones⁴⁶ siguieron haciendo referencia a su administración, así que, de cualquier manera, se analizaba el pasado para comprender el entonces presente y el futuro.

A finales del año de 1994 la presidencia de Carlos Salinas de Gortari finalizó y Ernesto Zedillo Ponce de León fue quien asumió la presidencia el 1º de diciembre; en ese mismo mes, ante el constante deterioro de las reservas internacionales del Banco de México el gobierno anunció una devaluación⁴⁷ del peso frente al dólar del 15%.

⁴⁴ Paulino Arellanes. “Estrategia de México ante el desarrollo económico mundial en un mundo globalizado”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 63, CRI-FCPyS, UNAM, México, julio-septiembre de 1994, pp. 45-52.

⁴⁵ Andrés Rozental, *op cit.*, 198 pp.

⁴⁶ *Ídem.*

⁴⁷ Rosa María Piñón Antillón. “México, inmerso en la crisis financiera: de lo coyuntural a lo estructural”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 67, CRI-FCPyS, UNAM, México, julio-septiembre de 1995, pp. 33-43.

En ese momento Jorge Witker⁴⁸ ahondó en el marco jurídico del comercio exterior de México; Alfredo Pérez Bravo e Iván Roberto Sierra⁴⁹ abordaron el tema de la cooperación técnica y científica, de la información y la tecnología en México en el marco de la globalización y de las variantes teóricas en torno a la crisis y a la transformación de México en el contexto internacional, los estudios estaban fundamentados en el regionalismo y en la geopolítica. En éste último punto se anexaron estudios sobre la agenda internacional en donde ya no solamente se abordaron los aspectos comerciales y de cooperación, sino que también comenzaron a resaltarse aspectos que referían al desarrollo sustentable y al medio ambiente. Jorge Castañeda⁵⁰ por su parte, estudió a la política exterior de México y algunos elementos de carácter internacional que influyeron en la misma.

Sobre el primer año del gobierno de Ernesto Zedillo, en el año de 1996, Gloria Abella Amengol⁵¹ llevó a cabo un estudio sobre la política exterior de México analizando las principales acciones en dicha materia, teniendo como contexto la crisis económica por la cual atravesaba nuestro país.

En este momento, las investigaciones en torno a la relación económica bilateral con Estados Unidos, pronto comenzaron a evaluar⁵² el desarrollo económico de ambos países. Jorge Chabat⁵³ abordó las relaciones de México con el exterior (y especialmente con Estados Unidos) teniendo como base a la globalización, es decir, dada la dinámica internacional enmarcada por dicho

⁴⁸ Jorge Witker. "El marco jurídico del comercio exterior de México", en *Relaciones Internacionales*, núm. 70, CRI-FCPyS, UNAM, México, abril-junio de 1995, pp. 23-40.

⁴⁹ Alfredo Pérez Bravo e Iván Roberto Sierra. "Vertientes de la cooperación técnica y científica: la práctica mexicana", *íbidem*, pp. 109-117.

⁵⁰ Jorge G. Castañeda. *Política exterior y cuestiones internacionales*, El Colegio de México, México, 1995, 464 pp.

⁵¹ Gloria Abella Amengol. "La política exterior en el primero año de gobierno de Zedillo", en *Relaciones Internacionales*, núm. 69, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-marzo de 1996, pp. 121-139.

⁵² Las evaluaciones posteriores surgen dentro del ámbito académico, pero el ámbito oficial comienza a abrirse más y elabora documentos de carácter evaluatorio y estratégico.

⁵³ Cfr. Jorge Chabat. *La nueva agenda internacional y la política exterior mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999, pp. 103-118.

fenómeno, México concretaría sus relaciones económicas a través de la firma de tratados de libre comercio.

Los estudios⁵⁴ posteriores sobre esta administración tomaron en cuenta casi exclusivamente la negociación, firma y ratificación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), mismo que entró en vigor el 1º de julio del año 2000.

En ese mismo año del 2000, se dio la alternancia política en nuestro país; luego de más de 70 años en el poder, el Partido Revolucionario Institucional (PRI) perdió la presidencia, y fue el Partido Acción Nacional (PAN), con Vicente Fox Quesada quien ocupó la presidencia de la República.

A partir de ese momento, todos los estudios de política exterior se centraron en las modalidades que le imprimiría el nuevo régimen. Mario Ojeda deja claro de manera pertinente que “Fox no es el origen del cambio en México. El fenómeno Fox es la consecuencia de las grandes transformaciones políticas, económicas, sociales y culturales que sufrió el país durante el largo periodo de los gobiernos revolucionarios, pero principalmente en los últimos diez años”⁵⁵.

En éste momento es cuando los estudios aluden a la cuestión de ¿cambio o continuidad?⁵⁶, alternancia y transición⁵⁷ y, al abordar ese punto de la transición, se habla sobre la democracia. Artículos de revistas nacionales e

⁵⁴ Vgr. Raffaella Silveti. “Acontecimientos en la relación bilateral. El acuerdo de libre comercio México-Unión Europea: balance de más de un año de actividades”, en *Europa en México*, México, 2001, pp. 7-10; Claudia Berlanga. “Instrumentos y perspectivas de la cooperación. Herramientas y perspectivas de la cooperación de la Unión Europea en México”, *íbidem*, pp. 18-23; s/n. “Las relaciones de comercio entre México y la Unión Europea”, en *Euronegocios*, México, mayo-junio de 2003, pp. 9-12; y Álvaro Castro Espinosa. “Tan lejos de Europa y tan cerca de los Estados Unidos. Orígenes, negociación y perspectivas del acuerdo político y comercial entre México y la Unión Europea”, en *Foro Internacional*, vol. XLIII, núm. 4, Colegio de México, México, octubre-diciembre de 2003, pp. 893-916.

⁵⁵ Mario Ojeda Gómez. México antes y después de la alternancia política: un testimonio, El Colegio de México, México, 2004, p. 19.

⁵⁶ Rafael Velázquez Flores (coordinador). *La política exterior de México bajo un régimen democrático ¿Cambio o continuidad?* Plaza y Valdés Editores, México, 2002, 214 pp.

⁵⁷ Cfr. Ileana Cid Capetillo. “Transición y política exterior: el caso de México”, en Ileana Cid Capetillo (compiladora), *Compilación de lecturas para la discusión de las Relaciones Internacionales Contemporáneas*, UNAM-CRI, México, 1998, pp. 145-159. Mauricio Rossell. *México en tiempos de cambio*, Porrúa, México, 2002, 271 pp.

internacionales⁵⁸ comienzan a desarrollar este tema de una manera general, por ejemplo, la revista *Foro Internacional*⁵⁹ lo hace de una forma más particular. El sistema de partidos⁶⁰ es de suma importancia en los estudios de este momento.

Por su parte, Jorge G. Castañeda⁶¹, escribió sobre el activismo internacional mexicano, dando el argumento de la actualización de las relaciones de México con el exterior. De manera evidente realizó una evaluación de la política exterior de la administración de Vicente Fox. Éste estudio puede ser complementado con otro de su misma autoría, en el cual atendió a los ejes de la política exterior de nuestro país⁶².

Rafael Velázquez Flores⁶³ coordinó una obra que contiene una serie de temas, mismos que giran en torno al régimen democrático en nuestro país; a dos años de la presente administración, de manera específica, se aborda al proyecto de política exterior, el cambio democrático y los retos de dicha democracia respecto a la nueva arquitectura internacional, la política exterior en transición bajo el régimen de Vicente Fox Quesada, también se aborda la toma de decisiones y los partidos políticos, y finalmente se hace una reflexión crítica sobre la política exterior de México en torno a la cuestión de si es o no una Política Exterior de Estado.

⁵⁸ Cfr. Edward D. Mansfield y Jack Zinder. "Democratic Transitions, Institutional Strength, and War", en *International Organization*, vol. 56, núm. 2, USA, 2002, pp. 297-337. Edward Mansfield y Helen V. Milner *et al.* "Why Democracies Cooperate More: Electoral Control and International Trade Agreements", en *International Organization*, vol. 56, núm. 3, USA, 2002, pp. 477-513.

⁵⁹ Alonso Lujambio y Horacio Vives Segl. "Reseñas", en *Foro Internacional*, vol. XLVI, núm. 1, El Colegio de México, México, enero-marzo de 2003, pp. 494-497.

⁶⁰ Dirección de Estudios en Política Nacional y Diseño Institucional. "El sistema de partidos después del 2 de julio", en *Bien común y gobierno*, Fundación Rafael Preciado Hernández, A.C., año 7, núm. 73, diciembre 2000-enero 2001, México, pp. 69-80.

⁶¹ Jorge G. Castañeda. "El nuevo activismo internacional mexicano", en *Revista Mexicana de Política Exterior*, núm. 64, IMRED, México, julio-octubre de 2001, pp. 43-53.

⁶² Jorge G. Castañeda. "Mirando al futuro. Los ejes de la política exterior de México", en *Nexos*, vol. XXIII, núm. 288, México, diciembre de 2001, pp. 66-74.

⁶³ Rafael Velázquez Flores. *La política exterior de México... op. cit.*, 214 pp.

Finalmente, la publicación con la cual cerramos el nivel de la macrointernacionalidad, es una compilación de Rafael Fernández de Castro⁶⁴; en esta publicación se estudia un amplio bloque de temas, se hace un análisis con respecto al neoliberalismo y los cambios en la élite de poder, a las nuevas prioridades de México bajo un cambio y una continuidad en su política exterior, a la relación con América del norte, migración, seguridad y cooperación en la frontera norte, democracia, derechos humanos, el proyecto nacional donde se hace énfasis en el papel de la diplomacia en una era de globalidad, la agenda de política exterior que ya no sólo atiende a aspectos económicos, de medio ambiente, de cooperación social, sino que también considera la cooperación en la lucha contra el terrorismo (como resultado de los ataques a Estados Unidos llevados a cabo el 11 de septiembre del año 2001), y a la cooperación en la lucha contra el narcotráfico.

Hasta este momento, como hemos podido observar, la diversidad de temas que se estudian y se publican, son complementarios, mientras algunos abordan a la política exterior de México desde un estricto sentido político, otros lo hicieron desde el punto de vista económico, algunos otros lo hicieron desde el punto de vista jurídico en las relaciones con el exterior, y algunos otros la abordaron desde la perspectiva multidisciplinaria.

El estudio de la política exterior y de la política económica exterior de México llevado a cabo a través de las publicaciones referidas anteriormente, se caracteriza por las aportaciones más que por ausencias, y es que el estado del conocimiento en este momento nos sugiere que el ámbito académico siempre estuvo al pendiente de las acciones u omisiones con respecto a la política económica exterior de nuestro país, esta misma actitud también se mostrará en el siguiente nivel de análisis.

⁶⁴ Rafael Fernández de Castro (coordinador). *México en el mundo. Cambio y continuidad en la política exterior de México*, México, Ariel-ITAM, 2002, 335 pp.

- **Publicaciones sobre la política exterior de México, Estados Unidos y Canadá.**

Ahora bien, la segunda parte del estado del conocimiento de la política exterior de nuestro país, corresponde a la microinternacionalidad⁶⁵, que es un nivel de análisis de las Relaciones Internacionales que presupone un estudio más específico que, particularmente explica en nuestro caso, la relación de México con los miembros del bloque económico de América del Norte a través del TLCAN.

La negociación comercial y económica por un lado, y la atención prioritaria a uno de los socios estratégicos de nuestro país, es decir, a Estados Unidos, forman la base de la cual partimos para comenzar a revisar el estado del conocimiento de la política exterior de México con respecto al bloque de América del Norte dada la importancia para el comercio mundial y para México, “por su peso específico para el devenir político, económico y geoestratégico”⁶⁶.

Sobre dicho tratado se han publicado innumerables estudios, pero los que se ubican en nuestra línea son los que se mencionan a continuación. Primeramente encontramos una obra de Arturo Ortiz Wadgymar⁶⁷; en dicha obra, el autor realiza un estudio del comercio exterior de México partiendo de la situación nacional desde la época colonial hasta los antecedentes del TLCAN. Siendo este último nuestro objeto de estudio, damos cuenta de que el autor aborda las relaciones comerciales con Estados Unidos desde el año de 1980 bajo la presidencia de Reagan y de José López Portillo por parte de México respectivamente. El estudio de las relaciones entre ambos países por parte del autor, no analiza el aspecto comercial de manera aislada, sino que puntualiza sobre la influencia de otros temas de la agenda binacional en dicho aspecto como parte inherente al desarrollo de dichas relaciones.

⁶⁵ Rafael Calduch, *op. cit.*, p. 31.

⁶⁶ López Villafañe y Carlos Uscanga, *op. cit.*, p. 9.

⁶⁷ Arturo Ortiz Wadgymar. *Introducción al comercio exterior de México*, 2ª ed., Editorial Nuestro Tiempo, México, 1990, 227 pp.

Edgar Ortiz⁶⁸ se enfocó al estudio de las asimetrías económicas y de intercambio comercial entre México, Estados Unidos y Canadá; el escenario sobre el cual se edificaría la integración comercial; y los asuntos relacionados con la crisis de esa integración.

Por su parte, Carlos Alvear Acevedo y Alberto Ortega Venzor⁶⁹, publicaron una obra que ofrece un marco histórico para las negociaciones del TLCAN. Dicha obra aborda la historia de Estados Unidos y sus relaciones con México desde el Destino Manifiesto hasta la firma del TLCAN. En todo este proceso, los autores también analizan las relaciones de Canadá tanto con Estados Unidos como con México partiendo de su propia apertura comercial.

Posteriormente encontramos a Juan María Alponente⁷⁰, quien estudia al TLCAN y la recomposición económica de América del Norte bajo el análisis de los nuevos bloques económicos regionales; el autor antepone los beneficios que dicho tratado traería para México bajo los objetivos de la política económica exterior de nuestro país. Sus argumentos tienen un estilo formal, ya que deja ver los principios y tesis de la política exterior mexicana.

Gustavo Vega Cánovas⁷¹ coordinó una obra en donde analizó la posición de México ante el libre comercio con el bloque de América del Norte. En esta obra se estudiaron los desafíos y las oportunidades del libre comercio tanto por parte de México como de Estados Unidos; pero también se analizó la perspectiva de la integración comercial con Canadá. Es importante destacar que esta obra articula los elementos económicos y políticos no sólo de México y de Estados Unidos, sino también de Canadá en su relación bilateral con cada uno de los otros miembros del ahora TLCAN.

⁶⁸ Edgar Ortíz. "México y el Mercado Común Norteamericano: ¿integración silenciosa o concertada?", en *Relaciones Internacionales*, núm. 47, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-abril de 1990, pp. 81-90.

⁶⁹ Carlos Alvear Acevedo y Alberto Ortega Venzor. *TLC. Marco histórico para una negociación*, Jus, México, 1991, 328 pp.

⁷⁰ Juan María Alponente. *La política exterior de México en el nuevo orden mundial. Antología de principios y tesis*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, 428 pp.

⁷¹ Gustavo Vega Cánovas (coordinador). *México ante el libre comercio con América del Norte*, Colegio de México, México, 1991, 505 pp.

Del mismo autor, podemos encontrar una obra en la cual abordó el libre comercio en el bloque de América del Norte⁷² haciendo un estudio previo a la firma del TLCAN. Los elementos que resultan más importantes para nuestro caso abordan al tratado desde el punto de vista de cada uno de sus miembros adoptando tintes económicos, políticos y jurídicos que se articulan con la estrategia y el papel de Canadá, Estados Unidos y México desde las negociaciones hasta la firma del propio instrumento. Otro aspecto importante de la obra de Gustavo Vega Cánovas, son las hipótesis que maneja con respecto a los resultados y/o impactos del TLCAN para el caso de México, dando las opciones de la consolidación del autoritarismo, un impacto no significativo del TLCAN en la democratización y finalmente un debilitamiento del Estado mexicano.

Ahora bien, un trabajo que articuló la relación de México tanto con Estados Unidos como con Canadá en el marco del TLCAN⁷³ en la década de los noventa, fue llevado a cabo por el Partido Revolucionario Institucional (por sus siglas PRI), dicha obra le dio mucha importancia a las relaciones de México con Canadá argumentando que dicho miembro también es otro socio, esto con el fin de evitar la concentración de las relaciones comerciales con Estados Unidos, pero evidentemente sin dejar de lado la importancia de las mismas teniendo como base el contexto de la globalización. Es importante hacer notar que las negociaciones del TLCAN se llevaron a cabo bajo una presidencia priísta por parte de México, así que el objetivo de la expansión de la información apoyando las negociaciones y el tratado finalmente, fue trabajo de los intelectuales de dicho partido político, y esta obra es uno de los resultados de dicho fin.

Por su lado, Herminio Blanco Mendoza, abordó “las negociaciones comerciales de México con el mundo”⁷⁴, en dicha publicación el autor analiza

⁷² Gustavo Vega Cánovas (coordinador). *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, Colegio de México, México, 1993, 477 pp.

⁷³ Fernando Ortiz Arana *et al* (Presidente del C.E.N). *México en la economía internacional*, tomo 1, Partido Revolucionario Institucional, México, 1993, 182 pp.

⁷⁴ Herminio Blanco Mendoza. *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, 281 pp.

en una primera parte las razones internas y externas del libre comercio, lo que le lleva a estudiar en una segunda parte las negociaciones comerciales de México con la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), América Latina, Europa y la Cuenca Oriental del Pacífico, finalmente, el autor le dedica un capítulo completo al análisis el TLCAN partiendo desde las negociaciones hasta las principales implicaciones económicas del mismo. Ésta obra se caracteriza por partir de un análisis a nivel general del contexto económico mundial y por finalizar con un análisis a nivel particular de las relaciones comerciales de México con los bloques económicos regionales.

Por otro lado encontramos una publicación coordinada por Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez, dicha obra se caracteriza por mostrar estudios multidisciplinarios, ya que articula elementos de carácter teórico, económico, político, jurídico y sectorial para explicar la relación de México con América del Norte⁷⁵; así, los aspectos teóricos que tienden a explicar la integración económica, política y social del bloque de América del Norte son abordados por autores tales como Hilda Varela Barraza, Alejandro Chanona Burguete, Ugo Pipitone, Luz Elena Espinoza Padierna, el mismo Eliezer Morales Aragón y Ricardo Buzo de la Peña; el aspecto de la política exterior y las relaciones bilaterales (en donde se aborda principalmente a México y a Estados Unidos) es analizado por Luis González Souza, José Cabra Ybarra, Consuelo Dávila Pérez, James W. Russell, Pedro González Olvera y Samuel Sosa Fuentes; los aspectos políticos del tratado son estudiados por Gustavo A. Ramírez Paredes, Ofelia Woo Morales, Rafael Velázquez Flores, Laura del Alizal, Ernesto Piani Saisó, Roberto Domínguez Rivera y Alma Rosas Poblano; la política económica y las relaciones comerciales son abordadas por María Cristina Rosas, Ann Weston, Elaine Levine, Hugo J. Contreras Sosa, Roberto Corona Guzmán, Rosa Isabel Gaytán, Ana Laura Macías Macías y Eduardo Roldán, y finalmente, la obra también trata al TLCAN con referencia a algunos temas sectoriales⁷⁶, mismos que son analizados por Oscar Franco López

⁷⁵ Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez (coordinadores). *La nueva relación de México con América del Norte*, FCPyS-UNAM, México, 1994, 556 pp.

⁷⁶ Algunos de los sectores abordados en este apartado de la obra son: finanzas, petróleo, automóviles y pesca. Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez, *op. cit.*, pp. 9-10.

Portillo, Miguel Luis Anaya Mora, Bernardo Olmedo Carranza, Raúl Bici, Juan Manuel Mancilla López y Ricardo Belmontes Acosta.

Posteriormente encontramos una obra coordinada por Héctor Moreira Rodríguez⁷⁷, en la cual muestra en un primer momento un panorama económico y jurídico sobre el TLCAN, esto le da pie para pasar al análisis del trato nacional y el acceso a los mercados; y en un segundo momento el autor aborda los procedimientos aduanales, las reglas de origen y de más aspectos técnicos del tratado contextualizando cada uno de ellos y mostrando en reiteradas ocasiones los beneficios que se vislumbraba traerían para nuestro país; principalmente, el autor aborda el desarrollo de negociaciones de carácter técnico entre los tres países. Ésta obra es de suma importancia para el estudio de las relaciones comerciales sobre todo de México con Estados Unidos y viceversa.

Si bien es cierto que muchos de los aspectos sobre las negociaciones han sido tratados a través de análisis específicos sobre determinadas situaciones, también es cierto que existen obras que han abordado dicho tema de manera crónica, tal es el caso de la obra escrita por Javier Garciadiego⁷⁸, cuya característica esencial es, evidentemente, la especificidad con la que maneja la información con respecto a las negociaciones desarrolladas por día, por mes y por año entre Canadá, Estados Unidos y México. Esta obra puede ser considerada como una herramienta que de pie y que sustente el desarrollo de trabajos inéditos, mismos que articulen la importancia de los tiempos en la negociación en un determinado espacio, lo que de cualquier manera tendría como resultado el estudio de un contexto de relaciones entre los diversos actores participantes en la negociación y finalmente el resultado de la misma; incluso, con este enorme trabajo, se podría llevar a cabo el desarrollo de escenarios prospectivos para las negociaciones adyacentes referentes precisamente al TLCAN una década después de su entrada en vigor.

⁷⁷ Héctor Moreira Rodríguez (coordinador). *Entendiendo el TLC*, ITESM y Fondo de Cultura Económica, México, 1994, 238 pp.

⁷⁸ Javier Garciadiego. *El TLC día a día. Crónica de una negociación*, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 1994, 1601 pp.

Ahora bien, María Elena Cardero⁷⁹ compiló una serie de trabajos que finalmente tuvieron como resultado una publicación que a dos años de la entrada en vigor del TLCAN evaluó lo que México ganó y perdió con dicho tratado; así, diversos autores analizaron el proteccionismo, los subsidios y la política económica de cada uno de los miembros del tratado sin dejar de lado el estudio de las inversiones y del sector de bienes y servicios.

Gustavo Emmerich⁸⁰ coordinó una obra conformada por artículos que tuvieron como objetivo estudiar el contexto del TLCAN y el texto de dicho tratado, así, se abordaron sectores tales como la industria automotriz, energía, petroquímica, educación, servicios profesionales, telecomunicaciones, los servicios financieros y la inversión. El propio autor escribió un artículo por demás interesante para nuestro caso, en el cual abordó las desigualdades entre los miembros que forman parte del tratado; es importante resaltar entonces, que dicho aspecto hasta este momento no había sido estudiado bajo la perspectiva del libre comercio como lo realizó el autor.

Patricia Galena⁸¹ por su parte, llevó a cabo una compilación de trabajos que tuvieron como objetivo el analizar las relaciones de México con América Latina, América del Norte y la Unión Europea; dicha compilación se conformó por artículos que no sólo abordaron aspectos relacionados con el TLCAN, sino que atendieron algunos temas propios de la relación entre los miembros de dicho bloque, ejemplo de esto son las relaciones diplomáticas, la migración, derechos humanos y narcotráfico entre otros. Con respecto al TLCAN, se llevó a cabo una evaluación sobre el mismo en la crisis post devaluatoria (1993-1996), y también se escribió sobre la experiencia obtenida del tratado a tres años de su entrada en vigor. Entre los autores que formaron parte de dicha obra, podemos encontrar a Sergio González, Marc Perron, Sydney Weintraub, Arturo Ortiz Wadgyr y María Teresa Gutiérrez Haces.

⁷⁹ María Elena Cardero (compiladora). *Qué ganamos y qué perdimos con el TLC*, Siglo Veintiuno, México, 1996, 338 pp.

⁸⁰ Gustavo Emmerich (coordinador). *El Tratado de Libre Comercio. Texto y contexto*, UAM-I, México, 1996, 261 pp.

⁸¹ Patricia Galeana (compiladora). *Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea*, UNAM-AMEI, México, 1997, 335 pp.

La integración comercial de México hacia Estados Unidos y Canadá, fue estudiada en una obra coordinada por Benito Rey Romay⁸². En dicha obra se abordó la integración no sólo desde el punto de vista económico, sino también desde la perspectiva estratégico-militar, e incluso desde la perspectiva de la hegemonía mundial, para ello se llevaron a cabo estudios históricos sobre la relación entre México y los dos miembros del tratado. Ésta obra es muy importante dado que los artículos que la conforman se encuentran contruidos con base en el estudio de las relaciones bilaterales entre cada uno de los miembros y no sólo de México para con Estados Unidos y viceversa, cuestión que amplía aún más el panorama de la situación bajo la cual se dio la integración del bloque de América del Norte a través de la firma e un tratado de libre comercio.

El estudio de la nueva agenda bilateral en la relación México-Estados Unidos, a través de la cual se resaltó la importancia del análisis del TLCAN, fue coordinado por Mónica Vereá Campos y Rafael Fernández de Castro⁸³. Ésta publicación contiene artículos que parten del estudio de la política exterior de México para pasar posteriormente al estudio de la política exterior económica a través de la cual se llegó al análisis del TLCAN. En éste último aspecto se resaltó el papel de cada uno de los miembros en los principales sectores económicos que conforman el tratado. El tema de la cooperación bilateral con Estados Unidos por una parte y con Canadá por otra, es uno de los tópicos más importantes en esta publicación, ya que el antecedente se encuentra articulado por la construcción de un marco de las relaciones entre los miembros del tratado, lo que de cualquier manera muestra un contexto que puede ser utilizado para estudiar no sólo el aspecto económico del tratado, sino también el aspecto político e incluso social del mismo para cada uno de ellos.

⁸² Benito Rey Romay (coordinador). *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?*, 5ª ed., Siglo veintiuno, México, 1998, 420 pp.

⁸³ Mónica Vereá Campos y Rafael Fernández de Castro (coordinadores) *et al. Nueva agenda bilateral en la relación México-Estados Unidos*, ITAM y el Fondo de Cultura Económica, México, 1998, 496 pp.

María Eugenia Padua⁸⁴ publicó una obra en la cual estudió los efectos de la globalización en México. En dicha obra, la autora le dedicó un capítulo al estudio del TLCAN; el estudio del tratado lo llevó a cabo de manera estructurada, así pues, inició con la génesis, pasó a su estructura, negociaciones, paneles binacionales, objetivos del tratado, efectos de la apertura comercial, y finalmente, un punto de suma importancia, las simetrías y asimetrías. Ésta última parte, siendo por demás importante para entender de qué manera opera el tratado en cada uno de sus miembros, y en este caso poniendo particular interés en México, es caracterizada por la manera sencilla y profunda en la que es tratada en tan sólo unas cuantas páginas.

Ahora bien, la revista Relaciones Internacionales ha hecho parte de su contenido el estudio de América del Norte teniendo como base al TLCAN. En dicha revista, Leonel Pereznieta Castro⁸⁵ analiza la política exterior de México en materia comercial, las relaciones comerciales y la solución de controversias de dicho tratado⁸⁶, el sector financiero, la transformación legislativa y la reforma política y los derechos humanos como aspectos importantes que conforman la evaluación del TLCAN a cuatro años de su entrada en vigor. En la misma revista, Consuelo Dávila Pérez⁸⁷ aborda algunos efectos del TLCAN en la política exterior de México, mismos que estudia bajo la relación México-Estados Unidos. Por su parte, Alejandro Chanona Burguete⁸⁸ analiza los antecedentes del TLCAN partiendo del contexto económico global para pasar enseguida a analizar la integración México-Estados Unidos bajo el tratado que forma parte de nuestro objeto de nuestro estudio, y posteriormente

⁸⁴ María Eugenia Padua. *México en el umbral del siglo XXI. Los efectos de la globalización*, Fontamara, México, 1999, 227 pp.

⁸⁵ Leonel Pereznieta Castro. "Una evaluación del TLCAN a cuatro años de entrar en vigor", en *Relaciones Internacionales*, núm. 79, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-abril de 1999, pp. 49-57.

⁸⁶ Sobre este punto también profundiza Laura E. Ramírez Apáez. "El capítulo XIX del TLCAN: análisis de su aplicación entre México y Estados Unidos", *Íbidem*, pp. 85-97.

⁸⁷ Consuelo Dávila Pérez. "Algunos efectos del TLCAN en la política exterior de México y en la relación México-Estados Unidos", *Íbidem*, pp. 59-66.

⁸⁸ Alejandro Chanona Burguete. "Integración México-Estados Unidos en el TLCAN: ¿nuevo regionalismo Norte-Sur?", en *Relaciones Internacionales*, núms. 80-81, CRI-FCPyS, UNAM, México, mayo-diciembre de 1999, pp. 9-15.

abordan los antecedentes de dicho tratado bajo un contexto global. Paulino Ernesto Arellanes Jiménez⁸⁹ estudió la situación de la inversión extranjera directa (IED) entre los miembros del bloque económico de América del Norte, el periodo que abarcó su estudio fue de 1989 a 1995. La hipótesis central del autor es que la IED es uno de los elementos principales para la integración económica entre los miembros de la región, y para sustentar esto llevó a cabo un análisis cuantitativo de dicha indicador económico, además realizó un estudio de la situación económica internacional que finalmente caracterizó el periodo de dicho estudio.

Fuera de la revista *Relaciones Internacionales* encontramos una obra completa llevada a cabo por María Cristina Rosas⁹⁰, quien también aborda al TLCAN llevando a cabo un análisis del mismo partiendo de las reformas que se efectuaron por parte de México para poder negociar y firmar el tratado. Posteriormente pasa a analizar la relación de nuestro país con Estados Unidos bajo la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León y de Bill Clinton respectivamente, poniendo de manifiesto el interés económico y político por parte de cada mandatario para apoyar y continuar con el tratado. Ahora bien, un punto por demás interesante, es el análisis que la autora desarrolla teniendo como base los informes elaborados para evaluar al tratado, mismos que se habían realizado a tres años de la entrada en vigor de dicho instrumento; para llevar a cabo el análisis, María Cristina Rosas parte de la hipótesis conjunta que arrojaban dichos informes, la cual argumenta que México había sido el principal beneficiario del tratado desde 1994 a 1997; es decir, a un trienio de su entrada en vigor. Evidentemente, a lo largo de su obra, y en el ámbito que nos compete, la autora no deja de lado el análisis de indicadores económicos que reflejan el comercio entre los miembros del tratado, con esto fundamenta de manera cuantitativa un análisis crítico que finalmente aporta en demasía al

⁸⁹ Paulino Ernesto Arellanes Jiménez. "La inversión extranjera directa intrarregional en Norteamérica: 1989-1995", en *Relaciones Internacionales*, núm. 79, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-abril de 1999, pp. 67-83.

⁹⁰ María Cristina Rosas. *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 1999, 478 pp.

estudio de México y su relación, en este caso, con Estados Unidos y Canadá bajo el TLCAN.

Sobre la integración de México y Estados Unidos, Víctor López Villafañe⁹¹, analizó el TLCAN como un instrumento de la integración económica de nuestro país hacia el vecino del norte argumentando que la integración económica actual, es el resultado “de un largo proceso histórico de relaciones complejas y difíciles entre México y Estados Unidos”⁹².

Robert A. Pastor⁹³, al igual que Víctor López Villafañe, escribió sobre la integración de los tres países bajo un TLC, resaltando el aspecto de las relaciones complejas y difíciles. El autor argumenta que los tres países llevaron a cabo una integración con el objetivo de eliminar las barreras arancelarias al comercio ignorando en el corto plazo la desigualdad económica de cada uno de ellos y las diferentes vulnerabilidades, en suma, las profundas disparidades entre los tres. A través de esta obra, el autor propone aprender de las lecciones del Viejo Mundo para el Nuevo dado a través de la integración de una comunidad en América del Norte.

Los impactos del TLCAN en México y Estados Unidos y los efectos subregionales del comercio y la integración económica, son elementos que fueron abordados por diversos autores en una compilación llevada a cabo por John Bailey⁹⁴. En dicha publicación, se parte del análisis del contexto internacional aludiendo a la globalización y los cambios que la misma ha producido, en un primer momento nivel nacional y subnacional, y en un segundo momento, en el ámbito regional. Posteriormente se pasa al estudio del contexto económico de México haciendo un análisis histórico partiendo de la idea de la liberalización hasta las negociaciones del TLCAN. Éste panorama construyó amplias bases, las cuales permitieron posteriormente analizar la

⁹¹ Víctor López Villafañe. “La dinámica de la integración económica de México con Estados Unidos”, en López Villafañe y Uscanga, *op. cit.*, pp. 13-68.

⁹² *Íbidem*, p. 69.

⁹³ Robert. A. Pastor. *Toward a North American Community: Lessons from the Old World for the New*, Institute for International Economics, United States of America, 2001, 207 pp.

⁹⁴ John Bailey (compilador). *Impactos del TLC en México y Estados Unidos. Efectos subregionales del comercio y la integración económica*, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 2003, 444 pp.

integración económica y agenda de política exterior con Estados Unidos, misma que contenía el tema de la migración, medio ambiente e incluso burocracia.

Cristina Puga⁹⁵ por su parte, estudia de una manera estructurada la lógica del TLCAN desde sus antecedentes hasta los resultados del mismo, para lo cual antepone y estudia datos económicos que manifiestan la importancia de un análisis cuantitativo en fusión con el análisis cualitativo que se denota desde el inicio de su obra. En este estudio, los actores principales son los empresarios mexicanos enmarcados en una participación organizada para llevar a cabo las negociaciones del tratado; en este sentido, la autora también deja ver la importancia no solamente de la participación de dichos actores en las negociaciones del tratado, sino en su participación a lo largo del mismo partiendo de su entrada en vigor.

Ahora bien, el Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN) perteneciente a la UNAM, ha producido investigaciones que se han reflejado en publicaciones de investigadores como José Luis Valdés Ugalde⁹⁶ quien ha escrito sobre la integración comercial y el TLCAN, ha llevado a cabo análisis sectoriales y ha puesto al TLCAN a la luz del nuevo milenio, sus aportaciones son muy interesantes, ya que reúnen su experiencia como presidente de la Comisión de Comercio del Senado de la República y como secretario técnico para la Evaluación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y de los Acuerdos Paralelos (mayo de 1999-septiembre de 2000). Mónica Gambrill Ruppert⁹⁷, por su parte, ha investigado y publicado sobre la subcontratación internacional poniendo en perspectiva al TLCUEM y al TLCAN. Finalmente, dicha autora editó en el presente año una obra por demás importante, ya que con el trabajo de diferentes autores especialistas en las

⁹⁵ Cristina Puga. *Los Empresarios Organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Grupo editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 2004, 288 pp.

⁹⁶ Cfr. José Luis Valdés Ugalde. *NAFTA and México, the Future of Democracy and Economic Development*, CISAN-UNAM, México, 2001. *NAFTA and México: A Sectorial Análisis*, CISAN-UNAM, México, 2002. *NAFTA in The New Millenium*, CISAN-UNAM, México, 2002. *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la economía mexicana: una visión sectorial a cinco años de distancia*, CISAN-UNAM, México, 2004.

⁹⁷ Mónica Gambrill Ruppert, en Rosa María Piñón Antillón (coordinadora). *La subcontratación internacional: TLCUEM frente al TLCAN*, CISAN-UNAM, 2002.

relaciones económicas llevadas a cabo en el bloque de América del Norte, se llevó a cabo una evaluación del TLCAN⁹⁸ a diez años de su entrada en vigor; los autores toman en cuenta diversos e importantes capítulos del tratado en los que, evidentemente, pusieron gran atención a nuestro país en su relación primeramente con Estados Unidos y posteriormente con Canadá.

Fuera de las investigaciones llevadas a cabo en el CISAN, encontramos una obra compilada por John Bailey⁹⁹, en la cual se abordan los impactos del TLCAN tanto en México como en Estados Unidos, poniendo especial énfasis en los efectos subregionales no sólo del comercio, sino también de la integración económica.

Por su parte, Joaquín Roy, Alejandro Chanona y Roberto Domínguez¹⁰⁰, coordinaron una obra a través de la cual articularon estudios correspondientes al análisis de la Unión Europea y el TLCAN. Para nuestro caso haremos mención de los estudios que abordaron al bloque de América del Norte, dichos estudios corresponden al aspecto teórico de la integración, a la política comercial de Estados Unidos ante la integración, a la situación de la relación entre los miembros del tratado luego de los ataques perpetrados a Estados Unidos llevados a cabo el 11 de septiembre de 2001 y a la agenda de seguridad de la región luego de los atentados.

El estudio con el cual cerramos el estado de conocimiento en su nivel microinternacional, es una obra coordinada por Jorge Witker¹⁰¹, donde diversos autores abordan al TLCAN bajo una perspectiva jurídica, que para nuestro caso deja ver sus efectos en la economía mexicana a diez años de su entrada en vigor dando cuenta de cada uno de los capítulos que lo conforman. El punto de partida de esta obra en su conjunto, son las negociaciones del tratado, a través

⁹⁸ Mónica Gambrill Ruppert (editora). *Diez años del TLCAN en México*, UNAM, CISAN, IIE y FE, México, 2006, 502 pp.

⁹⁹ John Bailey (compilador). *Impactos del TLC en México y Estados Unidos. Efectos subregionales del comercio y la integración económica*, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 2003, 444 pp.

¹⁰⁰ Joaquín Roy y Alejandro Chanona (coordinadores) et al. *La Unión Europea y el TLCAN*, UNAM, México, 2004, 586 pp.

¹⁰¹ Jorge Witker (coordinador). *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Evaluación jurídica: diez años después*, UNAM e Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2005, 530 pp.

de las cuales se muestra el contexto nacional (para el caso de México) y el contexto internacional bajo el cual se llevaron a cabo, esto nos permite observar las situaciones nacionales e internacionales que caracterizaron un largo periodo, mismo que antecedió a la firma final del instrumento y su entrada en vigor.

Como podemos observar, los estudios ubicados en ambos niveles son vastos y con diversas perspectivas sobre la realidad internacional y sería, por lo tanto, muy ambicioso y riesgoso el tratar de clasificarlos de acuerdo a los principales argumentos o perspectivas que esgrimen de la realidad internacional de manera general, o del fenómeno que abordan de manera particular; sin embargo, es importante puntualizar sobre tres elementos comunes que los caracterizan. El primero de ellos, es el rigor metodológico que los investigadores utilizan para fundamentar sus argumentos; la metodología, en la mayoría de los casos, ha sugerido abordar, en un primer momento, aspectos históricos del fenómeno a estudiar como una herramienta para comprender el presente y atisbar, a través de algunas perspectivas, en el futuro. Las publicaciones revisadas, muestran claramente que el aspecto histórico como parte de la metodología de la investigación, es fundamental para entender el comportamiento de Canadá, Estados Unidos y México los países y las relaciones entre ellos.

El segundo elemento común entre las publicaciones revisadas, es que sugieren soluciones a distintos problemas resultado de las relaciones entre los tres países que conforman el bloque económico de América del Norte, enfatizando sobre todo en el intercambio comercial (solución de controversias, flujos económicos, cooperación tecnológica, competitividad industrial y nivel de salarios entre otros).

Finalmente, el tercer elemento que debemos destacar, es que las investigaciones han abordado los tópicos clave en las relaciones del gobierno mexicano con los “facilitadores de la integración”¹⁰² tanto a nivel nacional como internacional; esto trae consigo las innumerables perspectivas que caracterizan

¹⁰² Alejandra Salas Porras. “Los facilitadores de la integración”, en Benito Rey Romay, *op. cit.*, pp. 370-398.

a los estudios de compilación y de coordinación, lo que los vuelve aún más ricos en contenido y análisis.

La posición central de los estudios revisados, en ambos niveles, consiste no sólo en describir un fenómeno ni en utilizar un aspecto metodológico específico para llevar a cabo dicha tarea, sino en utilizar un marco teórico que permite, de manera clara y precisa, fundamentar argumentos delimitados a un espacio y tiempo específicos.

Los análisis referidos en ambos niveles de estudio, han aportado vastos elementos al campo de la política exterior de México, mismos que han multiplicado las investigaciones.

Así pues, el estado del conocimiento sobre la política exterior y sobre la política económica exterior de México desde el sexenio de Carlos Salinas de Gortari hasta nuestros días, y la relación México, Estados Unidos y Canadá, se caracteriza por las aportaciones de especialistas que han llevado a cabo estudios relevantes y pertinentes, los cuales contribuyen a profundizar el conocimiento sobre el tema que nos ocupa en esta tesis.

Capítulo 2

Panorama general de la política económica y de la política comercial de México de 1988 al 2005.

Luego de haber tenido un acercamiento a los principales debates, aportaciones y ausencias en torno a la política exterior, a la política económica exterior de México y a la relación de México con Estados Unidos y Canadá en el primer capítulo, en este segundo daremos un panorama general de dichas políticas iniciando en el año de 1988 y finalizando en el 2005, para lograr dicho objetivo, el capítulo se ha dividido en dos partes.

La primera de ellas está conformada por el estudio del contexto nacional bajo el cual se desarrolló la estrategia de liberalización comercial que culminó con la conformación del bloque de América del Norte bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), para ello, daremos cuenta no sólo de las administraciones de Carlos Salinas de Gortari y las posteriores a ésta, sino que nos remitiremos a los aspectos más importantes de la administración de Miguel de la Madrid bajo la cual se ubica todo un proceso que comenzó con la apertura económica, la cual se consolidó con la adhesión de México al entonces Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés, hoy Organización Mundial del Comercio, OMC).

La segunda parte de este capítulo tiene como base no sólo las grandes tendencias en el ambiente internacional previas a la negociación del TLCAN, sino también la política de Estados Unidos y Canadá y los intereses de cada uno de ellos para la negociación y firma de dicho tratado.

Así pues, tanto los elementos de la Política Económica Exterior de México (PEEM) y comercial por un lado y las grandes tendencias en el ambiente internacional, la política de Estados Unidos y la política de Canadá por otro, constituirán los fundamentos que nos permitirán, en el siguiente capítulo, abordar la negociación del TLCAN y los primeros resultados.

2.1. Estudio a nivel nacional de los elementos de la Política Exterior Económica y comercial de México desde 1988 hasta nuestros días.

Cuando en el año de 1982, Miguel de la Madrid asumió la presidencia de la República, la situación económica en la que se encontraba el país era grave dada la crisis de la deuda externa y las políticas adoptadas por el presidente José López Portillo como la nacionalización de la banca y el control de cambio y la devaluación del peso. De modo que la economía durante el periodo de Miguel de la Madrid estaba caracterizada por: desequilibrio en el aparato productivo y distributivo, falta de ahorro al interior del país, escasez en las reservas internacionales, "baja competitividad de los productos nacionales"¹, dependencia de la importaciones y exportaciones basada en el petróleo, "desigualdad en la distribución de los beneficios del desarrollo"², aumento del desempleo, altos niveles de inflación y de déficit público, decremento en el Producto Interno Bruto (PIB) y por lo tanto, altos niveles en la deuda externa³.

Como resultado México se vio obligado a negociar con la banca internacional aceptando los condicionamientos que ésta y el Fondo Monetario Internacional (FMI) le impusieron para modificar la política económica del país que incluía: apertura económica y la desregulación de la economía entre otros.

En diciembre de 1982, el gobierno puso en marcha un plan de estabilización económica de tres años, mismo que fue acordado con el Fondo Monetario Internacional (FMI). Dicho instrumento ostentaba el título de *Programa Inmediato de Reordenación Económica*⁴. No obstante, dichas medidas no fueron suficientes, y en julio de 1985, la situación económica se agravó debido a la caída en los precios del petróleo, a las presiones inflacionarias, y finalmente; a la especulación en los mercados cambiarios. El gobierno profundizó los ajustes económicos con nuevos y amplios recortes al sector público; aceleramiento de la tasa de devaluación y del proceso de

¹ Rafael Velázquez Flores. *Introducción al estudio de la política exterior de México*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1995, p. 107.

² *Idem*.

³ La deuda en el sexenio de Miguel de la Madrid, ascendía a 100, 500 mdd. Arturo Ortiz Wadgymer, *op. cit.*, p. 80.

⁴ Arturo Ortiz Wadgymer, *op. cit.*, pp. 82-84.

liberalización comercial. El proceso de apertura comercial comprendió la sustitución de permisos de importación por aranceles, mismo que significó la liberalización de un total de 8, 077 fracciones (esto es, el 61.4% de la importación total)⁵, y la reducción de las tarifas arancelarias.

En la agenda de la política económica exterior de México se encontraba el petróleo, la inversión y el comercio, y es precisamente en este último aspecto en donde encontramos la aceleración del programa de apertura económica, que finalmente culminó en 1986 con la adhesión⁶ de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)⁷.

Los objetivos que el gobierno mexicano persiguió con la adhesión de México al GATT eran: “aumentar y diversificar las exportaciones, reformar el aparato productivo y eliminar su ineficiencia”⁸.

⁵ Guadalupe González y González. “La política exterior de México (1983-1985): ¿cambio de rumbo o repliegue temporal?, en Humberto Garza Elizondo, *op. cit.*, p. 253.

⁶ El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones fue el que reveló de manera clara la necesidad de plantearse las relaciones comerciales de México con el exterior, también puso sobre la mesa la necesidad de dar un impulso a la exportación de productos no petroleros, esto tenía como base una “inserción más dinámica y eficiente de la economía mexicana en los flujos de comercio e inversión internacionales”. *Idem*.

⁷ El Protocolo de Adhesión incluyó tres párrafos operativos “en los que se menciona la soberanía de México para conservar sus recursos naturales, sustituir gradualmente permisos por aranceles en el sector agrícola y aplicar el Programa Nacional de Desarrollo y los programas regionales y sectoriales”. Eduardo Pérez Motta. “Efectos sobre la asignación de recursos de la nueva estrategia de política comercial de México”, en Blanca Torres y Pamela S. Falk, *op. cit.*, p. 114. La adhesión de México al GATT significó una estrategia de consolidación de la apertura económica junto con la firma de un memorando de entendimiento comercial bilateral con Estados Unidos; la intención de lograr un intercambio no tan problemático con Estados Unidos. En un sentido más específico, “maximizar las salvaguardias y el periodo de ajuste al GATT”, y también significó la falta de diversificación de las relaciones comerciales de México para fortalecer su posición con respecto a Estados Unidos, ya que finalmente “el ingreso al GATT no fue tanto para buscar y aprovechar oportunidades alternativas a Estados Unidos, sino para congraciarse con sus autoridades”. Francisco Olgún. Comentarios sobre el artículo de Guadalupe González y González. “La política exterior de México (1983-1985): ¿cambio de rumbo o repliegue temporal?, en Humberto Garza Elizondo, *op. cit.*, p. 275; *Carta de Política Exterior Mexicana*, núm. 3, CIDE, México, 1985; Miguel Ángel Olea Sisniega. “Las negociaciones de adhesión de México al GATT”, en *Foro Internacional*, vol. XXX, núm. 3, El Colegio de México, México, enero-marzo de 1990, p. 501; y Gabriela de la Paz Meléndez. “México y Estados Unidos: de la confrontación a la sana distancia”, en Víctor López Villafañe y Carlos Uscanga, *op. cit.*, p. 28.

⁸ Al interior se contemplaba “eliminar la sobreprotección de la industria, exportar más para crecer y para pagar la deuda, modernizar la industria y atraer a la inversión extranjera; es decir, también la política económica contemplaba la modernización de la industria nacional como un cambio estructural para hacer de México un país moderno y competitivo en el exterior, lo que se conoció como la “reconversión o modernización industrial”. *Cfr.* Arturo Ortiz Wadgymar, *op. cit.*, pp. 82-84, 178.

Cabe señalar que el proceso de apertura económica a través de la cual México trataba de subsanar la crisis por la cual estaba atravesando, coincide con una ola de proteccionismo a nivel internacional, sobre todo con los países más desarrollados como Estados Unidos y Europa.⁹

Finalmente, en palabras de Arturo Ortiz Wagdymar, la apertura de México al exterior significó:

...la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal cosa con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas por los llamados Sistemas de Permisos Previos.¹⁰

La administración de Miguel de la Madrid había dado un gran paso en el proceso de apertura de la economía mexicana que continuaría durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

2.1.1. La Política Económica Exterior de México durante la presidencia de Carlos Salinas de Gortari.

El panorama internacional que caracterizó este sexenio presidencial encuentra sus inicios en el fin de la Guerra Fría, ya que a partir de ella se pudo observar el posicionamiento de Estados Unidos como potencia mundial, siendo por lo tanto un centro de poder económico, político y militar, el cual además, comparte frontera con México.

Dados los múltiples cambios internacionales, mismos que partieron de la reestructuración del poder mundial, se comenzó a manifestar entre los países una amplia red de interrelaciones económicas, políticas, sociales y culturales entre otras, las cuales traspasarían sus fronteras; este fenómeno es conocido

⁹ Cfr. Cleveland Fraser. "International Relations", in Richard S. Hillman (editor), *Understanding Contemporary Latin America*, 2nd ed., Lynne Rienner Publishers, USA, 2001, pp. 184-190.

¹⁰ Arturo Ortiz Wagdymar, *op. cit.*, p. 161.

como *globalización*, en donde el ámbito económico tuvo un mayor desarrollo que llegó a redefinir otros centros de poder consolidados a través de bloques económicos como lo sería la entonces Comunidad Europea (hoy Unión Europea) y la Cuenca del Pacífico.

La globalización impuso una serie de retos a los países a partir de entonces; de manera inmediata, los países buscaron insertarse en dicha corriente internacional a través de la búsqueda de mayores oportunidades económicas de carácter no sólo bilateral, sino multilateral, lo cual no sólo tenía como objetivo buscar nichos de mercado, sino atraer inversiones, lo que de cualquier manera se conseguiría con la proyección de una buena imagen en el exterior que tuviera sus bases en un panorama nacional estable.

Otro fenómeno que impactó en gran medida al ambiente internacional, fue la Guerra del Golfo Pérsico, conflicto que enfrentó a Irak y Kuwait en el año de 1991. Irak se anexionó el emirato de Kuwait con el objetivo de controlar las reservas petrolíferas de este último; la Organización de las Naciones Unidas (ONU) reprobó tal acto y a través de la conformación de una fuerza multinacional en la que participaron los ejércitos de Arabia Saudita, Egipto, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña y Siria, llevaron a cabo la operación *Tormenta del Desierto*, la cual se enfrentó al ejército iraquí. Finalmente, Irak decidió retirarse de Kuwait, y con esto se hizo patente la necesidad de definir una agenda de carácter global que tuviera como base no sólo la seguridad nacional, sino la protección a los derechos humanos, el medio ambiente, el ataque a la pobreza y la creación de acuerdos de cooperación económica internacional principalmente. El desarrollo de una agenda global que incluyera éstos temas, conduciría ahora las relaciones entre los países.

Es en este escenario internacional en el que se ubica el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, quien¹¹ llegó a la presidencia de la República luego

¹¹ Carlos Salinas de Gortari nació en la ciudad de México en el año de 1948. Licenciado en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México, en el año de 1969. En el año de 1973 se tituló de la master de Administración Pública en la Universidad de Harvard, posteriormente obtuvo un título de la master de Economía Política en el año de 1978, en la misma institución realizó un doctorado en Economía Política y Administración Pública en el año de 1978. A su regreso a México, fue nombrado subdirector de Programación Económica del gobierno, como principal asesor del director, Miguel de la Madrid, que había sido uno de sus profesores en la universidad. Dimitió en el año de 1981 para dirigir la campaña presidencial de Miguel de la Madrid y, una vez nombrado éste presidente, le sucedió en el cargo de secretario de Planificación y Programación Económica.

de las tan discutidas elecciones llevadas a cabo en el año de 1988, mismas que le impusieron el reto de legitimar el poder político de su gobierno una vez que tomó posesión el 1º de diciembre del mismo año. Al interior, buscó inmediatamente cohesionar las fuerzas internas que habían sido aliadas de su partido y, en seguida concertar acuerdos con las otras fuerzas políticas que conformaban el sistema de partidos mexicano.

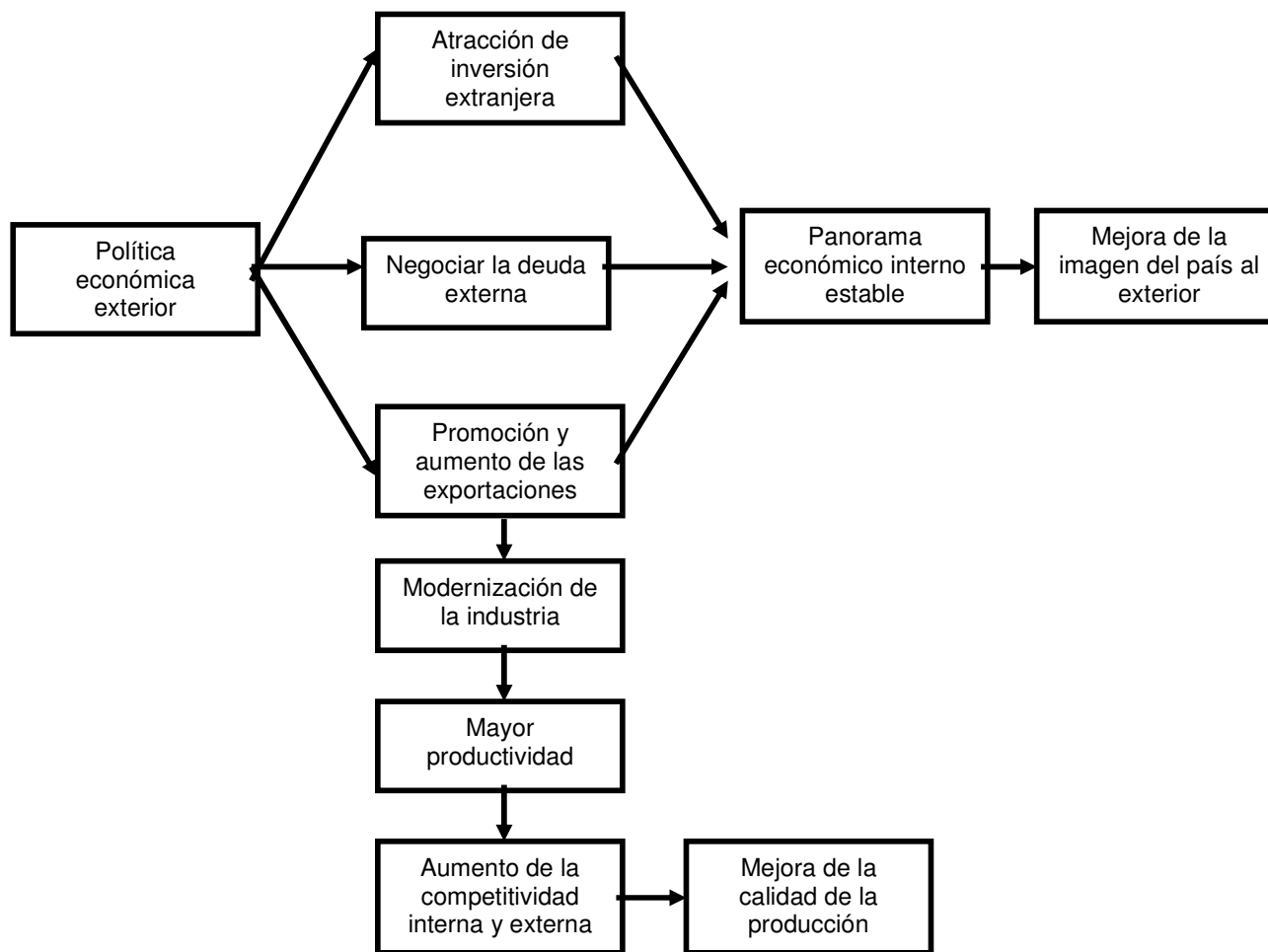
Cuando tomó posesión de la presidencia, la economía se encontraba caracterizada por falta de crecimiento, altos niveles de inflación, la devaluación del peso y por la parálisis en las inversiones productivas que requería el país. El proyecto¹² que seguiría la presente administración para atacar dichos problemas, sería el de “continuar la profundización de las reformas económicas hasta crear una verdadera economía de mercado, terminando con la estructura de subsidios, privatizando el sistema de empresas paraestatales y concluyendo la apertura de la economía al exterior”¹³, lo que refirió a la negociación y firma del TLCAN con Estados Unidos y Canadá.

El acercamiento de los mercados, fue un aspecto importante que caracterizó a la política comercial exterior, misma que tenía los objetivos que se muestran en la siguiente figura.

¹² Para profundizar sobre cada uno de los aspectos contenidos en dicho proyecto, *cfr. Plan nacional de Desarrollo 1989-1994*. Poder Ejecutivo Federal, 1989, pp. 51-93.

¹³ Lorenzo Meyer. “De la estabilidad al cambio”, en Daniel Cosío Villegas (coordinador). *Historia general de México*, El Colegio de México, México, 2000, p. 898.

Figura 1. Objetivos de la política comercial de México (1988-1994).



Fuente: Elaboración propia con datos de Arturo Ortiz Wadgymar. *Introducción al comercio y finanzas internacionales de México*, 8ª ed., Editorial Nuestro Tiempo, México, 1999, pp. 166-168.

Los tres objetivos principales de la PEEM eran, por un lado, la atracción de inversión extranjera; por otro, la negociación de la deuda externa¹⁴; y finalmente la promoción¹⁵ y el aumento de las exportaciones¹⁶. El último objetivo, provocaría la modernización de la industria, lo que generaría una mayor productividad, misma que a su vez aumentaría la competitividad al interior y al exterior del país para mejorar la calidad de la producción final.

Éstos objetivos en su conjunto, ayudarían a generar un panorama estable, el cual continuaría a mejorar la imagen de México en el exterior, lo que de cualquier manera atraería la inversión extranjera.

Así, la política de la administración de Salinas de Gortari fue continuación de la llevada a cabo durante la administración de Miguel de la Madrid, que tenía como base la articulación de la política interna, de la política exterior y de la PEEM¹⁷.

Los objetivos de política exterior que reforzaron la concatenación de dichas políticas, encontraron su espacio en el Plan Nacional de Desarrollo¹⁸, que a la letra señalan:

- preservar y fortalecer la soberanía nacional, mediante la defensa de la integridad territorial, de los mares y plataformas continentales, de los recursos naturales y de la autonomía del país;

¹⁴ Durante las celebraciones del Bicentenario de la Revolución Francesa, en el año de 1989, Carlos Salinas de Gortari tuvo una reunión con el entonces presidente de Estados Unidos, George Bush (padre), de la cual surgió el proyecto llamado Plan Brady, mediante el cual Estados Unidos dio su apoyo para reestructurar la deuda externa de México permitiéndole nuevos créditos. Nicholas Brady por parte de Estados Unidos, quien era el entonces secretario del Tesoro Estadounidense, y Carlos Salinas de Gortari¹⁴ por parte de México, fueron quienes firmaron el Plan Brady el 5 de febrero de 1990.

¹⁵ Para cumplir este objetivo, el gobierno determinó el nivel máximo de los aranceles en un 20%, y el nivel mínimo fue situado en un 10%. Andrés Rozental, *op. cit.*, pp. 58-59.

¹⁶ La promoción y el aumento de las exportaciones se dirigió a los productos manufacturados, pues es de ellos de donde se esperaba que el valor agregado fuese cada vez mayor. Gustavo del Castillo. "El desarrollo de la política comercial estratégica: la protección en el mundo del libre comercio en América del Norte", en Gustavo Vega Cánovas. *Liberación Económica y...* *op. cit.*, p. 196.

¹⁷ Para una mayor profundización sobre el tema, *cfr.* Rosa Isabel Gaytán Guzmán. "Política exterior y política comercial: el caso de México y Estados Unidos", en Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez, *op. cit.*, pp. 421-438.

¹⁸ *Plan nacional de Desarrollo 1989-1994*. Poder Ejecutivo Federal, 1989, pp. 26-27.

- apoyar el desarrollo económico, político y social del país, a partir de una mejor inserción de México en el mundo;
- proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero;
- apoyar y promover la cooperación internacional en todos sus aspectos, como instrumento esencial para que la comunidad de naciones alcance estadios superiores de entendimiento y desarrollo;
- hacer de la cultura mexicana uno de los principales elementos para reafirmar la identidad nacional y ampliar la presencia del país en el mundo; y
- promover la imagen de México en el exterior.

Dentro del segundo objetivo a través del cual se planteó el apoyar el desarrollo económico, político y social del país, a partir de una mejor inserción de México en el mundo, se propuso¹⁹:

- negociar responsablemente la deuda externa...
- pugnar con firmeza en todos los foros para que otros países apliquen al nuestro regímenes de comercio similares al que aquí se ha puesto en práctica;
- incrementar la cooperación y concertación con los países de América Latina, en especial con aquéllos con los que existe in potencial de complementación;
- insistir en el respeto a las reglas de un comercio internacional amplio y justo;
- promover acuerdos bilaterales y multilaterales de cooperación técnica, científica y cultural que faciliten el acceso de México a nuevos procesos de organización y producción;
- proponer y promover en los foros multilaterales determinaciones y acciones que contribuyan eficazmente a la solución de problemas que afecten al país como los relacionados con la deuda, comercio y financiamiento del desarrollo;

¹⁹ *Plan nacional de Desarrollo 1989-1994, op. cit., pp. 27-28.*

- propiciar un acercamiento mayor de México con los nuevos polos de crecimiento mundial, en especial con la Cuenca del Pacífico y la Comunidad Europea; y
- aumentar la coordinación interinstitucional de política y acciones que inciden en lo internacional, mejorar la información y comunicación entre la Cancillería y sus misiones, y mejorar la eficacia de las representaciones de México en el exterior.

Para lograr estos objetivos, se puntualizaron estrategias y líneas de acción²⁰, siendo una en especial de suma importancia:

- continuar los esfuerzos para lograr la diversificación de las relaciones políticas y económicas de México, con el objeto de crear condiciones más equilibradas en las relaciones con el exterior.

Al desarrollo de esta estrategia se le conoció como el *impulso diversificador*²¹. En el siguiente cuadro, puede observarse el establecimiento de relaciones sobre todo de carácter económico de México con otras regiones.

Cuadro 1. Diversificación de las relaciones de México con el exterior durante la administración de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) indicada por zonas geográficas.

Zona geográfica	País o países	Acuerdo	Fechas importantes
América del Norte	Canadá y Estados Unidos	TLCAN	Entra en vigor en México el 01 de enero de 1994.
América Latina		TLC (G3, Grupo de los Tres)	

²⁰ *Plan nacional de Desarrollo 1989-1994, op. cit.*, pp. 29-30.

²¹ Al hecho que coordinó a la apertura y a la diversificación de las relaciones de México en el exterior, se le conoce como el impulso diversificador. *Cfr. Andrés Rozental, op. cit.*, pp. 54-57.

²² Entre 1989 y 1992 se llevaron a cabo 45 encuentros con carácter oficial entre Salinas de Gortari y representantes de los gobiernos de la región, además, se suscribieron 103 convenios de cooperación con los países de la región. Humberto Garza Elizondo. "La política exterior de México: entre la dependencia y la diversificación", en *Foro Internacional... op. cit.*, pp. 651.

América Latina ²²	Colombia y Venezuela	Cooperación en el ámbito económico a través de la constitución de una comunidad latinoamericana.	Firmado el 13 de Junio de 1994, entró en vigor el 1 de enero de 1995.
	Argentina y Brasil	Acercamiento económico, político y cultural.	
	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.	Grupo de Río	Constituido en 1986.
	Costa Rica	TLC	Se firmó el 5 de abril de 1994 y entró en vigor el 01 de enero de 1995.
	Bolivia	TLC	Se firmó el 10 de septiembre de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995.
	Los miembros de la Comunidad Europea (CE) eran: Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Reino Unido, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y España.	Acuerdo marco de cooperación con la CE	Firmado en Luxemburgo en abril de 1991.
Europa	España	Tratado General de Cooperación y Amistad.	1990
		Establecimiento de una Comisión Binacional.	
	Francia	Acuerdos marco de cooperación Comisión	1991 y 1992.

Europa		Binacional México-Francia	1994
	Alemania	Comisión México-Alemania 2000	
	Gran Bretaña	Mecanismo de Consultas Políticas bilaterales	1994
	Liechtenstein, Mónaco y Vaticano	Establecimiento de relaciones.	México formalizó sus relaciones con el Vaticano a fines de 1992.
Europa y Asia	Los países fundadores fueron: Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía. Posteriormente se integró Japón (1964), Finlandia (1969), Australia (1971), Nueva Zelanda (1973) ²³ .	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).	México ingresa el 13 de mayo de 1994.
	Australia, Canadá, Chile, China, Colombia, Corea, Ecuador, Estados Unidos, Fiji, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, nueva Zelanda, Perú, Rusia,	Consejo Económico para la cuenca del Pacífico (Por sus siglas en inglés PBEC, <i>Pacific Basin Economic Council</i>).	Fundado en 1967.

²³ En el cuadro se incluyeron los países pertenecientes a la OCDE hasta el periodo de Salinas de Gortari, posterior a este se unieron la República Checa (diciembre de 1995), Hungría (mayo de 1996), Polonia (julio de 1996), Corea del Sur (noviembre 1996). Actualmente, Eslovaquia se encuentran en proceso de adhesión a la organización.

Cuenca del Pacífico	Taiwán y Tailandia.		
	Australia, Brunei, Canadá, Corea, Chile, China, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, Filipinas, Foro de las Islas del Pacífico, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Rusia, Singapur, Taipei chino, Tailandia y Vietnam y en calidad de Asociados participan Francia, por sus territorios en el Océano Pacífico, y Mongolia.	Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (Por sus siglas en inglés PECC, <i>Pacific Economic Cooperation Council</i>).	México ingresó en 1991.
	Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, República Popular China, Hong Kong, China, Indonesia, Japón, República de Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, República de las Filipinas, Federación Rusa, Singapur, Taipei chino, Tailandia, Estados Unidos de América, y Vietnam.	Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)	México ingresó en 1993.

Fuente: Diseño propio con datos de: Humberto Garza Elizondo. "La política exterior de México: entre la dependencia y la diversificación", en *Foro Internacional...* op. cit., pp. 650-658; Rozental, op. cit., 130 pp; www.apecsec.org.sg; www.economia.gob.mx; www.ocdemexico.org.mx y www.oecd.org

Como podemos observar en el cuadro anterior, la prioridad fue América del Norte, y es que como expresara Andrés Rozental:

La realidad geopolítica de México se vio realzada y modificada sustancialmente por los grandes cambios internacionales. El proceso de integración en Europa Occidental y de cambio de sistema social y después de fragmentación con nacionalismos exacerbados en Europa Central y del Este, llevaron a los tres países de América del Norte a reconocer intereses comunes que quizá anteriormente no existían, o cuando menos no se percibían con la claridad que daba tener una Europa crecientemente unida y desligada de las preocupaciones americanas.²⁴

Así que “el eje alrededor del cual giró la nueva estrategia fue la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos similar al que ese país había firmado en 1988 con Canadá”²⁵. Por lo tanto, el desarrollo en general de la política económica durante esta administración, estuvo dirigido a la adaptación a las condiciones necesarias para llevar a cabo la firma del TLCAN. Una de las acciones llevadas a cabo por el gobierno fue la de reformar reglamentos y leyes (incluida evidentemente la Constitución) y es que la integración con Estados Unidos y Canadá no sólo presuponía un carácter comercial, sino también financiero.

El siguiente cuadro nos muestra la serie de reformas llevadas a cabo bajo esta administración para cumplir con el objetivo de crear las condiciones necesarias para asegurar la firma del tratado.

²⁴ Para profundizar sobre el tema, *cfr.* Andrés Rozental, *op cit.*, pp. 156-162.

²⁵ Lorenzo Meyer, *op. cit.*, p. 898.

Cuadro 2. Reformas a reglamentos y leyes durante la administración de Carlos Salinas de Gortari.

Fecha		Cambio institucional	
		Número de reforma	Cambio
1989			Reforma al Reglamento sobre Inversiones Extranjeras.
	4 de enero	1 ^a	Código de Comercio.
	15 de agosto	1 ^a	Lista de petroquímicos básicos.
	28 de diciembre		Ley de Sociedades Mercantiles.
1990			Creación del Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE).
	4 de enero		Ley del Mercado de Valores.
	5 de abril	1 ^a	Reforma electoral.
	5 de junio		Constitución, artículos 5, 35, 36, 41, 54,60 y 73.
	27 de junio		Decreto para reformar los artículos 28 y 123 de la Constitución.
	15 de agosto		Publicación en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del Código Federal de Instituciones y Procedimientos Electorales (Cofipe).
1991			Ley Aduanera.
	28 de febrero		Presentación del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industrias.
	6 de junio	2 ^a	Lista de petroquímicos básicos
	12 de junio		Desaparición de Servicios Portuarios de Veracruz.
	27 de junio		Nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Intelectual.
	3 de julio		Derogación del artículo 45 de la Ley de Navegación y Comercio.
	17 de julio		Modificaciones a la Ley de Derechos de Autor. Reformas a la Ley de Navegación y Comercio.

	11 de septiembre		Inauguración del Centro Nacional de Metrología. ²⁶	
			Envío al Congreso de la Iniciativa de Reformas al Artículo 27 Constitucional por parte del presidente de México.	
			Reformas a la Ley Aduanera.	
1992	3 de enero		Publicación de la reforma al artículo 27 de la Constitucional.	
	29 de junio		Ley de la CNDH	
	26 de julio		Nueva Ley Federal de Metrología y Normalización.	
	24 de diciembre		Publicación de la Ley Federal de Competencia Económica.	
1993	5 de marzo		Reformas al artículo 3º constitucional.	
	17 de mayo		Iniciativa de reformas a los artículos 28, 73 y 123, con el fin de dar autonomía al Banco de México.	
	22 de junio		Ley Federal de Competencia Económica. Entrada en vigor de la Nueva Ley de Protección al Consumidor.	
	2 de julio		Reformas al Código de Comercio.	
	19 de julio		Nueva Ley de Puertos.	
	22 de julio			Reformas al Código de Comercio.
				Reformas a la Ley del mercado de Valores.
				Reformas a la Ley de Instituciones de Crédito.
				Reformas a la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras.
	27 de julio		Nueva Ley de Comercio Exterior.	
	20 de agosto		Reforma a la Constitución con el fin de otorgarle autonomía al Banco de México.	
	5 de septiembre	2ª	Reforma Electoral.	
	24 de septiembre		Reformas al Cofipe.	
	25 de octubre		Reforma al gobierno del Distrito Federal.	
28 de noviembre		Envío al Congreso, por parte del presidente de la República, del paquete de reformas: Ley del TLCAN y cambios en leyes y reglamentos.		
10 de diciembre		Creación del Instituto de la Propiedad Industrial.		

²⁶ "El CENAM es el laboratorio nacional de referencia en materia de mediciones. Es responsable de establecer y mantener los patrones nacionales, ofrecer servicios metrologicos como calibración de instrumentos y patrones, certificación y desarrollo de materiales de referencia, cursos especializados en metrología, asesorías y venta de publicaciones. Mantiene un estrecho contacto con otros laboratorios nacionales y con organismos internacionales relacionados con la metrología, con el fin de asegurar el reconocimiento internacional de los patrones nacionales de México y, consecuentemente, promover la aceptación de los productos y servicios de nuestro país". www.cenam.mx

	22 de diciembre		Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte.
	30 de diciembre		Nueva Ley de Inversión extranjera. Reglamento de la Nueva Ley de Comercio Exterior.
1994	4 de enero		Ley de Navegación
	2 de agosto		Ley de la Propiedad Intelectual
	4 de agosto		Ley Federal de Procedimientos Administrativos

Fuente: Diseño propio con datos de Cristina Puga, *op. cit.*, pp. 257-262.

Hay que resaltar algunos de los cambios más importantes realizados durante esta administración; el primero de ellos fue la reforma a la Ley de Inversiones Extranjeras, mediante el cual se permitió el 100% de la participación foránea en áreas tales como la petroquímica, el hierro, acero, educación y servicios, es decir, se permitió la inversión extranjera total en sectores “estratégicos”.

Otro cambio importante que hay que resaltar, fue la creación del PRONAMICE, a través del cual se plantearon los siguientes objetivos²⁷:

- a) Lograr un desarrollo industrial.
- b) Defender los intereses comerciales de México en el exterior.
- c) Internacionalizar la industria y modernizarla para hacerla competitiva.
- d) Aumentar la productividad.
- e) Aprovechar la tecnología a través de su absorción.
- f) Desregulación económica.
- g) Promover las importaciones.
- h) Fortalecer el mercado interno.

Al siguiente año, el PRONAMICE se complementó con el *Programa de 100 días de Promoción de Exportaciones*, el cual se encontraba conformado por 27 puntos contenidos en los siguientes aspectos: desregulación y transporte, cambios a la Ley Aduanera, aspectos de simplificación fiscal y medidas de promoción.

²⁷ Arturo Ortiz Wadgymar, *op. cit.*, pp. 182-183.

Otro cambio importante llevado a cabo por esta administración, fue la reforma del artículo 27 que, como se observa en el cuadro 1, tuvo un proceso que encontró su punto de partida el 11 de septiembre de 1991 y que concluyó hasta el 3 de enero del siguiente año; el objetivo, asegurar las propiedades de los inversionistas estadounidenses y establecer “acuerdos con inversionistas nacionales y/o extranjeros para arrendarlas y hacerlas productivas”²⁸.

Finalmente, la Nueva Ley de Comercio Exterior, fue un instrumento esencial que tuvo como objetivo “regular, promover y adecuar el comercio exterior a la integración a la economía mundial, tomando como base los acuerdos y convenios internacionales, tanto firmados como por firmar”²⁹. Con esta ley, también se dejaron en claro las atribuciones del Ejecutivo en torno al comercio exterior.

Al igual que el papel del Ejecutivo en torno al comercio exterior quedó definido, el papel de las instituciones que formaron parte del proyecto, también se definió en torno a sus funciones. Así, el desarrollo y la supervisión de los instrumentos fiscales quedaron bajo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), los instrumentos administrativos quedaron bajo la coordinación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH), Secretaría de Salud (SS) y de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT).

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) por su parte, dio un gran impulso al sector exportador a través de su apoyo en la creación de espacios de información, promoción y desarrollo de ferias y exposiciones a nivel nacional e internacional con el fin de dar a conocer los nichos de mercado convenientes para los productores mexicanos.

A todas estas acciones llevadas a cabo por el gobierno en torno a la política comercial y financiera exteriores, se le sumó la privatización de empresas paraestatales, algunas se fusionaron y otras desaparecieron, esto

²⁸ Cristina Rosas, *op. cit.*, p. 349.

²⁹ Arturo Ortiz Wadgymer, *op. cit.*, p. 186.

sucedió con aproximadamente 924 empresas de las 1155 que se contabilizaban entonces³⁰.

Como hemos podido observar, los elementos centrales del objetivo de este gobierno como parte de un proyecto modernizador fueron: la privatización, la reducción de la actividad económica del Estado y el cambio en la vinculación con el exterior del país, de manera específica se dio la reducción de los niveles de inflación y el aumento en la tasa de crecimiento económico del país; este proceso fue de la mano de iniciativas de ley que permitieron el ajuste y la adecuación de las normas de carácter constitucional que rigen las relaciones de México con el ámbito internacional³¹.

En suma, los cambios institucionales y las reformas llevadas a cabo a ciertas leyes y reglamentos por parte del gobierno mexicano bajo esta administración, construyeron la base de la confianza³² por parte de Canadá y sobre todo de Estados Unidos para poder participar de manera activa en el ámbito comercial y financiero de nuestro país, lo que de cualquier manera estrecharía aún más los lazos de México en su relación con cada uno de los otros dos miembros del TLCAN (que entró en vigor el 1º de enero de 1994) principalmente con Estados Unidos.

Ahora bien, es importante señalar que al igual que con el TLCAN, el gobierno de Salinas de Gortari, encontró un espacio más para concretar la estrategia de diversificación de las relaciones y la mejora de la imagen de México en el exterior, con ello nos referimos a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), a la cual ingresó México el 13

³⁰ Cristina Rosas, *op. cit.*, p. 349. Es importante resaltar que para 1993, el gobierno mexicano había vendido el 80% de sus industrias a inversionistas privados en cerca de 21,000, 000, 000 de pesos.

³¹ Luz Elena Espinoza Padierna. "Nuevas tendencias teóricas en el estudio de las relaciones México-Estados Unidos. (El proyecto de integración hemisférica), en Morales Aragón y Dávila Pérez, *op. cit.*, pp. 88-89.

³² Dentro del desarrollo de la política económica exterior de México, podemos encontrar la promoción de las acciones llevadas a cabo por el gobierno en dicha materia, esto se logró con la visita y la participación del gobierno en diversos foros de carácter internacional, tal fue el caso del Foro Económico Mundial llevado a cabo en Davos, Suiza, en donde el 2 de febrero de 1990, Carlos Salinas de Gortari expuso el panorama de la política económica, lo que permitiría posteriormente la atracción de un mayor flujo de IED de la Unión Europea hacia México. La entrada de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), también fue un proceso que formó parte de un acercamiento mayor a los países europeos. México ingresó a dicha organización el 13 de mayo de 1993, es decir, a sólo unos meses de que el TLCAN entrara en vigor. Andrés Rozental, *op. cit.*, p. 168.

de mayo de 1994. El ingreso a la organización que entonces agrupaba a las economías más dinámicas del mundo, no sólo le permitiría a México elevar su posición en el ámbito internacional, sino que le permitiría contar con valiosa información sobre el dinamismo de dichas economías.³³

La diversificación de las relaciones exteriores de México dada a través de un mayor contacto de carácter económico y de la participación de México en organismos y foros de carácter multilateral, le abrió las puertas al país para insertarse en el ámbito global, no obstante, el último año de la gestión presidencial de Salinas de Gortari, estuvo caracterizado por una serie de acontecimientos que marcaron un inicio difícil para la siguiente administración presidencial. A saber, el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en Chiapas el 1º de enero de 1994, el asesinato de Luis Donaldo Colosio Murrieta (quien fuese el candidato oficial del PRI para las elecciones presidenciales de ese mismo año) en marzo, el asesinato de Francisco Ruíz Massieu (político priísta) el 28 de septiembre de 1994, y el aumento en las tasas de interés por parte de Estados Unidos; dichos sucesos en conjunto provocaron que los inversionistas retiraran el capital especulativo y lo depositaran nuevamente en el país vecino del norte.

Finalmente, cabe señalar que, al hablar propiamente de la política exterior de México a partir de esta administración y en las consecuentes, estamos de acuerdo con el profesor Humberto Garza Elizondo en que se caracterizó por haber pasado de ser nacionalista a internacionalista, de antinorteamericana a pro norteamericana y de proteccionista a liberal³⁴, es decir, se dio una apertura comercial y financiera que vinculó estrechamente a la política económica con la política exterior.

³³ *Íbidem*, p. 141.

³⁴ Humberto Garza Elizondo. "Cambios de la política exterior 1989-1994", en *Foro... op. cit.*, p. 387.

2.1.2. El desarrollo de la PEEM en la presidencia de Ernesto Zedillo.

Ernesto Zedillo Ponce de León³⁵, quien fue el candidato que ocupó el lugar de Luis Donaldo Colosio Murrieta luego de su asesinato, ganó las elecciones y tomó el cargo como Presidente de la República Mexicana en diciembre de 1994.

La situación económica que Carlos Salinas de Gortari había dejado tras concluir su mandato presidencial se agravó luego de tres semanas de haber tomado posesión Ernesto Zedillo Ponce de León, y es que al producirse el cambio en el gobierno, “los administradores de los fondos extranjeros invertidos en valores mexicanos empezaron a salirse del mercado mexicano”³⁶, y el gobierno anunció una devaluación del peso frente al dólar de más del 40 %³⁷.

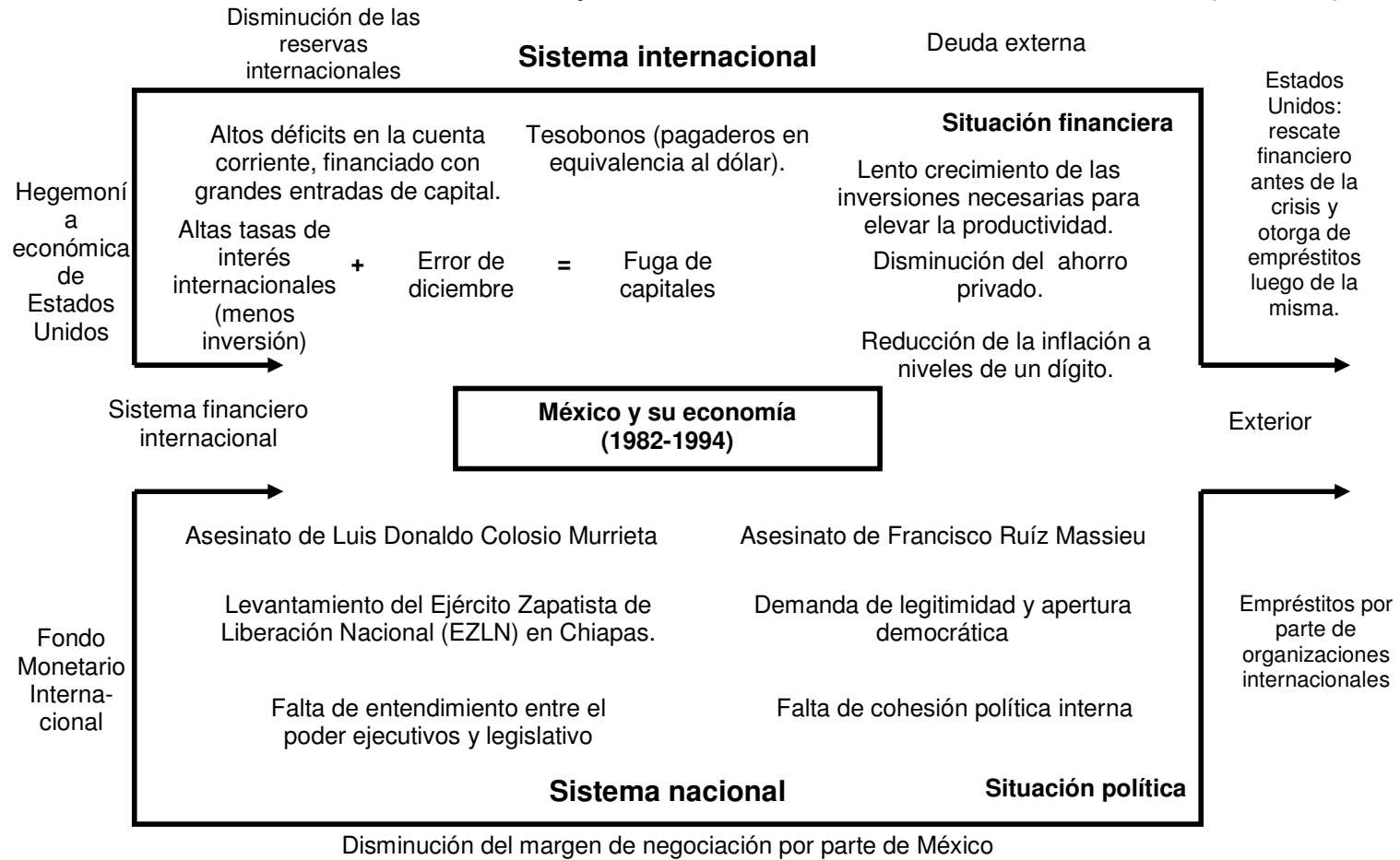
En suma, la crisis económica se debió a varios factores que se delinearon bajo dos perspectivas, por un lado la financiera y por otro lado la política, mismas que se pueden explicar a través del siguiente cuadro.

³⁵ Ernesto Zedillo Ponce de León nació en la ciudad de México en el año de 1951, político y economista mexicano, presidente de la República (1994-2000). Estudió en la Universidad de Yale, ubicada en New Haven, Estados Unidos, en el año de 1981 se tituló del Doctorado en Ciencias Económicas. Durante los años posteriores a la crisis de la deuda mexicana de 1982 trabajó en el Banco de México. En diciembre de 1988 entró a formar parte del gabinete presidido por Carlos Salinas de Gortari como secretario de Programación y Presupuesto, cargo que ocupó hasta enero del año de 1992, de enero de 1992 a noviembre de 1993 Zedillo fue secretario de Educación.

³⁶ Lorenzo Meyer, *op. cit.*, p. 899.

³⁷ El tipo de cambio que estaba vigente en los primeros días de diciembre de 1994, pasó de 3.60 pesos por dólar a 7.50 pesos por dólar en el mes de marzo de 1995.

Cuadro 3. La crisis económica en México bajo la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000).



Fuente: Elaboración propia con datos de Gloria Abella Amengol. "La política exterior en el primer año de gobierno de Ernesto Zedillo", en *Relaciones Internacionales*, núm. 69, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-marzo de 1996, pp. 121-139; Mario Ojeda. *México antes y después de la alternancia política: un testimonio*, COLMEX, México, 2004, p. 94 y Arturo Ortiz Wadgymar. *Introducción al comercio y finanzas internacionales de México*, 8ª ed., Editorial Nuestro Tiempo, México, 1999, p. 273.

El cuadro anterior nos muestra, por una parte, al sistema nacional y por otro al sistema internacional; dentro del primero, influyeron, tanto elementos de carácter financiero, como elementos de carácter político, la combinación de ambos trajeron consigo un desastre en la economía mexicana³⁸, por ello, se recurrió a solicitar préstamos, tanto a Estados Unidos como a organizaciones internacionales, y es justo aquí en donde interviene el sistema internacional; Estados Unidos por su parte, ofreció “un paquete de rescate financiero a la economía mexicana por un valor de 51 000 millones de dólares debido al temor de que el llamado *efecto tequila* sacudiera al sistema financiero internacional con consecuencias devastadoras para todos los países, especialmente los industrializados”³⁹. Otros gobiernos amigos abrieron créditos por 30,000 millones de dólares⁴⁰.

La retroalimentación o interacción entre el sistema nacional e internacional se dio como se explica a continuación. Al haber una inestabilidad interna se recurría al exterior⁴¹, mismo que con ciertas acciones, tales como los empréstitos por ejemplo, aliviaba en cierta medida los problemas financieros del país, pero posteriormente esta situación se veía permeada por la inestabilidad política y social, así que, el desequilibrio se volvía a manifestar,

³⁸ Dada la situación de la grave crisis económica producto de la caída del peso, el gobierno de Ernesto Zedillo autorizó la inversión extranjera en un 100% en la banca comercial, también contrató un préstamo por 2, 250 mdd para el Fobaproa, creó las unidades de inversión (UDIS) y llevó a cabo el programa de ayuda a deudores (ADE). Guillermo Martínez Atilano. “Servicios financieros: apertura y globalización”, en María Elena Cardero, *op. cit.*, p. 266.

³⁹ Cristina Rosas, *op. cit.*, p. 369.

⁴⁰ Francisco R. Calderón. *La historia económica de México en los últimos 25 años*, [http://www.avantel.net/~scaldero/zedillo.html#EI%20gobierno%20del%20Presidente%20Zedillo%20\(1994-1997\)](http://www.avantel.net/~scaldero/zedillo.html#EI%20gobierno%20del%20Presidente%20Zedillo%20(1994-1997)).

⁴¹ De manera específica, en la relación con Estados Unidos se pudo observar que México tendría que responder a las demandas de cooperación en materia de seguridad (lucha contra el narcotráfico), migración y demás temas de la agenda bilateral para que dicho país continuara no sólo con el apoyo económico a México de manera directa, sino que formaría parte de la toma de decisiones en las organizaciones financieras internacionales tales como el Fondo Monetario Internacional (hasta ahora México ha suscrito siete cartas de intención con el FMI para asegurar préstamos de dicho organismo. Los años en los que fueron suscritas son: 1976, 1982, 1984, 1985, 1986, 1989 y 1995. Para una mayor profundización sobre el tema véase Rosas, *op. cit.*, pp. 356-365) y el Banco Mundial (BM) a favor de continuar y ampliar la línea de crédito para México. Es importante señalar que bajo esta administración la relación de México con Estados Unidos se tornó aún más dependiente, producto de una política dual y pragmática, la supremacía de la crisis nacional, la débil capacidad de negociación internacional y la ponderación de intereses a corto plazo entre muchas otras características.

pero ahora de una manera más acentuada, por lo que México acudía de nuevamente al exterior y solicitaba ayuda; así pues, el círculo de interacción continuaba su movimiento, y es que de poco sirvieron las propuestas contenidas en el Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento⁴², mismo sobre el cual iba a trabajar el gobierno desde el inicio de la administración, ya que la crisis cada vez se profundizaba más.

Empero, el desarrollo de la política comercial de México en este sexenio, continuó con la línea llevada a cabo por la administración anterior, y es que incluso cuando en el año de 1995 se dio una recesión económica⁴³ en el país, el gobierno mexicano mantuvo sus compromisos adquiridos en materia de política económica, por ejemplo, con el TLCAN.

Dado que la política económica exterior de México tenía como base la apertura comercial y financiera, las relaciones de México con el exterior en este sexenio se ampliaron⁴⁴ con la Unión Europea, con la que se negoció y firmó un tratado de libre comercio⁴⁵. Esta acción encontró su sustento en la política

⁴² Para profundizar sobre el tema, *cfr.*, Gloria Abella Amengol, *op. cit.*, p. 122.

⁴³ La recesión económica fue producto de la caída del producto nacional bruto (PNB) en un 6.9%. *Ibidem*, p. 380.

⁴⁴ La ampliación de las relaciones de México con el exterior, era un objetivo basado en la diversificación que, en este sexenio quedó entendida como “una estrategia necesaria frente a la intensidad de las relaciones con nuestros principales socios comerciales y tiene como fin que México amplíe su margen de maniobra y consolide su capacidad de negociación internacional. Esta estrategia parte del reconocimiento de México como un país de pertenencias múltiples que requiere de alianzas selectivas y flexibles. Por eso, establecer vínculos efectivos de diálogo político, comercio e inversión con otras naciones y regiones no americanas, complementa y da un mejor equilibrio a nuestras relaciones externas y facilita los cambios estructurales en nuestro país”. Diario Oficial de la Federación. *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, miércoles 31 de mayo de 1995, p. 14.

⁴⁵ La negociación del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM), fue un difícil proceso que se llevó a cabo desde el año de 1995 hasta el año de 1999. Dicho proceso de negociación puede dividirse en dos etapas. La primera de ellas fue desde mayo de 1995 hasta diciembre de 1997, los resultados de esta fase tuvieron como punto culminante la firma de un acuerdo global, a través del cual se abordaron los textos que norman los capítulos sobre “Diálogo político” y sobre “Cooperación”, asimismo se establecieron las reglas de las negociaciones de la segunda etapa, misma que se llevó a cabo desde el mes de noviembre del año de 1998 hasta noviembre del siguiente año. La segunda etapa estuvo articulada por 9 rondas de negociaciones, el reto por parte de México dentro de esta segunda fase se vio constituido por dos situaciones, la primera de ellas fue el hecho de negociar con los 15 miembros de la Unión Europea y la segunda fue responder a las demandas del sector empresarial mexicano. Esta etapa tuvo como contenido los aspectos técnicos en cuanto a la relación bilateral se refiere, además se negoció la liberación de las inversiones, la competencia, las medidas arancelarias y compras gubernamentales entre otras. El mayor problema al que se enfrentó México en el proceso de negociación fue la llamada “cláusula democrática”, esta es una cláusula condicionante que establece el respeto a los valores democráticos y a los

comercial, misma que se centró en cinco objetivos; el primero de ellos fue el de llevar a cabo una liberalización gradual del comercio de bienes y servicios, sin dejar de lado los movimientos de capital; el segundo fue el de atraer la Inversión Extranjera Directa (IED) dada la fuga de capitales que se había experimentado al inicio de su sexenio, esto se lograría “al otorgar a las empresas e inversionistas de los países socios de México un marco seguro de inversión, un acceso preferencial al mercado mexicano y toda una serie de ventajas comparativas...”⁴⁶ que de cualquier manera incrementarían el atractivo del país caracterizándolo como una plataforma de exportación hacia uno de los mercados más grandes del mundo como lo es el de Estados Unidos; el tercero fue el de estimular el crecimiento del sector exportador interno; el cuarto fue el de corregir el déficit de la balanza comercial con la Unión Europea, y finalmente, la suma de estos cuatro objetivos tendría como resultado el quinto, que se centró en el hecho de que si México diversificaba sus relaciones, en este caso teniendo a la Unión Europea como un contrapeso a Estados Unidos, se podría alcanzar un mayor equilibrio en los intercambios externos de nuestro país⁴⁷. Estas metas se complementarían y se verían reforzadas al ampliar la red de acuerdos comerciales de México con diversos estados o bloques de estados.

Para llevar a cabo las metas establecidas anteriormente, la política comercial y financiera de México se centró básicamente en el apoyo al sector exportador al igual que se había llevado a cabo en la administración anterior, esto se realizaría a través del apoyo financiero, lo que llevaría a tener como

derechos humanos como una parte primordial en el compromiso adquirido, evidentemente, si una de las partes viola algunos de los valores mencionados anteriormente, el compromiso adquirido terminaría. La problemática en México se dio por no permitir que terceros intervinieran en asuntos que sólo le correspondía atender al gobierno mexicano, pero finalmente, en abril de 1997, México aceptó la adhesión a dicha cláusula y las negociaciones continuaron. El tratado finalmente fue firmado y entró en vigor el 01 de julio del año 2000. *Cfr.* Jorge Chen Charpentier. “Las relaciones entre México y Europa hoy”, en Roberta Lajous y Blanca Torres (compiladoras), *La política exterior de México en los noventa. México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores*, tomo IX, 2ª ed., Senado de la República 2000, México, 2000, pp. 267-275.

⁴⁶ Álvaro Castro Espinosa. “Tan lejos de Europa y tan cerca de los Estados Unidos. Orígenes, negociación y perspectivas del acuerdo político y comercial entre México y la Unión Europea”, en *Foro Internacional*, vol. XLIII, núm. 4, Colegio de México, México, octubre-diciembre de 2003, p. 893.

⁴⁷ Jorge Chen Charpentier, *op. cit.*, p. 277.

resultado inmediato el aumento en la competitividad interna con lo que se elevarían los estándares de calidad, mismos que finalmente le permitirían a dicho sector tener las bases para competir en el ámbito internacional.

Ahora bien, el desarrollo de la política comercial y financiera de México en el sexenio precedente al de Ernesto Zedillo no tuvo cambios sustanciales, ya que al igual que las dos administraciones anteriores, se continuó bajo la línea de apertura económica, incluso tomando en cuenta que el país experimentó una alternancia política⁴⁸ el 2 de julio del año 2000 cuando se llevaron a cabo las elecciones federales para renovar el poder Ejecutivo (sin olvidar al poder Legislativo y varios poderes locales).

2.1.3. La PEEM en la administración de Vicente Fox Quesada.

Algunas de las propuestas económicas expuestas por el gobierno de Vicente Fox Quesada fueron: alcanzar un aumento anual sostenido del PIB de 7% a partir del año 2004, también se prometió vencer la inflación del año 2003 tratando de imitar los niveles sostenidos por Estados Unidos ubicados entre el 2% y el 3%, además también se prometió lograr un presupuesto equilibrado en el mismo año, y finalmente crear 1, 300, 000 empleos al año y no permitir que el déficit en la cuenta corriente excediera de 3.5% del PIB⁴⁹; el sistema financiero, el aumento del gasto público, la reforma fiscal, el comercio exterior, la inversión extranjera, el ahorro interno, la inflación dentro de la inversión el empleo y el sector energético (industria eléctrica, industria del petróleo, industria petroquímica e industria del gas), son los elementos que conformaron este último rubro.

⁴⁸ La alternancia o cambio político se derivan de las alteraciones producidas en las estructuras económicas, políticas y sociales, mismas que responden a un fin determinado, lo que confiere la responsabilidad del Estado en su actuación como parte del sistema internacional. Para una mayor profundización sobre el tema, *cfr.* Cristina Puga, *op. cit.* p. 7; y Mario Ojeda. *México antes y después... op. cit.*, 157 pp.

⁴⁹ Francisco R. Calderón y Eugenia Cano L. *et al.* "Los retos económicos del gobierno de Vicente Fox", en *Bien Común y Gobierno*, Fundación Rafael Preciado Hernández, A.C., año 7, núm. 73, diciembre 2000-enero 2001, México, pp. 5-14.

En el Plan Nacional de Desarrollo⁵⁰ se estableció como objetivo rector el lograr un crecimiento con calidad, para ello se establecieron a su vez cinco objetivos:

- a) Conducción responsable de la economía.
- b) Aumentar y extender la competitividad del país.
- c) Generar un desarrollo incluyente.
- d) Lograr un desarrollo regional equilibrado.
- e) Establecer las condiciones para alcanzar un desarrollo sustentable.

Uno de los objetivos esenciales del gobierno mexicano en este sexenio, fue la consolidación del mercado interno a través del fortalecimiento de sectores⁵¹ y regiones con el fin de “reconstruir y desarrollar cadenas productivas...”⁵². Una de las estrategias más importantes para lograr dicho objetivo, fue la de la vinculación al desarrollo y a la innovación tecnológica.

A la par de la consolidación del mercado interno, el gobierno ubicó el apoyo para el desarrollo de la competitividad de las empresas, que es uno de los elementos que se pueden encontrar en el desarrollo de la política comercial y financiera de las administraciones anteriores.

El gobierno identificó elementos tales como un marco fiscal competitivo, estructura arancelaria, procesos aduaneros eficientes, marco jurídico y regulatorio, desarrollo de proveedores, la innovación y desarrollo tecnológico, desarrollo del capital humano, infraestructura adecuada, mano de obra calificada, desarrollo de la logística, generación de ventajas competitivas y el aprovechamiento de las ventajas comparativas por parte de las empresas como parte central de la competitividad sistémica y real (productividad). Al tiempo que identificó los elementos básicos para el desarrollo de la competitividad, determinó su papel para cumplir dicho objetivo, esto lo hizo bajo ciertos deberes⁵³, tales como el establecer:

⁵⁰ www.pnd.gob.mx

⁵¹ Uno de los sectores a los que le dio más impulso, fue el sector manufacturero.

⁵² *Programa de Desarrollo Empresarial*. Secretaría de Economía, México, 2000, p. 17.

⁵³ *Política Económica para la Competitividad*. Secretaría de Economía, México, 2000, p. 1-8.

- a) Un ambiente legal, político y macroeconómico estable y pronosticable.
- b) Calidad y eficiencia en insumos, infraestructura e instituciones.
- c) Un proceso de cambio que incluyera al sector privado e instituciones educativas.

El desarrollo de reformas estratégicas, también formó parte del plan de gobierno para lograr un mejor desarrollo al interior del país. La primera reforma identificada fue la laboral, ya que se consideró como parte esencial del “mercado dinámico para adaptarse a los cambios de un sector productivo en movimiento”⁵⁴; la segunda fue la reforma energética, con la cual se buscaba que los sectores⁵⁵ fueran proveídos de insumos energéticos a precios internacionales, para fortalecer su crecimiento; la tercera fue la reforma educativa, misma que buscó que la mano de obra con calidad y el perfil que demanda la transformación tecnológica se vincularan, y finalmente la cuarta reforma fue la financiera, que tenía como fin que se brindara crédito oportuno a tasas competitivas para financiar el desarrollo.

En suma, el desarrollo de la política económica del sexenio buscaba lograr un desarrollo interno estable para poder mantener y acrecentar las relaciones al exterior.

Si bien es cierto que la firma de instrumentos económicos internacionales articulan la idea de la continuidad de la apertura de México, también es cierto que esa apertura y la diversificación de la relaciones de México en esta administración y al igual que las anteriores, no minaron la continuidad en las relaciones con Estados Unidos en mayor medida que con Canadá en el marco del TLCAN. Empero, en este sexenio, México firmó un tratado de libre comercio (TLC) con Guatemala, Honduras y el Salvador (Triángulo del Norte) en el año 2001, en el mismo año también firmó una Asociación Económica de Libre Comercio (AELC) con Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza; en el año 2003 se firmó un TLC con Uruguay; en el año 2005

⁵⁴ *Íbidem*, p.14.

⁵⁵ Los sectores identificados para el desarrollo de la Política Económica para la Competitividad fueron: electrónica, software, automotriz, textil y confección, cuero y calzado, maquiladora, químico, aeronáutica, comercio, turismo, agricultura y construcción. *Ídem*.

se firmó un Acuerdo de Asociación Económica (AAE) con Japón, y con Corea se firmaron seis acuerdos bilaterales que presuponen el antecedente de la firma de un Acuerdo de Complementación Económica (ACE)⁵⁶.

Ahora bien, es importante señalar que la política comercial de México en su relación con Estados Unidos bajo el TLCAN, se enfrentó a los retos impuestos por la seguridad como resultado de los ataques terroristas a las torres gemelas de Nueva York llevados a cabo el 11 de septiembre de 2001. Las medidas que tomó y aplicó el gobierno estadounidense para todos aquellos que querían entrar a su territorio por cielo, mar y tierra, retrasaron el paso de las exportaciones, lo que generó pérdidas al sector mexicano, pero dicha situación encontró una salida cuando el 24 de marzo de 2005, los presidentes Vicente Fox, George W. Bush y el primer ministro de Canadá, Paul Martin, suscribieron la declaración conjunta de la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte⁵⁷ (ASPAN), que establece medidas en materia de seguridad, economía y salud, con el fin de asegurarse que ésta sea la región económica 'más dinámica' del mundo y un hogar 'seguro' para sus habitantes⁵⁸, este acuerdo incluye una estrategia para combatir amenazas extraterritoriales (a saber, el terrorismo, el crimen organizado, el tráfico de personas y el contrabando de bienes).

La política comercial de México en las tres últimas administraciones que hemos estudiado, ha priorizado su desarrollo con base en las relaciones con Estados Unidos, pero esto no deja de lado el hecho de que dichas administraciones mostraran una continuación de la línea de apertura económica iniciada en el año de 1983 a través de la firma de instrumentos económicos tales como Tratados de Libre Comercio (TLC), Asociaciones Económicas de Libre Comercio (AELC), Acuerdos de Asociación Económica (AAE) y Acuerdos de Complementación Económica (ACE), además de su pertenencia a foros comerciales multilaterales tales como la OMC, el Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la

⁵⁶ s/n. "Se firman seis acuerdos bilaterales con Corea", *El Economista Online*, México, viernes 09 de septiembre de 2005.

⁵⁷ Este tema será tratado en el capítulo 3.

⁵⁸ s/n. "Pactan reforzar seguridad", *El Universal Online*, México, jueves 24 de marzo de 2005.

Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

El fortalecimiento económico interno para las tres administraciones, ha sido uno de los elementos a los cuales se le ha dado prioridad, aunque también es importante reconocer que las condiciones económicas bajo las cuales se encontraba el país cuando se dio el cambio de cada una de las administraciones presidenciales, variaron de acuerdo a la situación política y social que se desarrollaba cuando cada uno de los presidentes asumía su cargo. Es por ello que hemos manifestado, en el desarrollo de cada sexenio, las características propias de cada momento, mismas que tuvieron su incidencia en la política comercial y financiera que cada uno de ellos desarrolló.

2.2. El contexto internacional.

Las situaciones ocurridas en el ámbito internacional son de suma importancia dada la incidencia directa que tienen en el ámbito nacional y en el desarrollo de las relaciones exteriores bilaterales o multilaterales de un estado con sus iguales o con organismos económicos y políticos de carácter internacional.

Una vez que hemos revisado el contexto nacional a través de la política comercial y financiera de México bajo la presidencia de Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo Ponce de León y Vicente Fox Quesada en torno al TLCAN, enfatizando sobre todo la primera de ellas que es donde se negoció el acuerdo, es de vital importancia ahora para nuestro análisis, conocer, por un lado, las grandes tendencias en el ambiente internacional previas a la firma del TLCAN, y por otro, la política de Canadá y Estados Unidos con respecto al tratado.

2.2.1.- Las grandes tendencias en el ambiente internacional.

El momento del cual partimos es el 11 de noviembre de 1989, mismo que se encuentra enmarcado en el final de la Guerra Fría, y es que es en esta fecha cuando el Muro de Berlín fue desmantelado. Pocas semanas después de la caída del Muro, el entonces presidente de Estados Unidos, George Bush y el presidente de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (por sus siglas URSS), Mijail Gorbachov, se reunieron en Malta para comentar los vertiginosos cambios que estaba viviendo Europa y proclamaron oficialmente el inicio de una nueva era en las relaciones internacionales y el fin de las tensiones que habían definido a la Guerra Fría, ya que en dicha reunión se negoció el fin de la producción de armas químicas, la reducción de misiles de largo alcance en un 50% y el límite de las fuerzas convencionales en Europa.

Con este hecho, se ponía fin al enfrentamiento bipolar que fue sostenido por Estados Unidos y la URSS desde 1945 cuando la Segunda Guerra Mundial había concluido.

El resultado de la reunión entre el presidente de Estados Unidos y de la URSS respectivamente, se consolidó cuando el 26 de diciembre de 1991 la

URSS dejó de existir, dando paso así a la creación de la Comunidad de Estados Independientes (CEI).

A este respecto, Juan María Alponete señala que:

Con sorprendente velocidad, la interdependencia entre naciones y la competencia por los mercados se intensifican por la revolución de los conocimientos y las tecnologías. Se alteran los modos de producir, de intercambiar y de consumir. A la vez somos testigos de un acercamiento entre Este y Oeste, del paso de la distensión a la cooperación, del fin de la Guerra Fría. Se trata de una gran transformación mundial, plena de esperanzas y oportunidades, y también de incertidumbre y riesgos para las naciones.⁵⁹

Efectivamente, la gran transformación mundial, plena de esperanzas y oportunidades, también esta plagada de incertidumbre y riesgos para las naciones.

Los desafíos para las naciones que concatenaron al ámbito político y militar, diseñaron una trama de relaciones enmarcadas en un modelo económico globalizador.

El siguiente cuadro muestra, por un lado, las generalidades del sistema internacional y, por otro, las especificidades del mismo a través de eventos coyunturales en el ámbito económico, político y militar.

⁵⁹ Juan María Alponete, *op. cit.*, p. 73.

Cuadro 4. Las grandes tendencias en el ambiente internacional.



Fuente: Creación propia con datos de Thomas Skidmore and Peter Smith. *Modern Latin America*, 3rd. ed., Oxford, New York, 1992, pp. 42-61, 355-396; Roderic Ai Camp (ed.). *Democracy in Latin America: Patterns and Cycles*, Jaguar Books on Latin America #10, Wilmington: Scholarly Books, United States of America, 1996, pp. 269-290 y Juan María Alponente. *La política exterior de México en el nuevo orden mundial*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, pp. 73-112.

La promoción de los regímenes democráticos llevada a cabo por Estados Unidos, fue un elemento por demás importante para la formulación de políticas de carácter económico y militar, mismas que facilitarían el desarrollo interno y el fortalecimiento de las relaciones exteriores de los Estados con el exterior.

La influencia geoestratégica de carácter militar dirigida por Estados Unidos, trajo consigo su participación, primeramente, en la Guerra entre Irán e Irak en el año de 1980 a través del apoyo al régimen de Saddam Hussein con armamento; el objetivo directo era llevar a cabo la política del petróleo, mismas que redundaría en su economía proporcionándole cierta estabilidad al interior. Posteriormente, Estados Unidos antepuso el objetivo de ampliar el posicionamiento de sus bases militares a través de la guerra del Golfo Pérsico, ya que si el régimen Iraquí podría anexionarse a Kuwait, la presencia militar estadounidense ampliaría su espectro en éste último territorio.

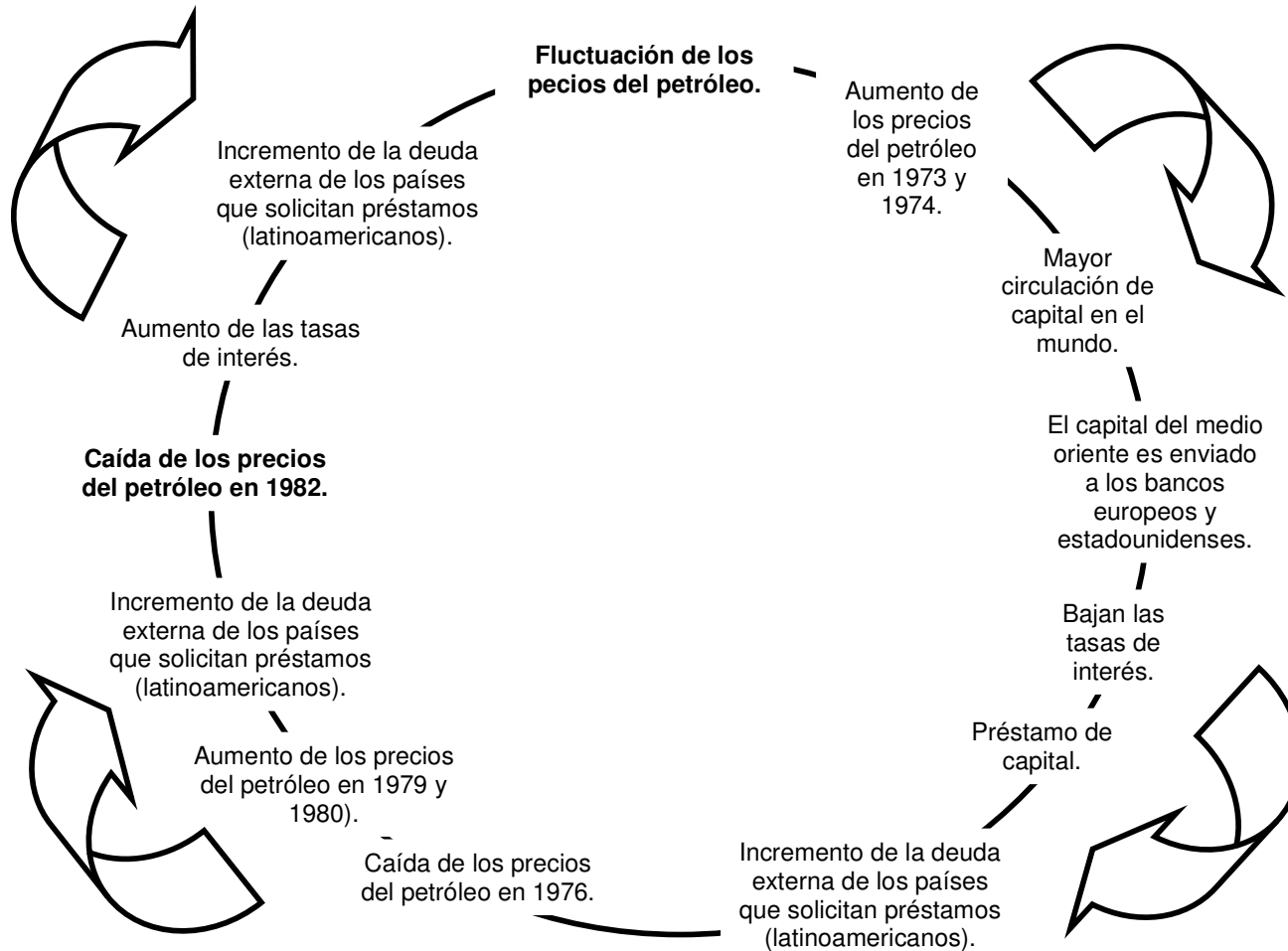
La lucha contra el terrorismo luego de los ataques a las torres gemelas el 11 de septiembre de 2001, se hizo patente en el conflicto en Irak cuando Estados Unidos a través de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) buscó un consenso para llevar a cabo una intervención militar, mismo que no se logró dado el desacuerdo de Alemania, Bélgica, China, Francia y Rusia (desacuerdo al que evidentemente se sumaron Canadá y México), así que Estados Unidos junto con Gran Bretaña y España evaluaron la situación y la falta del respaldo de la ONU y decidió llevar a cabo una intervención militar de carácter unilateral.⁶⁰

Como se puede apreciar, la articulación del ámbito económico y militar, formó parte de las políticas desarrolladas por Estados Unidos y de la profundización de las mismas una vez que la URSS se disolvió en el año de 1991.

El ámbito económico, puede entenderse a través de la grave crisis internacional producto de la caída de los precios del petróleo más reciente (en el año de 1982) misma que puede explicarse a través de la siguiente figura.

⁶⁰ Para una mayor profundización sobre el tema, *cfr.* Consuelo Dávila. "TLCAN: ¿Es posible ir más allá del libre comercio?"; en Joaquín Roy y Alejandro Chanona (coordinadores) *et al.* *La Unión Europea y el TLCAN*, UNAM, México, 2004, p. 308-310.

Figura 2. Círculo del capital internacional.



Fuente: Elaboración propia con datos de Silvia Inclán Oseguera. *Cátedra pronunciada en el Seminario de Desarrollo Político en América Latina*, UNAM, México, 21 de septiembre de 2005.

Tal como nos muestra la figura anterior, se dio la caída de los precios del petróleo en el año de 1982, lo que trajo consigo no sólo el aumento de la crisis y de la deuda externa, sino que el gobierno de Estados Unidos, bancos privados y el FMI, impusieron estrictos términos para los deudores. Esta situación en suma, dio paso a una política económica que tuvo como base la reforma neo-liberal, misma que comprendió ajustes estructurales, libre comercio, reducción del rol del Estado, privatización y estabilización.

2.2.2. La política de Estados Unidos.

De manera evidente, las políticas llevadas a cabo por Estados Unidos al final de la Segunda Guerra Mundial, fueron producto de la distribución del poder en el sistema internacional. Y es que como manifiesta María Elena Cardero:

Los profundos cambios de la economía internacional se expresan en una creciente globalización de los sistemas productivos a nivel mundial, en modificaciones sustantivas en el sistema internacional de comercio, en los flujos de inversión, y en las pautas y tendencias de crecimiento.⁶¹

Es importante aclarar que si bien es cierto que el proceso de integración económica regional y de la formación de grandes conglomerados regionales⁶² no sólo ha dependido de la intervención o de la toma de decisiones por parte del gobierno estadounidense, también es cierto que él mismo, dada la propia dinámica económica ocurrida al interior de su territorio, ha influenciado dicho proceso.

El objetivo primordial de Estados Unidos al terminar la Segunda Guerra Mundial fue el de detener al comunismo a través del debilitamiento de la URSS para que la alianza occidental tuviese la primera posición en el mundo. A Estados Unidos no le preocupó el lugar que pudiese ocupar entre Alemania y Japón como miembros de dicha alianza, ya que finalmente con la prosperidad de dichos aliados el poder económico se diversificaría, lo cual en principio, caracterizó al desarrollo del capitalismo una vez que se disolvió el bloque soviético.⁶³

⁶¹ María Elena Cardero, *op. cit.*, p. 19.

⁶² “Así, el movimiento inicial hacia la integración europea no habría podido ocurrir si Estados Unidos se hubiera opuesto y, de igual forma, el aislamiento de la Unión Soviética con respecto al resto de la economía mundial fue dirigido por dicho país”. Stephen D. Krasner. “Bloques económicos regionales y el fin de la Guerra Fría”, en Gustavo Vega Cánovas. *México ante el libre comercio... op. cit.*, Colegio de México, México, 1991, p. 81.

⁶³ Para una mayor profundización sobre el tema, *cf.* Cristina Rosas, *op. cit.*, pp. 77-78.

Así, el sistema político de Estados Unidos manifestó la ideología de la democracia, y el sistema económico fue expresado en términos del capitalismo, elementos *per se*, contrarios al desarrollo de la ideología comunista.

El desarrollo de la política militar de Estados Unidos para detener al comunismo, fue agresivo. Las tropas estadounidenses estuvieron apostadas en Europa occidental, en Japón, en Corea y de manera evidente en otras bases militares en el extranjero; combatieron en Corea y en Vietnam, en Granada y en Cuba, además participó en el proceso de derrocamiento de gobiernos de izquierda en América Latina, e manera específica en Chile y Guatemala, y en Medio Oriente a través de Irán.⁶⁴

La creación de alianzas militares constituyó la base del accionar de Estados Unidos en otras regiones para contrarrestar el avance del comunismo. Así, podemos encontrar a la Organización del Tratado del Atlántico Norte⁶⁵ (OTAN) creada el 4 de abril de 1949, al Tratado de Seguridad con Australia y Estados Unidos (ANZUS) creado en 1951, a la Organización del Tratado del Sureste Asiático⁶⁶ (SEATO) creada el 8 de septiembre de 1954, y finalmente al *Central Treaty Organization*⁶⁷ (CENTO) que funcionó entre los años de 1959 y 1979. Aunque Estados Unidos no fue miembro oficial, tuvo mucha influencia, por un lado, en la promoción de la defensa contra posibles agresores, y por otro, en potenciar el desarrollo de carácter económico y científico de sus miembros.

Obviamente, la política económica exterior al término de la guerra, estuvo dirigida a ayudar a la reconstrucción de las economías de sus aliados

⁶⁴ Stephen D. Krasner. "Bloques económicos regionales y el fin de la Guerra Fría", en Gustavo Vega Cánovas (coordinador). *México ante el libre comercio... op. cit.*, p. 83.

⁶⁵ Los miembros que la conforman hasta la actualidad son: Alemania, Bélgica, Bulgaria, Canadá, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Francia, Grecia, Hungría, Islandia, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Turquía, República Checa y Rumania.

⁶⁶ La organización fue creada para la defensa y la cooperación económica en el Sureste asiático y el Pacífico Sur. Los miembros fundadores fueron: Australia, Francia, Reino Unido, Nueva Zelanda, Pakistán, Filipinas, Tailandia y Estados Unidos.

⁶⁷ Sus miembros fueron: Irán, Pakistán, Turquía y Gran Bretaña.

en Europa occidental, Japón y a países del llamado Tercer Mundo o *países de bajos ingresos*⁶⁸, mismos que ubicó en América Latina.

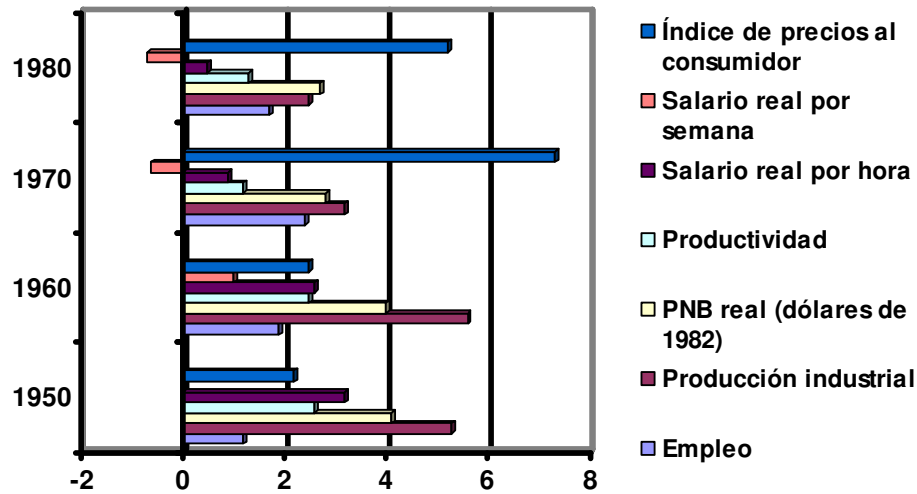
Algunas de las acciones llevadas a cabo por el gobierno estadounidense fueron la implementación del Plan Marshall para la reconstrucción europea, aunado a esto, permitió la aplicación de aranceles a sus productos por parte de los gobiernos europeos, y apoyó brindando los recursos necesarios para que se pudiese conformar la Unión Europea de Pagos, considerada como el antecedente de la Comunidad Económica Europea (CEE). Así, al ayudar a la construcción y al fortalecimiento de la integración europea, se tendrían bases fuertes para contrarrestar el avance del comunismo.

En el caso de Asia la situación fue diferente, ya que las economías que conforman la zona estaban debilitadas dados los enfrentamientos belicosos que algunos estados habían experimentado o en el mejor o peor de los casos, as crisis políticas que algunos de ellos vivían, así que el plan se centró de manera específica con Japón a través de la apertura del mercado estadounidense para dicho estado, pero es importante hacer notar que se anteponían, cuando se consideraba necesario, medidas proteccionistas.

La política económica exterior de Estados Unidos respondió directamente a una de las necesidades inmediatas que se conjugó con su política comercial interna. El panorama de algunos indicadores macroeconómicos luego de la posguerra, se mostró de la manera que indican las siguientes gráficas.

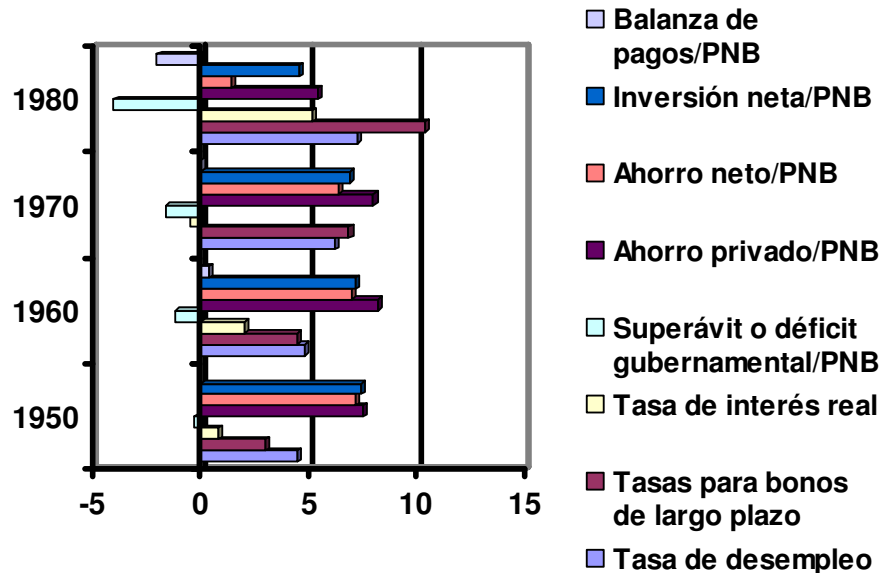
⁶⁸ Armando Labra Manjarrez. "La integración desde la perspectiva norteamericana", en Benito Rey Romay, *op. cit.*, p. 87.

Gráfica 1. Porcentaje de las tasas de crecimiento de 1950 a 1980.



Fuente: Elaboración propia con datos de Elaine Lavine. “El tratado de libre comercio México-Estados Unidos, en la problemática económica y social estadounidense”, en Benito Rey Romay, *op. cit.*, p. 36.

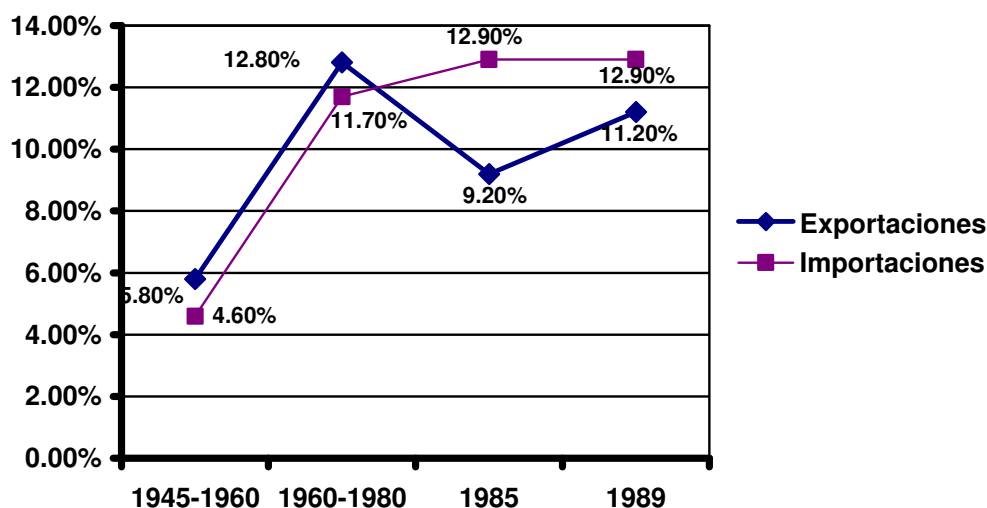
Gráfica 2. Promedios de algunos indicadores macroeconómicos de 1950 a 1980.



Fuente: Elaboración propia con datos de Elaine Lavine. “El tratado de libre comercio México-Estados Unidos, en la problemática económica y social estadounidense”, en Benito Rey Romay, *op. cit.*, p. 36.

El panorama de la economía interna, producto del efecto de la dinámica económica internacional de la cual estaba siendo el actor principal, constituyó la base para plantearse y llevar a cabo el objetivo de “apuntalar su crecimiento económico interno con base en el incremento de sus exportaciones”⁶⁹, y es que la economía de dicho país, se caracterizó por el proteccionismo⁷⁰ que el gobierno había ejercido dadas las crisis económicas internas que se habían vivido a finales de la década de los años setenta y principios de los ochenta, producto a su vez de la grave crisis económica internacional.

Gráfica 3. Porcentaje del PNB de las exportaciones e importaciones de Estados Unidos (1945 a 1989).



Fuente: Elaboración propia con datos de Elaine Lavine. “El tratado de libre comercio México-Estados Unidos, en la problemática económica y social estadounidense”, en Benito Rey Romay, *op. cit.*, pp. 28-29.

⁶⁹ Elaine Lavine. “El tratado de libre comercio México-Estados Unidos, en la problemática económica y social estadounidense”, en Benito Rey Romay, *op. cit.*, p. 28.

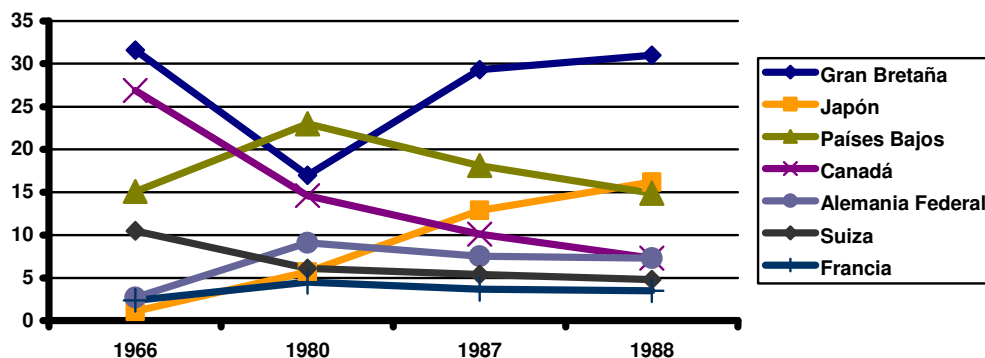
⁷⁰ Algunas medidas proteccionistas llevadas a cabo por parte del gobierno estadounidense en la relación con México, se cristalizaron a través de la Ley de Comercio Exterior de 1975, a través de la cual estableció un sistema de preferencias arancelarias; dicha ley se vio reforzada con la emitida en 1984, sólo que a esta última que se le agregó un elemento, mismo que se reflejó en la exigencia a sus socios comerciales a una mayor apertura a las mercancías y capitales de Estados Unidos, si esta disposición no era cumplida por los socios, el gobierno estadounidense aplicaría sanciones. El mecanismo de protección de la ley de 1975 y de 1984, se tradujo en quitar y poner ciertos artículos de acuerdo a las demandas pronunciadas por los productores estadounidenses cuando era considerado que un producto extranjero los perjudicaba. Para una mayor profundización sobre el tema, *cfr.* Arturo Ortiz Wadgymar. “El neoproteccionismo norteamericano ante el tratado de libre comercio México-Estados Unidos”, en Benito Rey Romay, *op. cit.*, p. 56-57; y María Cristina Rosas González. “GATT, política comercial estadounidense y el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá”, en Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez, *op. cit.*, pp. 341-352.

La gráfica nos muestra el comportamiento de las exportaciones y de las importaciones desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta el año de 1989. Tanto las importaciones como las exportaciones crecieron en los dos primeros periodos, es decir, en el de 1945 a 1960 y en el de 1960 a 1980; gran parte de esto se debió a la Guerra de Vietnam, en la cual participó Estados Unidos.

De igual manera que la economía de guerra le trajo beneficios directos a la economía estadounidense con el aumento de las exportaciones, también aumentó el flujo de las importaciones. Como podemos observar, las exportaciones muestran una tendencia a la baja en el año de 1985, recuperándose con un 2% dos años más tarde. Pero a diferencia de las exportaciones, las importaciones fueron creciendo sin mostrar una baja aunque sí una tendencia lineal de 1985 a 1989, es por ello que las acciones de política comercial tendieron a reforzar el sector de las exportaciones para que de esta manera pudiese ser apuntalado su crecimiento económico interno.

La IED de los principales socios comerciales de Estados Unidos no mostró una línea constante de participación dada la crisis internacional de finales de la década de los setenta y principios de los ochenta. Esto puede observarse en la siguiente gráfica.

Gráfica 4. Porcentaje de la IED de los principales socios comerciales de Estados Unidos (1966-1988).



Fuente: Elaboración propia con datos de Elaine Lavine. "El tratado de libre comercio México-Estados Unidos, en la problemática económica y social estadounidense", en Benito Rey Romay, *op. cit.*, p. 33.

La tendencia de recuperación de la IED para Estados Unidos luego de la crisis de los ochenta, sólo pudo ser llevada a cabo por Japón, Alemania Federal y los Países Bajos.

Ni durante el primer y el segundo mandato de Ronald Regan, la economía estadounidense pudo recuperarse de la grave recesión sufrida producto de la crisis interna y externa. Las metas principales de la política económica de dicha administración, tales como el crecimiento del PNB y la productividad, el abatimiento de la inflación y el desempleo, no pudieron cumplirse aún cuando recortó los gastos gubernamentales y redujo el intervencionismo del estado en el sector privado. Y es que el escenario previo a la toma presidencial de Reagan mostraba una economía deteriorada, entre 1979 y 1980, la inflación anual había crecido en más de 10%, y el dólar había mostrado una baja.

Ante este panorama, el reto de la siguiente administración, al frente de la cual se encontraba George Bush (padre), fue el de hacer frente al déficit presupuestario y comercial, y uno de los elementos que formarían parte de la estrategia para cumplir dicho objetivo fue la firma del TLCAN con México y Canadá.

2.2.3. La política de Canadá.

La discusión sobre el que la política de Canadá tanto en el ámbito político como en el económico, estuvo suscrita al bilateralismo con Estados Unidos, se mantuvo desde 1947 hasta fines de la década de los sesenta. Y es que la promoción del gobierno estadounidense de la democracia como una manera de contrarrestar al comunismo se extendió a Canadá. Lo mismo ocurrió con la política económica basada en el capitalismo, esto se reflejó en el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) que ambos firmaron en el año de 1988, el cual constituiría un antecedente inmediato para las negociaciones de la firma del TLCAN.

La situación descrita anteriormente encuentra sus bases principalmente en el desarrollo de la industria militar canadiense desde la Primera Guerra Mundial, mismo que trajo consigo el que la economía interna se viera beneficiada. El patrón de salud económica trajo como resultado que desde entonces Canadá hubiese sido identificado por Estados Unidos como un socio comercial en potencia, actitud que se mantuvo hasta el término de la Segunda Guerra Mundial cuando Canadá se abrió a las inversiones, y es que es precisamente en el año de 1945 cuando el país “decidió iniciar su primera reconversión industrial al readecuar su industria a los nuevos requerimientos tecnológicos”⁷¹. Así, el desarrollo tecnológico formó parte esencial de la política industrial, ya que el gobierno canadiense destinó recursos a la innovación y a la investigación, es decir, a las actividades científicas dirigidas a la industria.⁷²

El punto final de la apertura económica canadiense “bajo los principios de un comercio internacional sin barreras”⁷³, se dio con en el año de 1949 cuando suscribió los acuerdos del GATT.

Tres años después de que Canadá hubiese suscrito los acuerdos del GATT, el gobierno estadounidense publicó un documento titulado *Ressources for Freedom*, en el cual incluyó una serie de 29 materias primas que eran parte clave para su desarrollo económico, además, dicho documento contenía

⁷¹ María Teresa Gutiérrez Haces. “Experiencias de libre cambio: Canadá, México y Estados Unidos”, en Rey Romay, *op. cit.*, p. 199.

⁷² María Elena Cardero, *op. cit.*, p. 39.

⁷³ María Teresa Gutiérrez Haces, *op. cit.*, p. 199.

información sobre los lugares que contaban con las materias primas estipuladas, aunado a esto, el documento contemplaba la posibilidad de un enfrentamiento militar en el que evidentemente Estados Unidos participaría, por lo que se estudiaba la posibilidad de que el territorio canadiense fungiera como paso para el transporte de materias primas. Canadá respondió a dicho documento al declarar que su territorio contaba con 12 de las 29 materias primas que había estipulado Estados Unidos como necesarias para su desarrollo, con lo cual Estados Unidos estrechó aún más su relación económica con Canadá.⁷⁴

En realidad, el documento *Ressources for Freedom* le trajo a Canadá un doble beneficio. El primero de ellos, como ya se había mencionado, fue el de estrechar la relación con Estados Unidos al declarar que su territorio contaba con 12 de las materias primas necesarias para dicho país, y el segundo fue el que Canadá, al responder a la situación planteada de servir como espacio para el transporte de materias primas, construyó una vía marítima del río Saint Laurent, que siete años más tarde de la publicación del documento, estuvo lista para utilizarse como una ruta suministradora en la frontera industrial entre ambos países. Pero a principios de la década de los años sesenta, Canadá buscó hacer contrapeso a las relaciones con su vecino del sur, y es que “la dependencia del mercado de Estados Unidos así como del flujo permanente de capital extranjero hacia Canadá se vieron como una ventaja y como una maldición para el *país subdesarrollado más rico del mundo*”⁷⁵, es por ello que el gobierno canadiense buscó como opción para crear dicho contrapeso, no el estrechar, sino el consolidar los lazos de carácter económico con la Commonwealth, de manera específica con Gran Bretaña y la Comunidad Económica Europea. Este proceso de discusión social y política en Canadá, fue conocido como la Tercera Opción⁷⁶.

⁷⁴ *Íbidem*, p. 200.

⁷⁵ Fred Judson. “La política económica exterior de Canadá desde una perspectiva de la economía política”, en *Comercio Exterior Online*, vol. 52, núm. 2, Bancomext, México, febrero de 2002.

⁷⁶ María Teresa Gutiérrez Haces, *op. cit.*, p. 201.

La Tercera Opción ubicada bajo la administración de Trudeau⁷⁷, también articuló la relación de Canadá con México cuando se buscó estrechar la relación bilateral. Canadá tomó el papel de potencia media⁷⁸ en la comunidad internacional.

La relación que Canadá mantenía con Estados Unidos cuando el debate político en torno a la Tercera Opción se encontraba en su momento más álgido, se encontraba a la expectativa. Dicha situación le hizo tomar la decisión al gobierno canadiense de anteponer medidas proteccionistas al comercio interno, las cuales se muestran en el siguiente cuadro.

Cuadro 5. Medidas proteccionistas al comercio interno canadiense.

Año	Política proteccionista	Objetivo
1973	Agencia de Examen a la Inversión Extranjera, (por sus siglas en inglés FIRA, <i>Foreign Investment Review Agency</i>).	Evaluar y analizar la inversión extranjera más favorable para el territorio canadiense.
1974	Ley C-73	Congelar los precios y salarios en octubre de 1974.
1975	Fundación de la Sociedad Petro-Canadá	Petro-Canada es una compañía petrolera y gasista integrada. El objetivo de la Sociedad es llevar a cabo actividades en todos los sectores de la industria del petróleo y del gas.

⁷⁷ Pierre Elliott Trudeau fue miembro del Parlamento por el Partido Liberal en el año de 1965. Ocupó el cargo de primer ministro desde el año de 1968 hasta 1979, posteriormente fue reelegido en 1980 y dimitió cuatro años más tarde.

⁷⁸ Una potencia media es “una categoría política que se refiere a un tipo especial de política exterior y de comportamiento internacional que algunos países medianos adoptan de manera consistente”. Algunas de las características de las potencias medias son: el ocupar un posición intermedia en la estructura del poder mundial con base en sus recursos y capacidades; la magnitud de sus capacidades económicas, militares, políticas e ideológicas, elementos que pueden ser movidos en cualquier momento para llevar a cabo determinados objetivos de política exterior; y “la voluntad política de ampliar los márgenes de participación internacional y la adopción de un comportamiento activo, diferenciado y autónomo”. *Cfr.* Guadalupe González G. “Incertidumbres de una potencia media regional: las nuevas dimensiones de la política exterior mexicana”, en María Rosa García y Guadalupe González (coordinadoras). *La política exterior de México: desafíos en los ochenta*, Centro de Información y Docencia Económica, México, 1983, pp. 15-85.

1981

Publicación del Programa Energético Nacional.

Reducir la dependencia del petróleo hasta alcanzar la autosuficiencia con respecto a este producto en el año de 1990. Para lograr tal objetivo, primeramente se ofrecieron incentivos financieros y fiscales, posteriormente, el gobierno recurrió a programas “que comprendían la demostración de nuevas tecnologías de ahorro energético y métodos de producción, acompañados de una campaña de capacitación y propaganda para despertar la conciencia nacional por lo que respecta a las necesidades de conservación energética y a sus posibles beneficios”.⁷⁹

Fuente: Elaboración propia con datos de María Teresa Gutiérrez Haces, *op. cit.*, p. 202; http://www.documentum-es.com/customer_success/success/petro_canada.htm y http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/docrep/T0269S/T0269S07.htm

La grave crisis internacional de la década de los ochenta, significó para Canadá una recesión interna; de manera paralela, los desafíos en sus relaciones comerciales con el exterior, enfrentaron las medidas proteccionistas de sus mercados tradicionales de importación y exportación.

Por lo tanto, dada la competencia y la protección de los mercados internacionales, la política del gobierno canadiense se dirigió a revitalizar, mediante la modernización, a las empresas y a la industria interna. De manera consecuente, las empresas no sólo tuvieron que reducir sus costos, sino que también tuvieron que mejorar la producción. Con el desarrollo de esta política se obtendría un doble beneficio; por un lado, se ampliaría el margen para poder competir con los productos extranjeros, y por otro, se tendrían las bases para

⁷⁹ http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/docrep/T0269S/T0269S07.htm

competir en los mercados extranjeros con productos caracterizados por una alta calidad y bajos costos.

La intervención del Estado en la economía disminuyó dado el consenso de reprobación producto de los cuestionamientos realizados por fuertes grupos económicos, empresas, la sociedad en general e incluso miembros del gobierno y la élite política canadiense⁸⁰.

El proceso iniciado hacia el libre cambio comercial, no dejó de lado la discusión sobre crear un contrapeso a las relaciones económicas con Estados Unidos, y es que como Peter Newman expresa, "en la cúspide del milenio, nos encontramos a punto de convertirnos en una colonia económica de los estadounidenses, aún autogobernables, pero ligados de cualquier manera al dólar yanqui"⁸¹; sin embargo, la reconfiguración económica mundial, evidenció la necesidad del gobierno canadiense de evaluar su posición con respecto a su vecino del sur⁸².

Así que, la política de desarrollo económico de Canadá a partir de 1980 hasta la fecha, partió desde el interior a través de la estabilización y modernización de su industria, y desde fuera con el complemento que Estados Unidos crearía a través de la firma de un ALC, mismo que, como ya se había mencionado con anterioridad, fue firmado en el año de 1988, y constituyó el antecedente inmediato para la firma del TLCAN seis años después, con la inclusión de México en el proceso.

⁸⁰ Fred Judson. "La política económica exterior de Canadá desde una perspectiva de la economía política", en *Comercio Exterior Online*, vol. 52, núm. 2, Bancomext, México, febrero de 2002.

⁸¹ Peter C. Newman. "The Year of Living Dangerously", en *Maclean's*, 20 de diciembre de 1999, p. 51. Citado en John D. Wirth. "Nacionalismo entre vecinos: Canadá en la comunidad norteamericana", en *Comercio Exterior Online*, vol. 52, núm. 1, Bancomext, México, enero de 2002.

⁸² Roberta Lajous Vargas. "México y Canadá: los puntos de encuentro en los noventa", en *México en la economía internacional*, tomo 1, Partido Revolucionario Institucional, México, 1993, p. 147.

Capítulo 3

La negociación del TLCAN y los primeros resultados

Una vez que hemos analizado el contexto histórico general de la política exterior de México y en especial de la política económica, comercial y financiera de México desde el sexenio de Carlos Salinas de Gortari hasta nuestros días, nos proponemos en este capítulo, por un lado, plantear las características del contexto internacional que determinaron el desarrollo de la integración del bloque de América del Norte bajo el marco del Tratado de Libre Comercio y, por otro, dar cuenta de la negociación del TLCAN y los primeros resultados del mismo.

El presente capítulo consta de tres partes. La primera de ellas nos permitirá conocer el escenario en cada uno de los actores estatales previo a las negociaciones del TLCAN; a partir de ello podremos analizar cuales eran los intereses tanto de Estados Unidos como de Canadá y de México para involucrarse en la negociación de un acuerdo comercial.

En la segunda parte daremos cuenta del proceso de las negociaciones para la firma del TLCAN. A través de dicho proceso, podremos conocer los obstáculos internos a los que se enfrentaron los gobiernos de los países participantes tanto para la negociación como para la firma del documento final.

Ésta segunda parte servirá de fundamento para que podamos conocer finalmente en una tercera parte, de qué manera quedó constituido el documento final analizando algunos de los capítulos a través de los cuales se abordaron sectores estratégicos para el desarrollo comercial interno de cada miembro.

3.1. El escenario político y económico previo a las negociaciones del TLCAN: los intereses de Estados Unidos, Canadá y México.

Al abordar la integración económica entre los tres países, podremos conocer las condiciones políticas y económicas que caracterizaron el escenario previo a las negociaciones del acuerdo comercial.

La llamada *integración silenciosa*¹ entre Estados Unidos, Canadá y México, comenzó a manifestarse dada la propia dinámica económica internacional que se conoce como neoliberalismo y que da lugar a un proceso de redefinición económica, el cual nos lleva a hablar a su vez de una *integración económica formal* que, en palabras de Alejandro Chanona Burguete se define como:

*“Acciones deliberadas de las autoridades gubernamentales para crear y ajustar reglas; establecer instituciones comunes para trabajar a través de ellas, con el objetivo de regular, canalizar, redireccionar, promover o inhibir flujos económicos y sociales (transfronterizos), así como para promover políticas comunes (entre los participantes en el proceso de integración)...”*²

La formalización de la integración económica partió primeramente de Estados Unidos y Canadá, ya que negociaron un acuerdo bilateral con el objetivo de regular y promover el intercambio comercial y financiero, el resultado fue un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) firmado en 1988. Posteriormente, esta necesidad de regular, canalizar, redireccionar y promover el intercambio comercial y financiero, se extendió a las relaciones comerciales de Estados Unidos con México con el objetivo final de firmar un acuerdo comercial. Para abordar la formalización de la integración económica entre los tres países, hay que considerar la existencia de dos aspectos por demás

¹ El concepto de integración silenciosa puede ser definido como la “creciente relación e interdependencia que existe entre las economías”. Lorraine Eden y Maureen Appel Molot. “De la integración silenciosa a la alianza estratégica: la economía política del libre comercio en América Latina”, en Gustavo Vega Cánovas (coordinador). *México ante el libre comercio con América del Norte*, Colegio de México, México, 1991, p. 24.

² Alejandro Chanona Burguete. “Inter (dependencia) vs. Integración: consideraciones teóricas sobre la integración económica formal entre México y Estados Unidos”, en Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez (coordinadores), *op. cit.*, p. 33.

importantes, tal es el caso del “poder o tamaño de los actores estatales en la integración y la cantidad e intensidad de las transacciones antes de la liberalización del comercio”³, los cuales nos hablan indiscutiblemente de las asimetrías entre ellos.

Para abordar estos puntos, veamos los indicadores que se muestran en el siguiente cuadro.

Cuadro 1. Indicadores socioeconómicos seleccionados (1990).

Indicador	México	Canadá	Estados Unidos
PIB (mdls.)	238.00	570.00	5, 392.00
Población (m.)	86.2	26.6	251.5
PIB <i>per cápita</i>	2, 490.00	21, 418.00	21, 449.00
Export./PIB (%)	17.2	23.2	7.3
Export. <i>per cápita</i> (dls.)	476.00	4, 962.00	1, 567.00
PIB regional=100	3.8%	9.2%	87.0%
Población=100	23.7%	7.3%	69.0%
<hr/>			
Exportaciones			
FOB (miles de dólares)	26, 714, 261	125, 055, 659	389, 860, 162
% del PIB	14	25	10
% a México	-	0.4	7.2
% a Canadá	0.8	-	21.1
% a Estados Unidos	70.5	75.8	-
<hr/>			
Importaciones			
(miles de dólares)	28, 062, 895	115, 881, 457	515, 635, 180
% de México	-	1.3	6.0
% de Canadá	1.5	-	18.1
% de Estados Unidos	64.7	64.5	-

Fuente: Datos tomados de Ugo Pipitone. “América del Norte: una región económica en formación”, en Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez (coordinadores), *op. cit.*, p. 56; Gustavo Ernesto Emmerich. “Desigualdades y libre comercio en América del Norte”, en Gustavo Emmerich (coordinador). *El tratado de libre comercio. Texto y contexto*, UAM-I, México, 1996, p. 24.

³ “Las coincidencias en los sistemas políticos de los Estados, la complementariedad de las élites políticas y económicas en términos de valores y los objetivos específicos de los actores” son otros aspectos que propone Alejandro Chanona, especialista en el tema, para analizar el proceso de integración. Para profundizar sobre el tema, véase Alejandro Chanona. “Repensando teóricamente la integración en las Américas: la integración desde el norte y la integración desde el sur”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 79, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-abril de 1999, pp. 11-16.

Como puede observarse, Estados Unidos está muy por encima de las transacciones llevadas a cabo por Canadá y México, sus exportaciones por ejemplo, representan más del doble de las de Canadá y más de trece veces de las de México; en cuanto a las importaciones se refiere, Estados Unidos importa 3.4 veces más que Canadá y 17.3 veces más que México. Dichos indicadores nos muestran que la balanza comercial estadounidense al igual que la de México es deficitaria; a diferencia de éstos dos, la balanza de Canadá es superavitaria al exportar el equivalente a 917,420.2 dólares más de lo que importa.

Las asimetrías económicas también pueden ser apreciadas a través de otros indicadores económicos como el PIB por ejemplo; entre Estados Unidos y Canadá hay una diferencia de 4822 mdd y con México dicha diferencia es aún mayor, siendo ésta de 5154 mdd. La diferencia entre Canadá y México con respecto a este indicador es de 332 mdd que, no obstante siendo menor en comparación con la de Estados Unidos, muestra una amplia brecha entre estos dos últimos. Ahora bien, el PIB regional de Estados Unidos es 9.4 veces más grande que el de Canadá y 22.8 más que el de México a pesar de que la población de este último representaba en 1990 un tercio de la de Estados Unidos. Por otro lado, el PIB *per cápita* es nueve veces más grande en Estados Unidos y Canadá con respecto a México empero que Canadá tiene la menor población de los tres.

Empero las asimetrías económicas entre los tres países, el objetivo era el de regular los flujos comerciales y financieros a través de la negociación y firma de un TLC; es decir, integrarse económicamente de manera formal.

No obstante las asimetrías económicas, la integración económica entre Estados Unidos, Canadá y México fue apoyada por diversos actores como las empresas transnacionales⁴ por ejemplo, que tenían la necesidad de encontrar nichos de mercado en el exterior que les permitieran colocar su producción contando con ciertas preferencias arancelarias interactuando en un clima que les brindara las condiciones necesarias para llevar a cabo los intercambios comerciales con sus homólogas en los países que conformaron el bloque de América del Norte. Es por ello que se presionó a los gobiernos para tener

⁴ *Íbidem*, p. 23.

acceso preferencial a mercados que les aseguraran obtener las ganancias adecuadas a su producción con mejoras en tiempos de trámites, en suma, mejores condiciones de posicionamiento y venta a nivel internacional.

También es importante considerar que más allá de las propias empresas transnacionales y de las grandes empresas nacionales, los llamados *facilitadores de la integración*⁵ (con ello nos referimos a los funcionarios públicos y privados en el ámbito nacional e internacional); es decir, quienes “se dedican a facilitar las cada vez más diversas y complejas transacciones internacionales, financieras, comerciales, industriales (especialmente en la industria maquiladora), tecnológicas, legales, laborales y aún ideológicas”,⁶ formaron parte central de la integración económica.

Una vez que hemos abordado características importantes de la integración económica, es momento de observar el panorama de los actores estatales (Canadá, Estados Unidos y México) que nos permitirá, por un lado, ver los intereses de cada uno de ellos en un marco de liberalización comercial y, por otro, abordar las negociaciones del acuerdo.

- **Los intereses de Estados Unidos.**

Estados Unidos vivió una recesión económica en los años setenta que, de acuerdo a Elaine Lavine⁷, trató de solucionarse a través del aumento de los empleos, los cuales produjeron un incremento en los ingresos familiares que impactaron en un mayor consumo y en una ampliación de créditos; esta situación ocasionó a corto plazo un gran endeudamiento del sector privado y finalmente la quiebra de la banca, a lo que sumó el endeudamiento del sector público y un alto déficit fiscal.⁸ La situación económica estadounidense se agravó aún más no sólo por el incremento del desempleo, sino también por un incremento del “nivel de precios que fue acompañado por restricciones y

⁵ Alejandra Salas Porras. “Los facilitadores de la integración”, en Benito Rey Romay (coordinador), *op. cit.*, p. 370.

⁶ *Ídem.*

⁷ Elaine Levine. “Economía de Estados Unidos en el marco de las negociaciones del TLC”, en Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez (coordinadores), *op. cit.*, pp. 369-379.

⁸ *Ídem.*

recortes en varios rubros del gasto social gubernamental que beneficiaban directamente a los sectores más necesitados de la población”⁹.

La liberalización económica de Estados Unidos vio en el proceso de liberalización comercial una manera de solucionar la crisis económica. Este proceso se profundizó bajo la administración de Ronald Reagan¹⁰, que expresó la necesidad y el interés¹¹ de terminar con el proteccionismo comercial.

Para Estados Unidos el libre comercio debía abarcar sus áreas prioritarias de acuerdo con “consideraciones geopolíticas”¹², en primer lugar a México y Canadá y enseguida a América Latina, lo que dio paso a la Iniciativa para las Américas¹³.

En suma, lo que Estados Unidos buscaba en la negociación de un TLC era “la construcción de un espacio político norteamericano”¹⁴ a través de una *integración vertical* partiendo de Canadá y siguiendo con México¹⁵. Es por ello que uno de los intereses de Estados Unidos fue el de mantener una seguridad económica que se lograría a través de la creación de un espacio común que, por un lado, le permitiera fortalecer su debilitada economía y, por otro, hacer frente al surgimiento de alianzas económicas en Europa, además del caso del replanteamiento que Japón y China llevaron a cabo con base en su posición en

⁹ *Íbidem*, p. 373.

¹⁰ Posteriormente a Reagan, George Bush utilizaría al TLCAN como un medio para lograr la reelección, y aunque ésta no se dio, Bill Clinton continuaría con el apoyo a las negociaciones y finalmente a la firma del tratado. María Cristina Rosas. *México y la política comercial externa de... op. cit.*, p. 371.

¹¹ Aunado a la idea del libre comercio, uno de los intereses de esta administración fue la de crear un Mercado Común Norteamericano basándose en la necesidad de abastecimiento energético. Para profundizar sobre el tema, v. Andrés Rozental, *op. cit.*, p. 61; y Raúl Vizzi. “El petróleo en América del Norte. Una hipótesis integracionista”, en Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez (coordinadores), *op. cit.*, pp. 515-525.

¹² Alejandro Chanona Burguete. “Integración México-Estados Unidos en el TLCAN: ¿nuevo regionalismo Norte-Sur”, en *Relaciones Internacionales*, *op. cit.*, p. 15.

¹³ Por sus siglas en inglés AI, *Americas Initiative*. Propuesta en el año de 1990, y sus objetivos estaban dirigidos a la promoción del libre comercio y de las inversiones entre los países de dichas regiones.

¹⁴ Christian Girault. “Del TLCAN al área de libre comercio de las Américas: perspectivas geopolíticas de la integración”, en *Foro Internacional*, vol. XLIV, núm. 1, COLMEX, México, 2004, p. 104.

¹⁵ John Saxe-Fernández. “La globalización: aspectos neoeconómicos y geopolíticos”, en Heinz Dietrich (coordinador), *Globalización, exclusión y democracia en América Latina*, Joaquín Mortiz Editor, México, 1997, p. 63.

el ámbito global, esto sin dejar de lado la fuerza que los llamados *Tigres Asiáticos* estaban teniendo en su región dada la estable plataforma exportadora y el desarrollo de tecnología de punta que desarrollaron; y finalmente la importancia económica que Alemania estaba tomando en la escena internacional.

Por otro lado, a Estados Unidos le interesaba alcanzar un acuerdo comercial porque sus empresas se beneficiarían si podrían aumentar sus inversiones sobre todo en el sector manufacturero y, así, disminuir costos de producción. De igual manera podría disminuir su tasa de desempleo, que para el año de 1991 era de 5.3%¹⁶, lo cual podría conseguirse si las exportaciones se incrementaran; esta medida encuentra su justificación en la regla empírica que manifiesta que “mil millones de dólares en exportaciones llevan a la creación de 25 mil empleos”¹⁷. En su relación con México, Estados Unidos podría aprovechar las ventajas de una oferta de mano de obra barata.¹⁸

Más allá de los intereses económicos que Estados Unidos tenía para firmar un TLC, en el aspecto político, los intereses del gobierno estadounidense tuvieron que ver con que si se fortalecía la democracia mexicana apoyando la reforma económica¹⁹, se podría contener la migración y también se podría facilitar la cooperación en otras áreas, tal es el caso del narcotráfico por ejemplo. Estados Unidos estaba interesado en contar con un punto de convergencia en la relación con México, como lo sería un acuerdo comercial, para poder obtener beneficios en la cooperación en otros temas de la agenda bilateral, muchos de los cuales encontraban su origen en la frontera.

Con respecto a Canadá, para Estados Unidos era de suma importancia contar con su mercado más para que junto con México, se pudiese conformar un bloque que, como ya habíamos mencionado anteriormente, pudiera hacerle

¹⁶ William R. Cline. “Perspectivas del crecimiento y ajuste externo de Estados Unidos. Las implicaciones para el libre comercio con México”, en Gustavo Vega Cánovas (coordinador). *México ante el libre comercio con... op. cit.*, p. 219.

¹⁷ Esta proporción es utilizada por el Departamento de Comercio de Estados Unidos. Sidney Weintraub. “El debate sobre el libre comercio en América del Norte”, *ibidem*, p. 158.

¹⁸ Aunque posteriormente le trajera consecuencias en la negociación al encontrarse con el obstáculo que los sindicatos significaron para lograr tal fin.

¹⁹ Sidney Weintraub. “El debate sobre el libre comercio en América del Norte”, en Gustavo Vega Cánovas (coordinador). *México ante el libre comercio con... op. cit.*, p. 219.

frente a la conformación de bloques económicos en otras regiones del mundo. El antecedente inmediato que justificaría este interés fue el ALC que ambos habían firmado en 1988.

- **Los intereses de Canadá.**

La economía canadiense industrializada, producto del fin de la Segunda Guerra Mundial, se fortaleció cuando en el año de 1968, bajo la administración de Pierre-Elliot Trudeau, el gobierno liberalizó la política de inmigración, por lo que asiáticos, sudamericanos y centroamericanos, contribuyeron a aumentar la mano de obra que se destinó al sector manufacturero. Sin embargo, a principios de la década de los setenta, Canadá sufrió una grave recesión económica, seguida por otra en los ochentas (misma que sufrió a su vez los efectos de la crisis económica estadounidense) bajo la administración conservadora de Brian Mulroney.

Por otro lado, durante la administración de Mulroney también se presentaron graves disputas regionales llevadas a cabo por la aparición del Frente de Liberación de Québec (FLQ) y el movimiento revolucionario de acciones terroristas.

Este panorama de crisis en lo económico y en lo político, potenció la decisión de terminar con el proteccionismo económico y adoptar por el camino del libre cambismo, lo que trajo consigo la apertura a la inversión extranjera. Las iniciativas para lograr este objetivo fueron la desregulación y la privatización, que tendrían como resultado un cambio en el ambiente económico²⁰ canadiense abriéndolo a mayores posibilidades de interacción y de obtención de beneficios provenientes del comercio exterior.

El gobierno canadiense favoreció la democracia, se desempeñó como mediador internacional y promovió los derechos humanos; estas acciones

²⁰ John N.H. Britton y James M. Gilmour *et al.* "Technological change and innovation: Policy issues", en John N.H. Britton (editor). *Canada and the Global Economy. The geography of structural and technological change*, McGill-Queen's University Press, Canada, 1996, p. 441.

tenían como base una tercera opción en política exterior, misma que le permitió al gobierno ampliar sus opciones sobre todo en el ámbito comercial²¹.

La importancia del comercio exterior para Canadá se incrementó dado que, por un lado, una cuarta parte de su riqueza proviene de las exportaciones incluyendo a los bienes y servicios y, por otro, por ser una “economía industrializada de tamaño medio, abierta y dependiente del comercio internacional”²². Con base en estas consideraciones, el gobierno canadiense tendría que aprovechar su posición de economía industrializada (aunque desgastada) y explotarla, para lo cual no sólo sería necesario el mercado estadounidense, sino también lo sería el mercado mexicano, mismo que había sido puesto en su camino con la posibilidad de un TLC.

Es por ello que apoyó el interés de Estados Unidos de crear una alianza comercial para hacer frente al surgimiento de nuevas fuerzas hegemónicas²³ en el ámbito internacional, así no sólo haría frente a la amenaza del proteccionismo de los mercados internacionales, sino que además, tendría la posibilidad de participar en el mercado mexicano gozando de los beneficios de un TLC y sus productos no se verían en desventaja frente a este último en el mercado estadounidense.

Así, el significado de una negociación y firma del TLC, haciendo particular referencia a la relación con México, fue manifestado de la siguiente manera por Marc Perron, quien fuese el embajador de Canadá en México:

“El TLCAN puso a México en el mapa de Canadá, y al Canadá en el mapa de México, de una forma jamás lograda antes por ninguna iniciativa diplomática... Es más, el TLCAN significa un tratado entre naciones –no simplemente un memorándum de entendimiento entre gobiernos. Los

²¹ Consuelo Dávila. “TLCAN: ¿Es posible ir más allá del libre comercio?”; en Joaquín Roy y Alejandro Chanona (coordinadores) *et al*, op. cit., p. 291.

²² Antonio Ávila Díaz. “Canadá, el otro socio”, en Fernando Ortiz Arana (presidente del CEN). *México en la economía internacional*, tomo 1, Partido Revolucionario Institucional, México, 1993, p. 169.

²³ Para profundizar sobre el tema y tener una perspectiva sobre la posible formación de bloques económicos como respuesta a la integración norteamericana y no viceversa, *cfr.* William Ascher. “Integración económica de América del Norte: su impacto sobre otras iniciativas de integración y respuestas nacionales”, en Gustavo Vega Cánovas (coordinador). *México ante el libre comercio con... op. cit.*, pp. 103-104.

canadienses y los mexicanos descubrieron que estaban alcanzando un acuerdo de esta magnitud con un socio que ambos conocían demasiado bien (los Estados Unidos) y un “socio silencioso” al que habían tratado –es decir Canadá para México y viceversa²⁴.

Finalmente podemos decir que, como se expresa en la declaración, “*el TLCAN puso a México en el mapa de Canadá, y al Canadá en el mapa de México²⁵*”, y es que hay que considerar que en realidad Canadá no tenía ningún interés en establecer una relación comercial formal con México dado que su principal socio comercial era Estados Unidos.

- Los intereses de México.

Una vez que en el capítulo anterior hemos dado cuenta de la política económica exterior seguida por México desde la administración de Carlos Salinas de Gortari, es momento de abordar directamente los intereses de México para la negociación y firma del TLCAN.

Para México los intereses en la firma de un TLC estuvieron constituidos en gran medida por razones de carácter económico²⁶, por ello buscaba integrarse a uno de los mercados más grandes del mundo. Si se aseguraba un acceso preferencial y la permanencia en dicho mercado, su política comercial destinada al crecimiento mediante las exportaciones²⁷ se vería favorecido y es que el objetivo inmediato era el de atraer inversiones y asegurar mercados. Aunado a esto, México mostró interés en formalizar la relación y regular los

²⁴ Marc Perron. “Relaciones diplomáticas Canadá-México”, en Patricia Galeana (compiladora), *op. cit.*, p. 145. Marc Perron, embajador de México. Renunció a su cargo en 1997.

²⁵ *Ídem.*

²⁶ Para profundizar sobre el tema, *cfr.* Ricardo Buzo de la Peña. “México frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El ingreso a la globalización de la economía mexicana”, en Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez, *op. cit.*, p. 127-130.

²⁷ México buscaba aumentar el nivel de las exportaciones en términos no petroleros. Carlos A. Rozo Bernal. “El acuerdo de libre comercio en la disputa por la hegemonía económica mundial”, en Benito Rey Romay, *op. cit.*, p. 172.

flujos comerciales a través de un acuerdo²⁸; por otro lado, México buscó no quedar al margen en los procesos de integración y producción; generar un clima confiable para la atracción de inversiones²⁹; regular el flujo de comercio con Estados Unidos más que con Canadá a través del fomento a las exportaciones³⁰ y elevar la competitividad de la producción entre otros.

El objetivo final en la búsqueda de los intereses mencionados anteriormente, fue el de traducir los beneficios del tratado en estabilidad social. Y es que, si se atraía y aumentaba el flujo de inversión, se tendrían mayores posibilidades de elevar las tasas de crecimiento y así generar empleos para la población.

El flujo de inversión que se necesitaba, no sólo provendría de Estados Unidos y Canadá como sus futuros socios comerciales a través del TLCAN, sino que, dada la firma de dicho instrumento, el gobierno mexicano mostraría su grado de inserción y adaptabilidad a los grandes cambios internacionales, lo cual tendría como consecuencia el proyectar una buena imagen de México en el exterior y así se crearía un ambiente de confianza para las inversiones extranjeras.

En realidad, los intereses de México le daban mayor importancia a la relación con Estados Unidos, ya que si se contaba con un punto de convergencia o de formalización de las relaciones con el vecino del norte en un rubro (como el comercial), se tendrían mayores posibilidades de cooperación en otra áreas o temas de la relación bilateral, por ejemplo, la migración.

Con Canadá no había intereses directos para firmar un acuerdo comercial; sin embargo, se buscaron puntos de concordancia en algunos temas de la relación bilateral, ya que en realidad sus relaciones no eran muy profundas y es que hay que recordar que Estados Unidos era un punto en común siendo el principal socio comercial de ambos.

²⁸ Es decir, formalizar la relación comercial, sobre todo con Estados Unidos, ya que con Canadá, la relación económica bilateral se acrecentó una vez que entró en vigor el tratado. Rosario Green. "¿Es geografía destino?", en Joaquín Roy y Alejandro Chanona, *op. cit.*, p. 54.

²⁹ Este clima se vería aún más favorecido con la entrada de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) el 13 de mayo de 1994, es decir, dos meses más tarde de la entrada en vigor del TLCAN.

³⁰ Consuelo Dávila. "TLCAN: ¿Es posible ir más allá del libre comercio?"; en Joaquín Roy y Alejandro Chanona, *op. cit.*, p. 293.

Empero hay que mencionar que de cualquier manera México podría obtener beneficios al contar con un mercado más para poder realizar transacciones comerciales y financieras reguladas a través de la firma de un TLC, como lo sería la desgravación arancelaria, contar con nichos de mercado para determinados productos y atracción de inversiones entre otros aspectos.

Si pudiésemos hablar de un interés común entre los tres países, podríamos decir que fue el de establecer relaciones equilibradas en lo concerniente al acceso a los mercados, contando con ciertas preferencias arancelarias y regulando los flujos comerciales. De este modo los tres Estados socios, se favorecerían del acceso a dos mercados y de la atracción de las inversiones.

Finalmente concluimos este apartado con el siguiente cuadro en el que podemos observar de manera condensada por un lado, los acuerdos previos a la firma del TLCAN y, por otro, los principales intereses económicos, políticos y jurídicos tanto de Estados Unidos como de México y Canadá para la negociación y firma del acuerdo comercial.

Cuadro 2. Estados Unidos, México y Canadá: acuerdos previos al TLCAN e intereses económicos y políticos.

	Estados Unidos	México	Canadá
Acuerdos previos a la firma del TLCAN	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo de Libre Comercio firmado con Canadá (1988). - Entendimiento entre Estados Unidos y México sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios (1985). - Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el 	<ul style="list-style-type: none"> - Entendimiento entre Estados Unidos y México sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios (1985). - Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de Estados Unidos de América relativo a un marco de principios y 	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo de Libre Comercio firmado con Estados Unidos (1988). - Convenio Comercial del año de 1946 (México). - Convenio de Cooperación Industrial y Energética de 1980 (México). - Memorándum de

<p>Gobierno de Estados Unidos de América relativo a un marco de principios y procedimientos de consulta sobre relaciones de comercio e inversión en 1987 y 1989.</p>	<p>procedimientos de consulta sobre relaciones de comercio e inversión en 1987 y 1989.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Convenio Comercial del año de 1946 (Canadá). - Convenio de Cooperación Industrial y Energética de 1980 (Canadá). - Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984 (Canadá). - Entendimiento sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión de 1989 (Canadá). 	<p>Entendimiento en Materia de Comercio de 1984 (México).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entendimiento sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión de 1989 (México).
<p>Principales Intereses económicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crear una alianza comercial con base en la creación y/o consolidación de otras similares en Europa y Asia. - Eliminar los aranceles al comercio con Canadá y México. - Negociar lo referente al sector energético para tener acceso al mercado de dicho sector. 	<ul style="list-style-type: none"> - Insertarse en la dinámica económica internacional. - Acceder al mercado estadounidense. - Atraer e incrementar los flujos de inversión de Canadá, Estados Unidos, Europa y Japón. - Estabilizar la economía interna. 	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminar los aranceles al comercio con Estados Unidos y México. - Insertarse en la dinámica económica internacional. - Acceder a América Latina a través de México.
<ul style="list-style-type: none"> - George Bush buscaba la reelección y no la obtuvo. - Bill Clinton le dio 	<ul style="list-style-type: none"> - Consolidar la 	<ul style="list-style-type: none"> - Dar credibilidad y estabilidad al gobierno de

Principales intereses políticos	fuerza a su gobierno al mostrarse en pro del TLCAN desde su campaña para las elecciones de noviembre de 1992.	política económica para mantener la estabilidad política.	Pierre Elliott Trudeau. - Dar legitimidad al Partido Liberal.
---------------------------------	---	---	--

Fuente: Elaboración propia.

3.2. El proceso de las negociaciones para el establecimiento del TLCAN.

El objetivo de este apartado es abordar la forma en que se llevó a cabo el proceso de negociación entre los tres países, en algunos casos de manera primero bilateral tratando de resaltar la mayor parte de los espacios de la negociación, desde los intermediarios al más alto nivel como la influencia de los grupos de interés.

- **Los primeros acercamientos.**

a) México-Estados Unidos.

El acercamiento de México con el gobierno estadounidense se llevó a cabo bajo el llamado Espíritu de Houston, donde George Bush³¹ por parte de Estados Unidos, y Carlos Salinas de Gortari³² siendo todavía presidentes electos ambos, sostuvieron una entrevista el 22 de noviembre de 1988, a través de la cual abordaron diversas cuestiones tales como: la deuda externa de México, el combate al tráfico de drogas, y los trabajadores indocumentados³³; sin embargo, uno de los puntos más importantes fue la declaración del establecimiento del “inicio de una nueva era de cooperación en la relación bilateral”³⁴; es decir, de una nueva relación de amistad y entendimiento entre ambos Estados.

Empero, no fue sino hasta el 10 de junio de 1990, cuando ambos presidentes anunciaron su intención de buscar un tratado de libre comercio

³¹ Posteriormente de George Bush, William Clinton sería quien continuara con el proyecto del TLCAN. Clinton apoyó públicamente el llevar a cabo un TLC antes y después de su elección como presidente de Estados Unidos.

³² Es importante hacer notar que todavía en este momento, Carlos Salinas de Gortari sólo era presidente electo y aún no tomaba posesión de la presidencia de la República; la toma de poder la hizo hasta el mes de diciembre del mismo año.

³³ Victor Arriaga. “El manejo de la relación con Estados Unidos, 1990-1994”, en Blanca Torres (coordinadora), *La política exterior de México en la década de... op. cit.*, p. 93.

³⁴ *Íbidem.*, p. 83.

similar al ALC entre Estados Unidos y Canadá para formalizar³⁵ las relaciones de carácter económico y financiero.

Como podemos observar, hasta este punto México había tenido contactos previos con Estados Unidos bajo un clima favorable dado el desarrollo de una política económica que prometía una estabilidad, misma que serviría como base para llevar a buen término las negociaciones tendientes a la firma de un acuerdo comercial. No obstante, la manifestación de las intenciones de ambos países sólo se había dado a través de declaraciones que no comprometían a ninguno de los dos a negociar dicho acuerdo, es por ello que el siete de septiembre de 1990³⁶ el gobierno de México solicitó formalmente al de Estados Unidos la negociación de un tratado comercial, por lo que al interior del país, como hemos observado en el capítulo anterior, se desarrollaron una serie de políticas comerciales como la privatización de empresas paraestatales, la reducción de aranceles comerciales y el fomento de la Inversión Extranjera Directa (IED) con el fin de crear las condiciones necesarias para la negociación y firma del tratado.

Asimismo, el gobierno de Canadá anunció el 24 de septiembre³⁷ del mismo año, su intención de negociar junto con México y Estados Unidos, un acuerdo comercial.

Finalmente fue el cinco de febrero³⁸ del año siguiente cuando los gobiernos de los tres países anunciaron de manera oficial la decisión de negociar un TLC para la región de Norteamérica.

b) México-Canadá.

Las relaciones comerciales entre ambos países se encontraban reguladas por el Convenio Comercial del año de 1946, el Convenio de Cooperación Industrial y Energética de 1980, el Memorándum de

³⁵ La intención de romper las barreras arancelarias por parte de Estados Unidos, México y Canadá, quien había mostrado su interés de participar en la negociación del tratado, se hizo pública el 5 de febrero del siguiente año.

³⁶ Cristina Puga, *op. cit.*, p. 258.

³⁷ *Ibidem*, p. 259.

³⁸ *Ídem*.

Entendimiento en Materia de Comercio de 1984 y más reciente, el Entendimiento sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión firmado en el año de 1989.

Empero dichos instrumentos económicos, las relaciones económicas entre México y Canadá previas a la negociación del TLC no eran muy estrechas, ya que los principales socios comerciales de este último a mediados y finales de la década de los ochenta, eran, luego de Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Alemania y la URSS.

En realidad, el punto de coincidencia entre ambos países era, por un lado, su dependencia al mercado estadounidense y, por otro, la necesidad de que no quedarse al margen de los procesos de integración, por lo cual apoyarían la creación de una alianza que les permitiera a ambos interactuar de una manera regulada en el mercado estadounidense sin presentar mayores desventajas que las impuestas por el desarrollo de sus respectivas economías.

Es por ello que, a partir de que México y Estados Unidos manifestaron su intención de negociar un TLC y luego de que el propio gobierno canadiense hizo lo mismo, fue cuando tanto México como Canadá comenzaron a buscar un mayor acercamiento con el fin de crear un ambiente favorable a través del cual pudiesen conocer los intereses en materia económica que cada uno buscaría con la negociación.

Los primeros acercamientos fueron llevados a cabo a través de visitas oficiales de los dirigentes nacionales tanto de Canadá como de México; Brian Mulroney visitó México del 15 al 18 de marzo de 1990, pero no fue sino hasta el siete de abril del siguiente año cuando Carlos Salinas de Gortari, luego de haberse entrevistado en Houston con George Bush, llegó a Ottawa en visita oficial. El fin de dichas visitas no fue sólo fue el manifestar el interés y la voluntad de negociar el acuerdo comercial junto con Estados Unidos, sino que esta última reunión arrojó por ejemplo, arrojó la firma de diez acuerdos bilaterales referentes al “comercio y las inversiones, asistencia legal mutua, lucha contra el narcotráfico y la cooperación entre las dependencias de ambos gobiernos en materia de agricultura, agua y recursos forestales”³⁹.

³⁹ Pedro Castro Martínez. “México y Canadá: la búsqueda de una nueva relación”, *Foro Internacional*, vol. XXXIV, núm. 4, El Colegio de México, México, octubre-diciembre de 1994, p. 603.

Pero más allá de las visitas oficiales y si bien es cierto que los contactos entre ambos países se daban a través de reuniones ministeriales en las cuales se trataban temas⁴⁰ de cooperación bilateral principalmente, también es cierto que luego de manifestarse la intención de la firma de un acuerdo comercial, en septiembre de 1990, John Crosbie, quien fuese el ministro de comercio internacional de Canadá y Serra Puche por parte de México, se reunieron en Ottawa; en esta reunión, Crosbie anunció su decisión de participar en “consultas exploratorias” para establecer las bases de las negociaciones para la firma del tratado con sus vecinos del sur, esta fue la base del desarrollo de la VIII Reunión Ministerial llevada a cabo en México el 25 de diciembre de 1991 y de la IX reunión Ministerial de febrero de 1993 y llevada a cabo en Ottawa.⁴¹

No obstante la declaración por parte de los gobiernos de negociar y firmar un TLC y las reuniones que previamente se llevaron a cabo para tal fin, se generó una oposición en los tres países contra la realización del acuerdo comercial, ya que evidentemente, muchos intereses del sector económico, político e incluso del ecológico, se verían trastocados al negociar un acuerdo de tal magnitud. Esta situación, junto con la vía más adecuada para negociar el acuerdo, formaron parte de los retos para la negociación y firma del TLCAN.

- Principales retos para la negociación del TLCAN.

a) Estados Unidos.

Uno de los principales retos a los que se enfrentó la administración de Bush al interior de su propio país, fue la discusión en el Congreso⁴² en torno a la aprobación de la negociación del TLCAN a través de la llamada *vía rápida* o *fast track*.

⁴⁰ En la VII Reunión del Comité Ministerial Conjunto que se llevó a cabo del 22 y 23 de enero de 1990, y en la cual se reunieron siete secretarios de México y nueve de Canadá, algunos otros temas tratados fueron: el comercio bilateral, medio ambiente y la adhesión de Canadá a la OEA. *Íbidem*, p. 600.

⁴¹ *Íbidem*, pp. 600-608.

⁴² Para profundizar sobre el papel del Congreso con respecto al TLCAN, *cfr.* Gustavo A. Ramírez Paredes. “El Tratado de Libre Comercio y el Congreso de Estados Unidos”, en Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez, *op. cit.*, pp. 221-247.

La llamada *vía rápida* “es una norma procesal que tiene como objetivo el dirigir las funciones del Congreso estadounidense en las negociaciones referentes al ámbito del comercio exterior del país”⁴³. A través de la *vía rápida*, el presidente estadounidense acuerda que en cualquier negociación referente a un tratado comercial, consultaría al Congreso, de manera específica al Comité de Finanzas del Senado y al Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara. Por su parte, el Congreso llevaría a cabo una votación en conjunto dejando de lado la posibilidad de llevar a cabo enmiendas; es decir, que el paquete del TLC fuese aprobado en su conjunto y no por partes. El concepto del *fast track* pasó de ser sólo conocido por expertos en materia de economía política y asuntos procesales, a ser conocido por casi todos los ciudadanos estadounidenses dada la importancia que tendría su utilización.

El llevar a cabo una negociación tendiente a la firma de un TLC con México, causó una gran controversia entre diversos grupos estadounidenses que veían sus intereses amenazados si se negociaba el TLCAN a través de la *vía rápida*. Los principales opositores fueron los trabajadores organizados en sindicatos, los industriales y los grupos ecologistas entre otros. Los primeros, encabezados por la *American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations* (AFL-CIO), argumentaron que la contratación de la mano de obra barata de México disminuiría los empleos para los nacionales, además de que las reglamentaciones sobre medio ambiente, salud y seguridad propiciarían el traslado de la producción de las empresas en donde ellos laboraban al sur de la frontera estadounidense, lo que de igual manera contribuiría a disminuir los empleos⁴⁴. El grupo de los industriales, principalmente del sector textil y

⁴³ Frederick W. Mayer. “El Congreso y las negociaciones para el libre comercio en América del Norte: lecciones de la *vía rápida*”, en Gustavo Vega Cánovas (coordinador). *México ante el libre comercio con... op. cit.*, p. 353.

⁴⁴ Un personaje muy importante dentro de los sindicatos de los trabajadores, fue Richard Gephardt, líder de la mayoría demócrata en la Cámara de Representantes, “demócrata por Missouri y defensor de los intereses laborales, fue el político que apoyó con mayor fuerza un sentimiento anti-*fast track*. Al final, incluso Gephardt enfrentó a los sindicatos organizados y decidió votar a favor de la extensión (del mecanismo de la *vía rápida* que se había utilizado en las negociaciones del ALC con Canadá en 1988, para negociar ahora con México), aunque adelantó que él podría cambiar de opinión si el Tratado no protegía adecuadamente a los trabajadores”. “Hills gives Bush green light to negotiate trade pacts”, en *Congressional Quarterly*, núm. 21, vol. 49, 25 de mayo de 1991, artículo citado en Gustavo A. Ramírez Paredes. “El Tratado de Libre Comercio y el Congreso de Estados Unidos”, en Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez, *op. cit.*, p. 225.

agrícola, apoyaron la oposición creada por la AFL-CIO al argumentar que habría una disminución de los niveles salariales.

Por su parte, el grupo de los ecologistas, en donde encontramos a la Federación Nacional de Fauna Salvaje, Fondo de Defensa del Medio Ambiente, Consejo para la Defensa de los Recursos Nacionales, Fundación Nacional Audubon, Club Sierra y Greenpeace, expusieron primeramente que había problemas ambientales que aún no se habían resuelto en la frontera entre Estados Unidos y México. Aunado a ésto argumentaron la negligencia en la aplicación de las normas medioambientales por parte de México, lo que podría resultar atractivo para las empresas estadounidenses altamente contaminantes y así contribuir con la contaminación del medio ambiente.⁴⁵

En contraparte a los grupos mencionados anteriormente, los partidarios del libre comercio que estuvieron liderados por los funcionarios Dan Rostenkowski y Lloyd Bensten (quienes desempeñaban el cargo de presidentes del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara y del Comité de Finanzas del Senado respectivamente), junto con Carla Hills⁴⁶, redactaron una carta al presidente dada la presión que los opositores al libre comercio estaban realizando a través de manifestaciones de protesta. Dicha carta se refería al diseño de una estrategia que permitiera dividir a la oposición para fragmentar la fuerza que habían logrado en contra del mismo y así poder actuar con un mayor margen para llevar a cabo las negociaciones sin presiones al interior del país.

La estrategia propuesta por Rostenkowski y Lloyd Bensten en torno a ganar apoyo para la negociación del tratado, consideraba la construcción de una coalición formada por la comunidad latina, por la comunidad mexicano-estadounidense y por empresarios principalmente.

Posteriormente, el gobierno decidió dar respuesta a la carta de Rostenkowski y Bensten indicando a través de un *Plan de Acción*⁴⁷, que

⁴⁵ Frederick W. Mayer. "El Congreso y las negociaciones para el libre comercio en América del Norte: lecciones de la *vía rápida*", en Gustavo Vega Cánovas (coordinador). *México ante el libre comercio con...* *op. cit.*, pp. 355-358; y María Eugenia Padua, *op. cit.*, pp. 78-79.

⁴⁶ Carla Hills fue la representante comercial por parte de Estados Unidos para las negociaciones del TLCAN.

⁴⁷ El Plan de Acción fue publicado el 1º de mayo de 1991. Dicho Plan cubrió los aspectos del tratado en su relación con temas ecológicos y laborales, lo cuales constituirían la base para la

tomaría cartas en el asunto de las manifestaciones en contra de la negociación del tratado. Empero, el gobierno no hizo nada, ya que no era su intención el ganar el apoyo del grupo de los trabajadores y, en el caso del grupo de los ecologistas, luego de haberse dado a conocer dicho plan, los grupos más fuertes que conformaron esta coalición estuvieron de acuerdo en que se llevaran a cabo las negociaciones para la firma del tratado.

Finalmente, después de haber obtenido el apoyo de los grupos opositores con respecto a que las negociaciones del tratado se llevaran a cabo a través de la *vía rápida*, el último reto que tuvo que enfrentar el gobierno estadounidense, lo constituyó el Comité de Normas de la Cámara que, luego de discutir sobre el tema, finalmente aprobó el que las negociaciones vía *fast track* se llevaran a cabo para negociar con México el TLC.

b) México.

A primera vista podría parecer que el clima generado en México en torno a la posibilidad de formalizar la relación comercial y financiera con Estados Unidos y Canadá había sido de apoyo, no obstante, se creó una oposición a dicho proyecto. La oposición estuvo conformada por campesinos, agricultores, grupos sindicalistas, grupos ecologistas y partidos políticos de corte centro-izquierda, como por ejemplo el Partido de la Revolución Democrática (PRD).

Las principales manifestaciones de los campesinos, agricultores y sindicatos independientes estuvieron ligadas, por un lado, al tener que enfrentar a la competencia que se generaría por un mayor acceso de las

negociación de los acuerdos paralelos en dichas materias que formarían parte del tratado en su conjunto. El Plan de Acción también tomó en cuenta aspectos del ámbito comercial, por ejemplo, planteó “un periodo de transición para proteger a algunas industrias y productos agrícolas de la competencia mexicana. Asimismo, ofrecía mecanismos de ajuste y salvaguarda, para responder al daño de las importaciones bajo el TLCAN, y el establecimiento de reglas de origen que evitaran la triangulación, vía México, en beneficio de países ajenos al tratado”. En el aspecto ecológico se propuso un programa en el cual se incluyera a México; en dicho programa no sólo se contempló la protección del medio ambiente en la zona fronteriza, sino que también se establecieron salvaguardas ambientales. *Cfr.* Ricardo Marcos Buzo de la Peña. *La integración de México al Mercado Común de América del Norte*, FCPyS-UNAM, México, 1997, p. 99. Para profundizar sobre el tema véase también Frederick W. Mayer. “El Congreso y las negociaciones para el libre comercio en América del Norte: lecciones de la *vía rápida*”, en Gustavo Vega Cánovas (coordinador). *México ante el libre comercio con... op. cit.*, pp. 360-361.

empresas estadounidenses al país y, por otro, a la explotación de la mano de obra barata mexicana. Por su parte, los grupos ecologistas argumentaron el posible aumento de la contaminación del medio ambiente. Finalmente, la oposición política, de manera específica el PRD, defendía “la independencia económica nacional y el papel rector del Estado”⁴⁸; la oposición de este partido respondió primeramente al corte de su ideología que de entrada lo ponía en contra del partido en el poder y, enseguida, a la defensa del nacionalismo mexicano.

En contraparte a los grupos mencionados anteriormente, están los que se inclinaron a favor del TLC, entre los que encontramos principalmente al grupo de los empresarios, de manera específica, la Mesa Redonda Empresarial, la Asociación de Empresarios EU-México del Consejo de las Américas y la Cámara de Comercio⁴⁹. Para ellos era importante no sólo contar con reglamentaciones que regularan su actividad comercial con Estados Unidos y Canadá, sino también contar con un acceso preferencial a los mercados de los socios dada la desgravación arancelaria que se negociaría. No obstante el apoyo del grupo de los empresarios, del Partido Acción Nacional (PAN) y del propio PRI, el gobierno enfrentaba los grandes retos que los diversos grupos opositores habían impuesto. Es por ello que el gobierno llevó a cabo acciones destinadas a disminuir las presiones que dichos grupos habían generado.

Así que, para atender las manifestaciones de los trabajadores y de los sindicatos independientes, por un lado, el tres de mayo de 1991 se suscribió un Memorándum de entendimiento en Materia Laboral, documento que fue negociado entre la Secretaría del Trabajo y Previsión Social por parte de México y el Departamento del Trabajo por parte de Estados Unidos. Este entendimiento en materia laboral contenía mecanismos de cooperación en aspectos tales como “solución de conflictos, seguridad laboral y normas y estándares de calidad y productividad”⁵⁰. Por otro lado, el 27 de junio de ese

⁴⁸ Gustavo Ernesto Emmerich. “Desigualdades y libre comercio en América del Norte”, en Gustavo Emmerich (coordinador), *op. cit.*, p. 29.

⁴⁹ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 99.

⁵⁰ *Ídem.*

mismo año, se decretó la Ley de Protección a la Propiedad Industrial, a través de la cual se estableció “mayor protección para la transferencia de tecnología, así como una ampliación al tipo de productos que podrían ser patentados”⁵¹.

Finalmente, para responder a las objeciones ecologistas, el gobierno decidió cerrar la Refinería 18 de marzo, con lo cual se pretendía mostrar la voluntad y el compromiso del gobierno mexicano “de combatir la contaminación y preservar el medio ambiente”⁵².

Vale la pena señalar que la influencia de los grupos opositores al TLC en México no se compara con aquella de los grupos opositores de Estados Unidos y de Canadá. En México el esfuerzo de negociación al interior fue mínimo y más bien se resolvió mediante medidas autoritarias.

c) Canadá.

El mayor reto⁵³ al que tuvo que enfrentarse el gobierno canadiense, fue el choque de opiniones causado por los gobiernos locales; es decir, por los gobiernos de las provincias, ya que éstos estaban a favor del desarrollo de políticas aplicadas a los mercados locales y no al mercado canadiense en su conjunto; dichos mercados se veían en desventaja no sólo ante los productos estadounidenses que ya habían encontrado beneficios de su acceso en el mercado canadiense en el año de 1988, sino también ante la competencia con los productos mexicanos en el mercado estadounidense.

⁵¹ *Ídem.*

⁵² *Ídem.*

⁵³ Los retos a los que tuvo que enfrentarse el gobierno de Canadá se dieron no sólo antes, sino también después de la negociación del TLC. Luego de que el TLC hubiese sido negociado, el gobierno se enfrentó al reto impuesto por el Partido Liberal y el Partido Nuevo Democrático. El Partido Liberal pidió que el TLC fuese ratificado luego de las elecciones generales, pero el Partido Conservador, mismo que apoyaba al TLC, aceleró el proceso de ratificación; ambos partidos tenían el objetivo de que el acuerdo no fuese a ser utilizado como parte de las campañas electorales, sin embargo esto no se logró.

El panorama económico canadiense permeado por la recesión económica que se estaba viviendo y el tenso ambiente de las elecciones, propició que el primer ministro conservador Brian Mulroney renunciara a su cargo a principios de 1993 quedando al frente del gobierno Kim Campbell, quien luego de las elecciones convocadas para el 25 de octubre del mismo año, dejó su cargo, el cual fue ocupado por Jean Chrétien postulado por el Partido Liberal. Aunque Jean Chrétien en campaña había criticado el aspecto de energía, subsidios y *antidumping* del TLC, finalmente accedió a las disposiciones sobre dichos rubros llevando relaciones cordiales con los gobiernos de México y Estados Unidos.

No obstante la oposición de los gobiernos locales, Canadá se uniría a las negociaciones del tratado. Existía ya el ALC de 1998; y con México, la integración se justificaría bajo los siguientes argumentos: “la convergencia, resultado del proceso de redefinición de las políticas exteriores”⁵⁴, “la coincidencia en múltiples temas”⁵⁵ y “la complementariedad en áreas de interés común tales como comercio e inversión”⁵⁶. Sin embargo es importante recordar que el único punto en común entre México y Canadá era la dependencia de ambos con Estados Unidos.

Dada la decisión del gobierno canadiense de participar en las negociaciones y extender sus relaciones comerciales con México, efectivamente los gobiernos de las provincias tendrían que enfrentar la competencia que se generaría con la entrada en vigor del acuerdo comercial.

- **Las negociaciones.**

El cinco de febrero de 1991 se dio el anuncio oficial por parte de los gobiernos de Estados Unidos, México y Canadá del inicio de la negociación de un Tratado de Libre Comercio para la región de Norteamérica y el 12 de junio de 1991 se iniciaron las negociaciones del acuerdo comercial.

Se llevaron a cabo tres tipos de reuniones. Las *ministeriales*⁵⁷ con la participación de los representantes del sector comercial de cada país, por México Jaime Serra Puche, por Estados Unidos Carla Hills y por Canadá, Michael Wilson. Las reuniones ministeriales fueron en total siete y de la última fue de la cual “salió el acuerdo final”⁵⁸.

⁵⁴ Sandra Fuentes-Berain. “Hacia la consolidación de una relación estratégica: México y Canadá”, en Blanca Torres (coordinadora), *La política exterior de México en la década de...* *op. cit.*, p. 197.

⁵⁵ *Ídem.*

⁵⁶ Algunos otros temas que fueron parte de la agenda bilateral y que se trataron a la par del comercio e inversión fueron: cultura, educación, medio ambiente, ciencia y tecnología, entre otros. *Ídem.*

⁵⁷ Cristina Puga, *op. cit.*, p. 153.

⁵⁸ *Ídem.*

El segundo tipo de reuniones fueron las *plenarias de representantes de la negociación*⁵⁹; a dichas reuniones asistió Herminio Blanco por el lado de México, Julius Katz por parte de Estados Unidos y John Weekes de Canadá. En suma fueron 11 reuniones, mismas que se llevaron a cabo en 14 meses.

Tanto las reuniones ministeriales como de las plenarias de representantes de la negociación, constituyeron “encuentros preparatorios”⁶⁰ de los cuales se derivó el tercer tipo de reuniones, las de carácter técnico, mismas que se llevaron a cabo bajo un esquema que contempló la organización de seis áreas, de las que se derivaron 18 grupos de negociación como puede observarse en el siguiente cuadro.

⁵⁹ *Ídem.*

⁶⁰ Cristina Puga, *op. cit.*, p. 152.

Cuadro 3. Esquema de las negociaciones técnicas.

	Área 1 Acceso a mercados	Área 2 Prácticas desleales	Área 3 Servicios	Área 4 Inversión	Área 5 Propiedad intelectual.	Área 6 Solución de controversias.
Grupos de trabajo	1. Aranceles y barreras no arancelarias.	7. Salvaguardas.	10. Principios generales.	16. Inversión.	17. Propiedad intelectual.	18. Solución de controversias.
	2. Reglas de origen.		11 y 12. Servicios financieros y seguros.			
	3. Compras gubernamentales.	8. Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios.	13. Transporte terrestre.			
	4. Agricultura.	9. Normas.	14. Telecomunicaciones.			
	5. Industria automotriz.		15. Otros servicios.			

Fuente: Diseño propio con datos Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México a... op. cit.*, p. 99 y Cristina Puga, *op. cit.*, p. 153.

Las asociaciones empresariales mexicanas jugaron un papel muy importante en el proceso no sólo de promoción, sino de aprobación, negociación (participaron de manera muy activa en las reuniones de carácter técnico) y puesta en práctica del tratado. Dichas asociaciones empresariales pueden ser ubicadas en el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) creado en 1975 con el objetivo de “defender a la libre empresa, renovar y unificar el discurso empresarial que se afirmaba como distinto de la élite política”⁶¹, el CCE “agrupó a las más importantes confederaciones y asociaciones empresariales del país, e inició un trabajo político intenso para erigirse como el interlocutor principal del gobierno respecto no solamente de aquellas cuestiones que directamente concernían a los empresarios, sino en general respecto del desarrollo económico del país”⁶².

El CCE está conformado por la Asociación de Banqueros de México (ABM), la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), el Consejo Nacional Agropecuario (CNA), la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio y Servicios Turísticos (Concanaco-Servytur), la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), la Cámara Nacional de Comercio de la ciudad de México (Canaco), la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB) y el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE)⁶³.

Del CEE se desprende la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior⁶⁴ (COECE), a cuyo frente se encontraba Juan Gallardo Thurlow; a dicha Coordinadora, se le asignó la tarea de dirigir los trabajos del sector privado en las negociaciones. En el caso de Estados Unidos, dicha tarea la llevó a cabo el Comité Consultivo del Sector Privado

⁶¹ Cristina Puga, *op. cit.*, p. 48.

⁶² *Ibidem*, p. 48-49.

⁶³ Para profundizar sobre la participación del sector empresarial mexicano en las negociaciones del TLCAN, *cf.* Cristina Puga, *op. cit.*, 288 pp.

⁶⁴ El COECE es una comisión que se formó dentro del CEE, y la cual, en un inicio, tenía como objetivo el emitir opiniones sobre el Programa de Importaciones para Empresas Exportadoras (Pitex). Cristina Puga, *op. cit.*, pp. 133-134.

sobre Política de Comercio Exterior (*Advisory Committee for Trade and Policy Negotiations*), establecido por el Congreso estadounidense en el año de 1974 con el fin de “asegurar que las políticas de comercio exterior y las negociaciones comerciales de Estados Unidos reflejen fielmente los intereses económicos y comerciales del país”⁶⁵. Finalmente, en el caso de Canadá, la contraparte del COECE de México y del Sector Privado sobre Política de Comercio Exterior de Estados Unidos, estuvo representada por el Sistema de Consultoría de Comercio Exterior de Canadá.

Cada una de las estructuras mencionadas anteriormente, formaron parte de todo un equipo constituido por expertos en economía en general, finanzas y comercio de manera específica, derecho, medio ambiente, sector agropecuario y académico entre otros; es decir, actores que representaron los distintos ámbitos a negociar. En este sentido, es interesante observar que las negociaciones llevadas a cabo entre Canadá, Estados Unidos y México, tuvieron su antecedente en las negociaciones a nivel nacional que cada uno de ellos realizó con sectores específicos; y es que cada uno tenía sus propios intereses respecto a negociar tales o cuales sectores, tal fue el caso del petróleo de México, aspecto que no formó parte de las negociaciones técnicas, pero del cual realizaremos un pequeño análisis incluido en este apartado.

Ahora bien, en este momento es importante aclarar que sería muy ambicioso llevar a cabo un recuento y un análisis detallado del texto del TLCAN dado que dichas tareas implican el tener conocimientos pormenorizados en materia económica, derecho y en toda la gama de aspectos abarcados en cada una de ellas y que se relacionan con miles bienes y múltiples servicios, es por ello que a continuación se analizarán de manera modesta algunos de los aspectos que resultaron más importantes en el desarrollo de las negociaciones⁶⁶ dada la incidencia que tendrían no sólo en la formalización de las relaciones entre los tres miembros, sino en la economía nacional de cada uno de ellos; dichos aspectos son: la desgravación arancelaria, las reglas de

⁶⁵ Carlos Alvear Acevedo y Alberto Ortega Venzor, *op. cit.*, p. 221.

⁶⁶ Para profundizar sobre las negociaciones del TLCAN de manera cronológica, partiendo desde el siete de enero de 1989, y finalizando hasta el 1º de enero de 1994, *cfr.* Javier Garcíadiego, *op. cit.*, 1061 pp.

origen, compras del sector público, el sector agropecuario, automotriz, textil, los servicios financieros, las inversiones, la propiedad intelectual, el sector de la energía y petroquímica básica, la solución de controversias y finalmente los acuerdos paralelos.

- **La desgravación arancelaria.**

La desgravación arancelaria⁶⁷ fue uno de los temas principales en la negociación del acuerdo comercial y se negoció en el Grupo 1 incluido en el Área 1 correspondiente al acceso a los mercados. En este punto se llegó a establecer un calendario de desgravación en cinco grupos⁶⁸:

1. Los bienes que quedaron libres de arancel a partir de la entrada en vigor del tratado, es decir, del primero de enero de 1994.
2. Los bienes desgravados en cinco etapas anuales. La primera comenzaría el primero de enero de 1994 y la quinta finalizaría el 1 de enero de 1998.
3. Los bienes desgravados en diez etapas anuales. La primera comenzaría el primero de enero de 1994 y la décima finalizaría en enero de 2003.
4. Los bienes desgravados en quince etapas iguales. La primera comenzaría el primero de enero de 1994 y la quinceava finalizaría en enero de 2008.
5. Los bienes que ya estaban libres de arancel antes de la negociación, y que se mantendrían en la misma situación.⁶⁹

A pesar del establecimiento del calendario de desgravación de aranceles, los tres países acordaron contemplaron excepciones a las reglas acordadas. Canadá, por ejemplo, excluyó de dicho calendario a los troncos, al

⁶⁷ Dada la asimetría en las economías mexicana y estadounidense, Estados Unidos eliminó aranceles para el 80% de sus importaciones y México lo hizo en un 42%. Cristina Puga, *op. cit.*, pp. 169-170.

⁶⁸ Los bienes contemplados en cada grupo se establecieron en tres secciones que fueron publicadas en volúmenes separados del tratado. La Sección A contempla la lista de desgravación de Canadá, la Sección B corresponde a México y la Sección C a Estados Unidos.

⁶⁹ *Ídem.*

pescado no procesado, algunos licores y el tráfico de carga; Estados Unidos lo hizo para los troncos y algunos licores, incluyendo también algunos perfumes; finalmente México incluyó en su lista también a los troncos y a cierta maquinaria.

Es importante hacer notar que en la negociación del calendario de desgravación arancelaria se tomó en cuenta la asimetría de México y se reconoció su pertenencia al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para subsanar en parte las desventajas de su nivel de desarrollo con respecto a Estados Unidos y Canadá.

A primera vista, podría parecer que la importancia de la negociación de la desgravación arancelaria tendría que ver con el dinamismo del comercio que se generaría una vez que el TLC entrara en vigor; sin embargo, es importante recordar que los flujos de intercambio comercial entre México y Estados Unidos antes de la negociación, eran altos, por lo que el calendario de desgravación arancelaria constituyó principalmente una de las bases para regular dichos intercambios comerciales en el marco de un TLC, ya que hay que recordar que antes del TLC, México tenía un amplio acceso al mercado estadounidense a través de algunos mecanismos, entre los cuales encontramos principalmente al SGP.

- **Reglas de origen.**

En el Grupo 2 se negociaron las reglas de origen, que son aquellas a través de las cuales se “fijan los requisitos que los productos de la zona han de cubrir, para disfrutar del trato preferente”⁷⁰.

A través de las reglas de origen se buscó evitar que, al cobrar el arancel correspondiente a los insumos provenientes de otros países, los productos finales aumentaran su costo o que se bloqueara alguna fase del proceso de producción. Con esto, las mercancías nacionales y de la región se beneficiarían, de cualquier otra manera, la producción en los tres países no tendría ningún beneficio, al contrario, las mercancías provenientes de fuera de

⁷⁰ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 119.

la región se beneficiarían por las preferencias arancelarias⁷¹. Es por ello que el concepto de producto originario se dividió en tres categorías: la primera toma en cuenta a los bienes que encuentran su origen en la región; en la segunda se incluyeron aquellos productos construidos con insumos de la región y la tercera categoría incluyó a los productos elaborados parcialmente con insumos de la zona⁷².

Para determinar el contenido regional de un producto se elaboraron dos métodos. El primero de ellos denominado *Método de Valor de Transacción*, corresponde al *cambio de fracción arancelaria* que está basado en el sistema de clasificación arancelaria, a través del cual se ubica un producto tomando en cuenta el origen de sus insumos para determinar finalmente el porcentaje de contenido regional y así someterse a cierto porcentaje de desgravación arancelaria. El segundo es el *Método de Costo Neto*, en donde aplicando ciertas operaciones matemáticas, se puede determinar el porcentaje de contenido regional y, de igual manera que el método de fracción arancelaria, someterse a la desgravación con determinados porcentajes.

Cuadro 4. Métodos para determinar el contenido regional.

<p>Método de Valor de Transacción:</p> <p>(Valor de Transacción de la Mercancía a Exportar - Valor de los Materiales Extrarregionales) / (Valor de la Mercancía a Exportar).</p> <p>Método de Costo Neto:</p> <p>(Costo Neto de la Mercancía a Exportar – Valor de los Materiales Extrarregionales) / (Costo Neto de la Mercancía a Exportar).</p> <p>Costo Neto = Costo Total de Producción – (Gastos de Promoción de Ventas + Regalías + Gastos de Empaque y Embarque).</p>

Fuente: Cuadro tomado de Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 120.

⁷¹ José Othón Ramírez. "Las reglas de origen", en Jorge Witker (coordinador). *El Tratado de Libre Comercio de...op. cit.*, p. 107.

⁷² Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 119.

No obstante, el mayor reto de la negociación de las reglas de origen fue impuesto por el porcentaje del contenido nacional aplicado al sector automotriz, el cual, por la importancia que revistió para cada uno de los miembros del acuerdo, desarrollaremos más adelante.

Como podemos observar, las reglas de origen son de suma importancia para los tres socios comerciales dado que estipulan lineamientos que, a través de los métodos para determinar el contenido regional, aseguran el trato preferencial que se les dará a ciertos bienes. El contar con los métodos para determinar el contenido regional, asegura un trato en igualdad de condiciones a los bienes de los tres socios comerciales que vayan a ser comercializados entre ellos, ya que se toman en cuenta valores reales determinados por la propia dinámica del mercado, por ejemplo los costos de las mercancías a exportar y los costos de producción.

- **Compras del sector público.**

¿Cuál fue la importancia de tratar en las negociaciones las compras del sector público? La importancia de este sector encuentra su base en la participación que tendrían las empresas en los territorios de los socios comerciales en el marco de un TLC.

Para México, las empresas estatales han sido de suma importancia para el desarrollo económico del país desde el término de la Revolución hasta la administración de Miguel de la Madrid y la de Carlos Salinas de Gortari que fue cuando se empezaron a privatizar.

La negociación del rubro de las compras del sector público fue llevada a cabo por el Grupo 3 incluido en el Área 1 referente al Acceso a Mercados. Dicha negociación contempló no sólo la adquisición de bienes por parte de las agencias federales o empresas estatales, sino también de los servicios y, de manera específica, lo referente a las obras públicas. Aunado a esto, se hizo referencia a las medidas que los países miembros del tratado tomarían con respecto a las compras de: una entidad de un gobierno federal, una empresa gubernamental o una entidad de gobiernos estatales o provinciales, mismos que podrán comprar bienes y servicios (como las obras públicas).

Ahora bien, ¿qué dependencias de gobierno y empresas podrían llevar a cabo dichas compras? Los tres países establecieron listas que fueron incluidas en Anexos en el texto del tratado. La lista de dependencias del gobierno federal estipulada por México fue de 22 con 40 sectores y las empresas incluidas fueron 36, entre las cuales figuró el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), Petróleos Mexicanos (PEMEX), Comisión Federal de Electricidad (CFE), ASA, Conasupo, Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y Caminos y Puentes Federales (Capufe). Estados Unidos por su parte estableció una lista de 56 entidades del gobierno federal y Canadá incluyó 100 en su lista.

En este sector también se refirió a las medidas que tanto Estados Unidos como México y Canadá podrían adoptar cuando el valor del contrato que se vaya a adjudicar sea igual o superior al valor total del mismo. En el caso de México se reglamentaron las compras de PEMEX, la CFE y la construcción para el sector no energético. Con respecto a ellas, según lo estipulado en tratado, México tendrá que asegurarse “de que el valor total de los contratos de compra de una misma clasificación que sean reservados por PEMEX o la CFE no exceda del 10% del valor total de los contratos de compra que podrán reservar estas dos empresas para los años que van de 1994 hasta 2003”⁷³. De igual manera, México se aseguraría que luego de diciembre de 1998 tanto PEMEX como la CFE deberían “realizar todos los esfuerzos razonables para garantizar que el valor total de sus contratos que sean reservados no exceda el 50% del valor total de los contratos que podrán reservar año con año”⁷⁴. En lo que se refiere a los servicios de construcción en los cuales no se contempló la participación de PEMEX y de la CFE, se estipuló que el 50% de la obra pública gozaría de una reserva que desaparecería de manera gradual como sucedería con la compra de bienes. Dicha reducción sería gradual y desaparecería en 10 años quedando de la siguiente manera.

⁷³ Alberto Arroyo y María Eugenia Valdés. “Compras del sector público, monopolios y empresas”, en Gustavo Emmerich (coordinador), *op. cit.*, p. 154.

⁷⁴ *Ídem.*

Cuadro 5. Reducción porcentual de la reserva de obra pública.

Año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Porcentaje de reducción	45%	45%	40%	40%	35%	35%	30%	30%	0%

Fuente: Datos tomados de María Elena Cardero. "Compras del sector público en el TLC", en María Elena Cardero (compiladora), *op. cit.*, p. 206.

Ahora bien, ¿cuál sería el valor para las compras del sector público en el TLCAN y, cuál el valor de las compras del sector público cubiertas por el mismo tratado? Dicho valor lo muestran los siguientes cuadros.

Cuadro 6. Valor de umbrales para compras del sector público en el TLCAN (dólares).

Sector	Gobierno Federal	Paraestatales
Bienes	50, 000	250, 000
Servicios	50, 000	250, 000
Construcción	6, 500, 000	8, 000, 000

Fuente. Cuadro tomado de Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al...* *op. cit.*, p. 126.

Cuadro 7. Valor de las compras del sector público cubiertas por el TLCAN (miles de millones de dólares).

País	Valor anual
México	8.3
Canadá	13.1
Estados Unidos	58.0
Total	79.4

Fuente. Cuadro tomado de Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al...* *op. cit.*, p. 126.

La importancia de la negociación de este rubro significó para México el quedar exento de la aplicación de algunas reglamentaciones que tanto Estados Unidos como Canadá tienen con respecto a las compras gubernamentales. Así, México quedó exento de algunos programas de la *American Buy Act* creada en

Estados Unidos en 1933 y la cual se aplicó no sólo a los abastecimientos gubernamentales, sino también a los contratos de construcción⁷⁵; Canadá por su parte, decidió no aplicar algunos programas que están destinados al fomento de su economía regional y nacional, mismos que regulan las compras gubernamentales.

Sin embargo, vale la pena señalar que, a pesar de que México se benefició de estas disposiciones, los países que obtuvieron mayores oportunidades al haberse negociado este rubro, fueron Canadá y Estados Unidos, ya que México ofreció un mercado exclusivo de ductos, líneas de tendido, transmisores de energía, transformadores y bienes de capital en general y tanto Estados Unidos como Canadá podrían acceder a ellos a través de las reglas de origen de contenido zonal⁷⁶.

- **El sector agropecuario.**

La situación del sector agropecuario en México, como expresara Ricardo Marcos Buzo de la Peña, presenta “graves deficiencias estructurales y ha sido sujeto a un proceso de exclusión y deterioro de sus términos de intercambio, propio de su condición de atraso”⁷⁷.

Los niveles de productividad de México con respecto a Estados Unidos y Canadá muestran una gran brecha generada por la falta de inversiones para “desarrollar investigaciones e innovación tecnológica, por la superioridad cualitativa de los recursos naturales de los países del norte, por las condiciones térmicas y pluviométricas”⁷⁸ y, en general, por la inversión y protección a dicho sector. En el siguiente cuadro se muestran algunas cifras referentes a este sector, a través de las cuales podremos observar las asimetrías entre los tres países.

⁷⁵ María Elena Cardero. “Compras del sector público en el TLC”, en María Elena Cardero (compiladora), *op. cit.*, p. 196.

⁷⁶ *Ibidem*, p. 216.

⁷⁷ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 177.

⁷⁸ José Luis Calva Téllez. “Efectos del TLCAN en la economía mexicana y algunas reflexiones sobre el sector agrícola”, en Jorge Witker (coordinador), *El Tratado de Libre Comercio de... op. cit.*, p. 231.

Cuadro 8. Cifras del sector agropecuario en México, Estados Unidos y Canadá.

Aspectos del sector agropecuario	México	Estados Unidos	Canadá
Producción de maíz de 1997 al 2000 (toneladas por hectárea)	2.4	8.4	7.3
Producción de frijol de 1997 al 2000 (kilogramos por hectárea)	606	1, 846	1, 849
Valor bruto del producto agropecuario por trabajador en 2001 (dólares)	3, 758.9	67, 871.3	54, 081.6
Tractores (2005)	2 por 100 trabajadores	1.6 por trabajador	1.8 por trabajador
Kilos de fertilizantes utilizados en el campo por cada trabajador	209.6	6, 114	6, 352
Hectáreas por trabajador	3.1	59.1	117.2

Fuente. Elaboración propia con datos tomados de José Luis Calva Téllez. "Efectos del TLCAN en la economía mexicana y algunas reflexiones sobre el sector agrícola", en Jorge Witker (coordinador), *El Tratado de Libre Comercio de... op. cit.*, p. 230-231.

Las grandes asimetrías en el sector agropecuario están impuestas, primeramente, por el aspecto geográfico; lo primero que podemos observar es que existe una gran asimetría entre el número de hectáreas destinadas para trabajo del campo, aunado a esto se encuentran las condiciones climáticas que benefician o perjudican a la producción de alimentos en los tres territorios, ya que como podemos observar, aunque Canadá cuente con un mayor número de hectáreas destinadas para la producción, produce en menor cantidad con respecto a Estados Unidos de algunos productos tales como el maíz como lo muestra el cuadro anterior. Ahora bien, más allá del aspecto geográfico, los recursos destinados a la producción son el demasía distintos entre los tres

países, un claro ejemplo son los tractores por trabajador, existe una similitud entre los destinados por Estados Unidos y Canadá a sus trabajadores, mientras que en el caso de México, existe una brecha por demás enorme que parece inconcebible a primera vista; Estados Unidos y Canadá destinan un promedio de 1.7 tractores por trabajador y México destina sólo 2 tractores por cada 100 trabajadores, es por ello que ante las condiciones del campo mexicano, hay una migración de trabajadores que se dirigen a la ciudad o a Estados Unidos para buscar una mejor calidad de vida.

Con tales asimetrías, en el Grupo 4 se negoció el sector agropecuario. Las condiciones geográficas, el clima y algunos otros aspectos que inciden en el desarrollo de dicho sector aunado al apoyo gubernamental del mismo, fueron cuestiones de suma importancia que fueron consideradas al negociar dicho sector. En este apartado se negociaron acuerdos generales entre los miembros referentes a los subsidios, las medidas sanitarias y fitosanitarias, y el acceso a los mercados; es decir, se negociaron aspectos que regularan el intercambio comercial. En materia de subsidios, se negoció sobre los otorgados a nivel interno para la producción y para la exportación; sobre los primeros se acordó que los gobiernos podrían continuar con este apoyo sólo si no alteraban el comercio y sobre los segundos se acordó su eliminación, empero si dichos apoyos eran otorgados, el o los países importadores que se vieran afectados, cobrarían impuestos compensatorios⁷⁹.

Respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, se acordó que cada uno de los países miembros puede aplicar medidas para proteger la vida, la salud humana, animal y vegetal; al tomar las medidas se tiene que contar con una base científica que las sustente, las medidas no tienen que ser arbitrarias para no afectar el comercio con los otros países o fomentar las prácticas desleales. Para la solución de controversias, entre otros aspectos, se creó el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

En lo concerniente al acceso a los mercados, las negociaciones tendientes a eliminar las barreras no arancelarias; es decir, las licencias y permisos previos de importación y la sustitución de las mismas por aranceles y

⁷⁹ Magda Fristcher Mundt. "El sector agropecuario mexicano frente al TLC", en Gustavo Emmerich (coordinador), *op. cit.*, p. 99.

cuotas, se reducirían de manera gradual hasta eliminarse en su totalidad en un plazo de no de más de 15 años; éstos aspectos se negociaron de manera bilateral. En el caso del acuerdo México-Estados Unidos la desgravación arancelaria fue total, acelerando el proceso en Estados Unidos dadas las asimetrías económicas que ponen en ventaja a éste con respecto a nuestro país y en el caso del acuerdo México-Canadá se excluyeron algunos productos lácteos y avícolas⁸⁰. El siguiente cuadro muestra el proceso de desgravación arancelaria por los tres países.

Cuadro 9. Agricultura: Porcentaje de desgravación por categoría en el TLCAN.

	Inmediata	En 5 años	En 10 años	En 15 años
México: Importaciones procedentes de Estados Unidos.	36	3	43	18
Estados Unidos: Importaciones procedentes de México.	61	6	28	6
Canadá: Importaciones procedentes de México.	88	5	7	-
México: Importaciones procedentes de Canadá.	41	4	28	27

Fuente: Cuadro tomado de Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al...* op. cit., p. 176.

Es evidente que el proteccionismo al sector agrícola de cada uno de los países tuvo un peso muy importante en las negociaciones del mismo, ya que es bien sabido que es un sector muy sensible y que por lo tanto las disposiciones que en su momento fueron consideradas para negociar un calendario de desgravación arancelaria, tuvieron que someterse a la

⁸⁰ *Íbidem*, p. 100.

aprobación de cada Estado, sobre todo considerando las asimetrías como ya se había mencionado anteriormente.

Uno de los mayores obstáculos para la negociación de este capítulo, misma que fue más allá de los plazos generales de desgravación arancelaria, fue el referente al maíz y frijol; y es que, como expresara Ricardo Marcos Buzo de la Peña “además de tratarse de las dos fuentes básicas de las alimentación en México, la previsión de su apertura implicará la quiebra masiva de muchos productores de esos cultivos, la mayor vulnerabilidad de la seguridad alimentaria y la erosión de la soberanía nacional”⁸¹.

La situación prevista anteriormente se derivó de la dinámica del comercio que advertía el aumento del flujo de las importaciones de dichos productos sobre todo de Estados Unidos, lo que además de generar los problemas mencionados anteriormente, traería consecuencias directas en el rubro de las cuentas externas de la economía nacional y es que hay que observar que, por ejemplo, las hortalizas y verduras (productos pertenecientes al sector agrícola) ocupan el quinto lugar de los productos mayormente exportados al país vecino del norte, ocupando el 2% de la participación en el total exportado⁸² y no figurando las exportaciones de ganado dentro de las cinco principales exportaciones a Estados Unidos⁸³.

Finalmente es importante señalar que, la incidencia de los bajos niveles de exportación de México hacia Estados Unidos (y también a Canadá) de algunos productos agropecuarios como se vio anteriormente, no tiene una relación exclusiva con las disposiciones enmarcadas en el TLCAN, sino que encuentran en gran medida su origen en el deficiente desarrollo del sector al interior del país provocado por la falta de inversiones destinadas a la mejora del mismo. Así, México se ve en la necesidad de importar productos que de cualquier manera benefician al volumen total de las exportaciones que tanto Estados Unidos como Canadá realizan en la región.

⁸¹ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 178.

⁸² Jorge Witker y Gerardo Jaramillo, *El régimen jurídico del comercio exterior de... op. cit.*, p. 439.

⁸³ El primer lugar de las exportaciones de México a Estados Unidos en el año de 1989 lo ocuparon las máquinas, aparatos y materiales eléctricos, seguidos por el petróleo, motores, productos automotrices y finalmente las hortalizas y verduras. *Idem*.

- **El sector automotriz.**

Las negociaciones sobre la industria automotriz fueron llevadas a cabo por el Grupo 5 del Área 1. El primer paso para abordar lo negociado con respecto a este sector, es comprender la importancia que tiene en cada uno de los países miembros del tratado. Para México por ejemplo, el sector automotriz ha sido parte fundamental para el desarrollo de la industria nacional, sobre todo desde finales de la década de los setentas y principios de los ochenta dada la participación que tuvo en la reestructuración de la economía cuando México se estaba ciñendo a los parámetros impuestos por la dinámica económica neoliberal a la cual ya hemos aludido en capítulos anteriores. Dicho sector también fue parte importante de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos antes de la firma del acuerdo, ejemplo de esto fue el que los motores participaron con un 9.4% del total exportado a dicho país en 1989, lo cual significó un 3.9% del total importado por el mismo; y los productos automotrices representaron el 3% del total importado por el vecino del norte en el mismo año⁸⁴.

Mientras tanto, en Estados Unidos, hasta principios de la década de los setenta, el sector automotriz fue parte importante de la economía, tanto que el desarrollo de las manufacturas lo mostraba como el líder en el sector a nivel mundial, pero en el año de 1973 el desarrollo tecnológico aunado a los adelantos en los medios de producción en Japón y a la mejora de calidad en el producto final, hicieron que este país le arrebatara el liderazgo a Estados Unidos en dicho sector, desde entonces, ambos mantienen una ardua competencia por el desarrollo de tecnologías que impliquen la venta de productos con alta calidad, precios bajos en el producto final y altas retribuciones económicas a los oligopolios de dicha industria.

Finalmente, la importancia de dicho sector en Canadá ha sido en cierta medida similar a la que tuvo en México en la década de los ochenta dada la participación que éste tuvo en los intentos de recuperación de la grave recesión económica por la cual atravesaba y a la cual nos hemos referido oportunamente en el capítulo anterior. La importancia de dicho sector para Canadá, aunada a su dependencia económica con respecto a Estados Unidos,

⁸⁴ *Ídem.*

propició una integración a través del Acuerdo sobre Productos Automotrices (AUTOPAC), el cual creó una interdependencia de las empresas líderes en el ramo: General Motors, Ford y Chrysler.

Los aspectos negociados en el acuerdo comercial fueron, por una parte la desgravación arancelaria y, por otro, las reglas de origen.

En el caso de la desgravación arancelaria, en México, mientras las empresas General Motors, Ford y Chrysler y Volkswagen exigían un porcentaje de contenido regional que iba de 60% a 70%, Nissan, Mercedes Benz y la Industria Nacional de Autopartes (INA), pedían un máximo del 60%, mismo que tendría que reducirse 50% en 10 años. Las compañías Chrysler y Ford en Estados Unidos pidieron 75%, General Motors lo hizo en un 60%, empero, la postura oficial de Estados Unidos pidió un 75% de contenido regional; finalmente en Canadá, General Motors, Ford y Chrysler, acordaron al igual que Estados Unidos un 75%⁸⁵, estos porcentajes estuvieron determinados por el propio desarrollo del sector en lo que se refiere a las ventas nacionales.

Finalmente los porcentajes de contenido regional aplicados al sector automotriz quedaron como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 10. Porcentajes de contenido regional aplicados al sector automotriz.

Producto	Periodo	Porcentaje mínimo de contenido regional
Automóviles y camiones ligeros.	1994-1997	50%
	1998-2001	56%
	2002	62.5%
Camiones medianos y pesados, tractocamiones y autobuses.	1994-1997	50%
	1998-2001	55%
	2002	60%

Fuente: Datos tomados de Noemí Hernández Rodríguez. "Reglas de origen en el TLC", en María Elena Cardero (compiladora), *op. cit.*, p. 114.

⁸⁵ Noemí Hernández Rodríguez. "Reglas de origen en el TLC", en María Elena Cardero (compiladora), *op. cit.*, p. 102-103.

Ahora bien, en lo que respecta a las reglas de origen, el porcentaje de contenido regional tendría que ser determinado mediante la fórmula de Costo Neto que, como habíamos dicho en las reglas de origen, se determina de la siguiente manera:

Cuadro 11. Método de Costo Neto

<p style="text-align: center;">Método de Costo Neto:</p> $\frac{\text{(Costo Neto de la Mercancía a Exportar – Valor de los Materiales Extrarregionales)}}{\text{(Costo Neto de la Mercancía a Exportar)}}$
--

Fuente: Cuadro tomado de Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al...* *op. cit.*, p. 120.

Una vez determinado el porcentaje de contenido regional, se podría establecer el arancel a aplicar. Pero ¿qué sucede en el caso de los vehículos usados? Hasta el día primero de enero del año 2009, en el caso de México, se podrán importar vehículos usados con 10 años de antigüedad, misma que se reducirá por año hasta llegar al año 2019 que es cuando se eliminarán todas las restricciones.⁸⁶

Ahora bien, es importante no dejar de lado el hecho de que en la negociación de este sector dadas las controversias que se generarían por la propia dinámica del establecimiento del porcentaje de los insumos con los cuales se elaboran los productos, se establecieron grupos de trabajo dedicados a aplicar y administrar los reglamentos correspondientes para llevar a buenos términos el intercambio comercial entre los tres países.

Finalmente, no hay que olvidar que las negociaciones tendientes a regular este sector fueron esenciales dada la importancia que tiene el mismo en la economía de los tres países. Además, hay que señalar que las negociaciones contemplaron a grandes empresas transnacionales como General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen, Nissan, Mercedes Benz y aunada a ellas la Industria Nacional de Autopartes (INA), las cuales defendieron sus intereses

⁸⁶ Arnulfo Arteaga García. "Importancia de la industria automotriz dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en Gustavo Emmerich (coordinador), *op. cit.*, p. 68.

basados en la obtención de beneficios económicos en el marco de un acuerdo comercial tendiente a regular el comercio entre uno de los mercados más grandes del mundo con sus respectivos vecinos, México y Canadá.

- **El sector textil.**

Trato especial mereció el sector textil en la negociación del acuerdo comercial dada la importancia ha representado para cada uno de los miembros, cuyo común denominador ha sido el origen de la materia prima (o insumos) y la ocupación de mano de obra. Es por ello que a continuación se muestra un breve panorama de la importancia de dicho sector en cada uno de los miembros del acuerdo.

- **México.**

En el caso de nuestro país y, como expresara Ricardo Marco Buzo de la Peña, “la actividad textil ha sufrido una contracción en los últimos años, debida sin duda a la reestructuración que ha implicado su apertura”⁸⁷. La principal característica de éste sector ha sido su ineficiencia, producto precisamente de la concentración en el mercado nacional durante décadas de proteccionismo. Aunado al proteccionismo, otras causas de la ineficiencia han sido, por una parte, la tecnología obsoleta con la que se cuenta y, por otro, productos de mala calidad⁸⁸ principalmente.

Sin embargo, el sector textil en México ha albergado una cantidad importante de mano de obra no calificada, por ejemplo, en el año de 1992, se contaba con 770 mil trabajadores, el 77.5% de ellos dedicados al sector del vestido, el cual incluye “a 35 mil empleos de las maquiladoras”⁸⁹.

Ahora bien, en lo referente al comercio con el país vecino del norte, hay una gran dependencia, ya que “el 91% de las exportaciones se dirigen hacia

⁸⁷ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 154.

⁸⁸ *Íbidem*, p. 149.

⁸⁹ *Ídem*.

Estados Unidos y el 64% de las importaciones provienen del mismo. Canadá es el segundo mercado de exportación, capturando el 5% del total nacional”⁹⁰.

- **Estados Unidos.**

El sector textil en Estados Unidos, al igual que en México, ha estado protegido; sin embargo está más desarrollado que el de nuestro país, esto debido a las inversiones destinadas a equipo y tecnología para hacer las industrias de dicho sector más competitivas. En palabras de Ricardo Marcos Buzo de la Peña: “la industria textil y del vestido está muy desarrollada en Estados Unidos siendo diez veces superior a la canadiense. A lo largo y ancho del país hay 29 mil plantas textiles y de ropa que conjuntamente emplean al 9% de la mano de obra manufacturera”⁹¹.

En lo referente al comercio exterior, la actividad de éste sector ha sido de suma importancia; en el año de 1990 por ejemplo, exportó 3.7 mil millones de dólares en bienes textiles e importó 6.8 mil millones de dólares.⁹² Estados Unidos ha llevado a cabo un intercambio muy dinámico de los bienes de éste sector con sus respectivos vecinos, no sucediendo lo mismos entres éstos dos.

- **Canadá.**

Canadá, a diferencia de México y Estados Unidos, ha liberalizado al sector textil. La industria manufacturera y del vestido ha contado con sostenidas inversiones de capital desde el año de 1975, es por ello que se ha caracterizado por ser “moderna, eficiente, cada vez menos intensiva en mano de obra y más intensiva en capital, con una productividad de rápido crecimiento y una lucratividad más que mediana”⁹³.

Sin embargo, el comercio de bienes textiles y de ropa es deficitario. En el año de 1991 por ejemplo, el 80% de las importaciones provino de los países

⁹⁰ *Ídem.*

⁹¹ *Íbidem*, p. 148.

⁹² *Ídem.*

⁹³ *Íbidem*, p. 147.

subdesarrollados, mientras que el 10% provino de Estados Unidos. En lo referente a las exportaciones, el 64% de los bienes textiles y el 86% de ropa van hacia Estados Unidos. Con respecto a México, para el mismo año, se registró que sólo el 1% de las importaciones textiles, procedió de nuestro país y el 0.5% correspondió a la ropa.

Como se puede observar, el comercio entre Canadá y México es realmente reducido comparado al el que cada uno de ellos realiza con Estados Unidos y éste con ellos.

- **El sector textil y el TLCAN.**

La negociación del sector textil en el TLCAN tuvo dos objetivos principales; el primero de ellos fue el de establecer reglas claras respecto al intercambio de los bienes textiles y enseguida, el de proteger dicho sector de los competidores ubicados fuera de la región de América del Norte.

Las productoras de “fibras, hilos, telas y confección de prendas de vestir”⁹⁴ constituyeron el aspecto más importante tratado en la negociación del acuerdo comercial. Las reglas de origen para estos bienes contemplaron el término “totalmente”, lo cual significa que el bien está hecho completamente o solamente del material señalado y así poder aplicar el arancel correspondiente para poder cumplir con la regulación del intercambio comercial, mismo que se ha delineado a través de la clasificación general de la industria en dos grupos: los bienes textiles y las prendas de vestir; y de manera específica en cinco grupos: “producción de fibras (naturales y artificiales o sintéticas), producción de hilados, fabricación de telas (tejidos, tejidos de punto, afelpados y telas no tejidas), acabado de la tela (teñido, estampado) y fabricación de ropa”⁹⁵.

Las negociaciones de este sector tuvieron como base el Acuerdo Multifibras (AMF) del GATT, mismo que caducó en el año 2005. No obstante, desde 1994 y hasta el año pasado, las cuotas de importación se encontraban vigentes, aunque México se benefició a través de la regulación del TLCAN con el Anexo 300B en el que se dispuso la eliminación de las cuotas de importación

⁹⁴ *Íbidem*, p. 133.

⁹⁵ *Íbidem*, p. 147.

de manera inmediata una vez que hubiese entrado en vigor el tratado. Es importante observar que el intercambio comercial de Estados Unidos con otros países miembros del GATT (hoy OMC) en este sector, estuvo regulado hasta el año pasado por el AMF, lo que de cualquier manera contribuyó a proteger esta industria en su territorio.

Ahora bien, la desgravación arancelaria para los productos que cumplieran con las reglas de origen se llevaría a cabo en un plazo no mayor de 10 años. El intercambio comercial de Estados Unidos hacia México contempló una desgravación del 20% cuando el tratado entró en vigor, el 80% restante se desgravaría en un periodo no mayor a seis años. Los productos en cuya confección se hubiese utilizado tela de un país que no fuese miembro del acuerdo, quedaron fuera de la desgravación arancelaria. El tratado contempló que la tela, el hilado y la fibra, deben ser originarias de un país miembro del tratado para gozar de las preferencias arancelarias.⁹⁶

El intercambio comercial entre México y Estados Unidos se vio beneficiado de manera recíproca como se verá a continuación. Las exportaciones de México hacia el país vecino del norte quedarían exentas del pago de cuotas y aranceles sólo si los productos finales contemplaban en sus componentes tela cosida y producida con hilo de los Estados Unidos. Sencillamente, esto implicaba el hecho de adquirir la materia prima en el mercado estadounidense, lo cual significa que aunque México se beneficiaba al quedar exento de cuotas y aranceles de las exportaciones de sus productos textiles, perdía beneficios al tener que confeccionar sus productos con tela estadounidense, ya que quedaría sujeto a los precios que el mercado de Estados Unidos estipulara; mientras tanto, Estados Unidos ganaba en el cobro de la materia prima esencial para la elaboración de los productos finales y cedía en el cobro de cuotas y aranceles de dichos productos. Ahora bien, ¿qué sucedería con aquéllos productos confeccionados con tela de origen mexicano y cortada en Estados Unidos? La respuesta es que estos productos pagarían aranceles sobre el valor agregado en México; y los productos cuya tela no

⁹⁶ Esta medida le que trajo consecuencias sobre todo a Canadá en su comercio con los países asiáticos, ya que importaba telas para confeccionarlas en territorio nacional.

fuera de origen mexicano, pero que al igual que en el caso anterior estuviese cortada en Estados Unidos, sólo pagarían cuotas.⁹⁷

Finalmente, no hay que perder de vista que a final de cuentas, los miembros del acuerdo, desde la entrada en vigor del mismo y dadas las disposiciones contenidas en dicho instrumento, se rigen por la oferta y la demanda de los productos; es decir, independientemente de las reglas establecidas en el acuerdo, las ganancias y las pérdidas de los tres, dependen de la propia dinámica del mercado.

- **Los servicios financieros.**

El sistema financiero en México desde principios de la década de los ochenta hasta principios de los noventa, se caracterizó principalmente por la “nacionalización o estatización de las instituciones bancarias, desregulación de la actividad bancaria y de otras actividades financieras, mayor autonomía de gestión a los bancos, reprivatización de las instituciones bancarias”⁹⁸... y “autorización y reglamentación de los grupos financieros”. La modernización del sistema financiero mexicano comenzó con la desregulación y reprivatización de la banca, esto tenía como base el llevar a cabo una reforma de dicho sistema que, aunado a la modernización del mismo, disminuyera la participación de la banca en la actividad productiva con el fin de que se siguieran creando las condiciones necesarias para continuar con la apertura económica de México a la cual hemos aludido en el capítulo anterior.

Bajo el panorama de modernización del sistema financiero mexicano se llevaron a cabo las negociaciones del TLC correspondientes al rubro de los servicios financieros, mismos que fueron negociados en el Grupo 11 y 12 del Área 3 correspondiente a los servicios y se incluyeron en el capítulo XIV del texto del tratado.

⁹⁷ Josué Emmanuel Fernández Torres. *La crisis financiera de 1994-1995 y el TLCAN a diez años*, Edición electrónica, 2005, www.eumed.net/libros/2005

⁹⁸ Enrique Pino Hidalgo y Flavio Ponce Meléndez. “Los servicios financieros en el TLC”, en Gustavo Emmerich (coordinador), *op. cit.*, p. 215.

Francisco Borja Ramírez, experto en el tema expresa que:

“El compromiso principal asumido por México, dentro del capítulo sobre servicios financieros del TLC, es permitir el establecimiento en nuestro territorio de intermediarios financieros del exterior a través de filiales. La presencia de filiales de intermediarios financieros del exterior en nuestro territorio incrementará la competencia en la prestación de servicios financieros en México aumentando la eficiencia del sistema, lo que se reflejará en menores costos de la intermediación. Por otro lado, la presencia de filiales ayudará a incrementar los recursos financieros disponibles para las inversiones productivas que se traducirán en un mayor crecimiento económico. Finalmente, la existencia de filiales de intermediarios financieros del exterior y la presencia de instituciones financieras mexicanas en el extranjero facilitará las transacciones internacionales fomentando el comercio internacional”⁹⁹.

Uno de los objetivos que se persiguieron con la apertura del sistema financiero a la competencia externa, era beneficiar a los usuarios de los servicios financieros; es decir, a las empresas y a las personas físicas mexicanas. De manera específica, las empresas se beneficiarían a través de la obtención de créditos¹⁰⁰ para adquirir y utilizar tecnología para disminuir costos de producción (dada la incidencia que tendría en los procesos de producción) y ofrecer productos de mayor calidad.

Para llevar a cabo las negociaciones tendientes a la apertura del sistema financiero mexicano, hubo que enfrentarse principalmente al reto que imponían las grandes asimetrías entre la banca estadounidense y canadiense con respecto a la mexicana. Dichas asimetrías pueden ser reconocidas si, como propone Marcos Ricardo Buzo de la Peña, se comparan los activos de los bancos más importantes de la región que por ejemplo, para 1995, sumaban 1,505,252 mdd. Estados Unidos participa con un 68.1% de la cantidad total,

⁹⁹ Roberto del Cueto y Antonio Espinosa. “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la extranjerización del sistema bancario mexicano”, en Jorge Witker, *El Tratado de Libre Comercio de...* op. cit., pp. 11-12.

¹⁰⁰ Enrique Pino Hidalgo y Flavio Ponce Meléndez. “Los servicios financieros en el TLC”, en Gustavo Emmerich (coordinador), op. cit., p. 217.

mientas que Canadá lo hace con un 27% y México sólo con un 4.8%¹⁰¹. La diferencia porcentual entre la banca mexicana con respecto a la estadounidense es de 63.3% y con respecto a la canadiense es de 22.2%, mientras que la diferencia de esta última con respecto a la estadounidense es de 41.1%. Como podemos observar, tanto Canadá como México distan mucho de tener una participación porcentual total como la de Estados Unidos en la suma total de los activos de los principales bancos de la región. Por otro lado, la incidencia del proceso de reprivatización de la banca en el caso de México, contribuyó a profundizar de dichas asimetrías.

Dada esta situación, en las negociaciones del TLCAN, se propuso posponer la apertura no de todo el sistema financiero, sino específicamente del comercio transfronterizo, para lo cual se estableció el primero de enero del año 2000 para llevar a cabo consultas con el objetivo de lograr una liberalización paulatina de dicho comercio.

No obstante el comercio transfronterizo, las negociaciones continuaron y se establecieron algunas disposiciones correspondientes a las instituciones financieras y a los inversionistas, para lo cual se estableció el objetivo de crear un marco global a través del cual se pudiese incorporar “el trato nacional que se condiciona a una negociación de acceso, el derecho de establecimiento y la transparencia”¹⁰².

Algunas de las disposiciones más importantes giraron en torno a no restringir el comercio transfronterizo de servicios financieros que fuesen llevados a cabo por los prestadores de los mismos y que tuvieran su origen en cualquiera de los miembros del tratado; por otro lado, se abordó el aspecto de “trato nacional” y se estableció que tanto en Estados Unidos como México y Canadá se le otorgaría el mismo trato a un inversionista procedente de cualquiera de los tres países miembros igual al que se le da a un inversionista nacional, lo mismo aplicaría en el trato a la nación más favorecida cuando se estipuló el tratar a los inversionistas y a las instituciones financieras procedentes de cualquier país miembro del tratado de la misma manera que ambos son tratados al país en el que vayan a llevar a cabo su actividad

¹⁰¹ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 197.

¹⁰² Enrique Pino Hidalgo y Flavio Ponce Meléndez. “Los servicios financieros en el TLC”, en Gustavo Emmerich (coordinador), *op. cit.*, p. 218.

financiera. Esto, evidentemente le daría ventaja tanto a los inversionistas como a las instituciones financieras de operar en igualdad de condiciones que sus homólogas en cualquier país miembro; sin embargo también las restringiría a las reglamentaciones dispuestas por las propias legislaciones nacionales e incluso locales de los países miembros del acuerdo.

Finalmente, es conveniente reconocer que, dadas las grandes asimetrías entre el sistema financiero mexicano con respecto al canadiense y estadounidense, tanto el trato nacional como el de nación más favorecida, ayudarían a proteger la composición del sistema las instituciones financieras durante su proceso de modernización¹⁰³, mismo que se ha determinado, entre otros aspectos, por la reprivatización de la banca.

Coincido con Ricardo Marcos Buzo de la Peña cuando expresa que el logro más sustantivo de la negociación de los servicios financieros fue el de transitar de “la represión financiera al proteccionismo financiero”¹⁰⁴, ya que finalmente sólo se reconoció un trato en igual de condiciones (proteccionismo financiero), lo cual no significó el intervenir en las disposiciones nacionales correspondientes al desarrollo del sistema financiero de cada país miembro del acuerdo (represión financiera).

- **Las inversiones.**

El tema de la inversión fue tratado en las negociaciones técnicas por el Grupo 16 del Área 4.

Uno de los propósitos esenciales del TLCAN fue el “de la integración de un mercado regional a través del cual la inversión directa y de portafolio, proveniente de la región de América del Norte, fluyeran sin restricciones”¹⁰⁵, lo cual significó para México el considerarlas como nacionales, para lo cual tendría que establecerse un marco que las regulara dado que lo que se

¹⁰³ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 206.

¹⁰⁴ *Ídem.*

¹⁰⁵ Alejandro Posadas Urtusuástegui y Gustavo Vega Cánovas. “El capítulo 11 del TLCAN: protección a la inversión extranjera”, en Jorge Witker, *El Tratado de Libre Comercio de... op. cit.*, p. 125.

esperaba en el país era un incremento en el flujo de las mismas, cuyo comportamiento de 1985 a 1990 se mostró de la siguiente manera.

Cuadro 12. La IED en México de 1985 a 1990 (mdd).

Año	Monto proveniente de Estados Unidos	Monto proveniente de Canadá
1985	9,840.2	229.7
1986	11,046.6	270.3
1987	13,716.2	289.6
1988	14,957.8	323.5
1989	16,771.6	361.0
1990	19,079.6	417.0

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

La tabla anterior nos muestra un promedio de los cinco años de 14,235.33 mdd provenientes de Estados Unidos frente a 315.18 mdd con respecto a Canadá. Sin embargo estas cifras no nos dicen nada si no explicamos que su conformación corresponde a montos dirigidos al desarrollo de ciertos sectores productivos del país por un lado y, por otro, a montos materializados por las empresas trasnacionales¹⁰⁶.

Los montos de la IED han estado condicionados no sólo a la estabilidad política de un país, sino también a la dinámica del propio mercado en la cual está implicado el desarrollo de la tecnología.

En las negociaciones del acuerdo comercial correspondientes a dicho sector y como ya se había mencionado con anterioridad, se liberaron los flujos de inversión entre Estados Unidos, México y Canadá, regulándolos a través del trato nacional¹⁰⁷, trato de nación más favorecida¹⁰⁸, un nivel mínimo de trato¹⁰⁹ estipulado por el derecho internacional y del trato justo y equitativo.

¹⁰⁶ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 180.

¹⁰⁷ Artículo 1102.1 del texto del TLCAN. *Trato nacional*: "Cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones". *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto oficial*. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 1993, pp. 242.

No obstante la liberalización de los flujos comerciales, se establecieron restricciones para ciertas industrias; en Canadá se excluyó a las industrias culturales, mientras que en Estados Unidos se excluyó al sector marítimo y en México, de acuerdo a la Constitución, se excluyó al petróleo, telecomunicaciones y ferrocarriles¹¹⁰; sin embargo, la posición mexicana debía reconocer que al proteger ciertos sectores sensibles del país, tenía que ceder en algunos otros aspectos que retribuyeran dicha posición con respecto a la apertura casi total que tanto Canadá como Estados Unidos estaban negociando, es por ello que la estrategia del gobierno mexicano se centró en llevar a cabo diversas reformas¹¹¹ a leyes y acuerdos que se relacionaron con el sector de las inversiones tal y como observamos el capítulo anterior.

Finalmente es importante referir al principal reto al que enfrentaría México una vez negociado el sector de las inversiones. A este respecto coincido con Alberto Arroyo Picard cuando expresa que, dada la atracción y regulación de la inversión a través del TLCAN, el principal reto de México sería el de complementar los montos de dicha inversión con la inversión nacional, esto con el fin de crear un proyecto o una “estrategia de desarrollo”¹¹² económico para obtener beneficios en la economía nacional y no sólo dejar que los montos provenientes tanto del exterior como del interior, fluyeran de acuerdo al vaivén de la dinámica económica.

¹⁰⁸ Artículo 1103. *Trato de nación más favorecida*: 1. Cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de otra Parte trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra Parte o de un país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de inversiones. 2. Cada una de las Partes otorgará a las inversiones de inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones de inversionistas de cualquier otra Parte o de un país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de inversiones. *Ídem*.

¹⁰⁹ Artículo 1105. *Nivel mínimo de trato*: Cada una de las Partes otorgará a las inversiones de los inversionistas de otra Parte, trato acorde con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas. *Íbidem*, p. 243.

¹¹⁰ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 191.

¹¹¹ Véase la tabla 2 del capítulo 2 titulada “Reformas a reglamentos y leyes durante la administración de Carlos Salinas de Gortari”.

¹¹² Alberto Arroyo Picard. “Inversión extranjera sin proyecto nacional”, en Gustavo Emmerich (coordinador), *op. cit.*, p. 184.

- **Propiedad intelectual.**

¿Por qué fue importante la negociación del sector de la propiedad intelectual en el TLCAN? Para responder esta cuestión me referiré a Adriana Berrueco García quien expresa que “a lo largo de diez años México ha tenido que crear una normatividad interna que equilibre la protección de las creaciones intelectuales con las necesidades del libre comercio...”¹¹³ y aunado a las necesidades del libre comercio, la regulación del mismo.

El gobierno mexicano decidió llevar a cabo reformas a algunas leyes y reglamentos concernientes a este ámbito. Así, el 27 de junio de 1991, se enmendó la Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Intelectual. Por otro lado, el 17 de julio del mismo año, se reformó la Ley Federal de Derechos de Autor, la cual había estado vigente desde el año de 1956. Asimismo, el 10 de diciembre de 1993 se creó el Instituto de la Propiedad Intelectual y, finalmente el dos de agosto de 1994, se reformó nuevamente la Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Intelectual.

Una de las reformas más importantes llevadas a cabo por el gobierno mexicano, fue la realizada a la Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Intelectual en 1991, ya que a través de ésta se “amplió el plazo de protección para las patentes de invención a 20 años, también se ensancharon las áreas tecnológicas de patentamiento”¹¹⁴ entre otras cosas.

Las reformas llevadas a esta ley y a las mencionadas anteriormente, significaron una doble estrategia; por un lado, se mostró principalmente a Estados Unidos que el gobierno estaba trabajando con el fin de crear un escenario bajo el cual se pudiesen llevar a cabo las negociaciones tendientes a la firma del acuerdo comercial por el cual se había propugnado y, por otro, se protegió a las nuevas creaciones dada la inclusión de nuevas tecnologías una vez que entrara en vigor el tratado.

El objetivo de la negociación de este ámbito fue el de proteger y defender los derechos de propiedad intelectual. Este objetivo significó un

¹¹³ Adriana Berrueco García. “La protección de la creatividad intelectual: diez años de cambios”, en Jorge Witker (coordinador). *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, op. cit.*, p. 26.

¹¹⁴ *Íbidem*, p. 24.

compromiso que tanto Estados Unidos como México y Canadá cumplirían, no sólo con sus nacionales, sino con los nacionales de cualquiera de los países miembros del acuerdo.

Los aspectos más importantes tratados en las negociaciones de este ámbito fueron, entre otros: el trato nacional¹¹⁵, control de prácticas o condiciones abusivas o contrarias a la competencia, derechos de autor, marcas, patentes, secretos industriales y de negocios, diseños industriales, defensa de los derechos de propiedad intelectual, defensa de los derechos de propiedad intelectual en la frontera, cooperación y asistencia técnica.

Ahora bien, ¿qué significó la negociación de este sector para México? A este respecto, el entonces secretario de Comercio, Jaime Serra Puche expresó que:

*“Las disposiciones de este capítulo, aunadas a las de inversión y de acceso a los mercados, completan un marco idóneo de incentivos, ya que proporcionan seguridad jurídica, alentarán la innovación tecnológica y propiciarán el desarrollo de proyectos modernos, altamente competitivos, con gran capacidad de generación de empleos y divisas, y con una perspectiva de bienestar a largo plazo”.*¹¹⁶

No obstante hay que observar que si bien es cierto que esta declaración articula elementos importantes producto de las negociaciones tales como la propia liberalización económica, las inversiones y el acceso a los mercados principalmente, también es cierto que sólo muestra la percepción del gobierno de los logros obtenidos de un largo proceso de negociaciones, no mostrando así los retos a los cuales se tendría que enfrentar cada sector negociado no

¹¹⁵ Sobre el trato nacional se estableció, al igual que en los sectores negociados que hemos tratado hasta ahora, un trato en igualdad de condiciones para los nacionales de los miembros del tratado igual que los nacionales de cada uno de ellos. Sin embargo, hubo una excepción a ésta, misma que se hizo con respecto a los fonogramas y es que sobre éstos se estableció que si bien es cierto el trato a productores, artistas intérpretes o ejecutantes sería el mismo que el de los nacionales, cada país miembro del tratado podría limitar sus derechos con base a los usos secundarios de sus fonogramas, a los derechos que sus nacionales reciban en el territorio de ese otro país miembro del tratado. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, op. cit.*, p. 484.

¹¹⁶ Discurso citado en Víctor Osorio. “Agenda empresarial y propiedad intelectual en el TLC”, en Gustavo Emmerich (coordinador), *op. cit.*, p. 260.

sólo por las asimetrías que separaban y siguen separando a México de Estados Unidos y Canadá, sino también por el próximo cambio de gobierno de que presentaría Estados Unidos en 1992, hecho que en mayor o menor medida podría tener ciertas incidencias más que sobre la entrada en vigor del acuerdo comercial, sobre las últimas disposiciones negociadas en el mismo. Finalmente, la negociación de dicho ámbito para nuestro país, respondió al objetivo de proteger las nuevas creaciones, producto de un mayor acceso a la tecnología proveniente principalmente de Estados Unidos.

- **El sector de la energía y petroquímica básica.**

El sector de la energía y petroquímica básica fue uno de los aspectos que presentaron mayor dificultad en su trato sobre todo por el hecho de que Canadá había abierto dicho sector al mercado estadounidense cuando ambos firmaron el ALC en 1988; y es que el objetivo que tanto Canadá como Estados Unidos buscaban, era el que México abriera dicho sector a las negociaciones tal y cual lo habían hecho ellos unos años antes.

La postura de México en torno a las negociaciones de dicho sector fue negativa y para ello definió cinco puntos: “no a contratos de riesgo en exploración y explotación, no a la inversión extranjera en petroquímica básica, no a la garantía de suministro o seguridad de abasto, no a las ventas al menudeo (gasolineras) y no a la liberalización del comercio exterior de petróleo crudo, gas natural y petrolíferos”¹¹⁷. La posición de no negociar este sector fue apoyada por los grupos que no estaban a favor del tratado desde un inicio como la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio¹¹⁸; y es que el

¹¹⁷ María Elena Cardero. “El sector energía y petroquímica básica en los acuerdos multilaterales y el TLC”, en María Elena Cardero (compiladora), *op. cit.*, p. 126.

¹¹⁸ La Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) “es una Red conformada por miembros que participan en el movimiento social, campesino, sindical, en organizaciones civiles y de mujeres, así como profesionistas especializados en temas macro-económicos. La Agenda de discusión y análisis permanente genera propuestas alternativas frente a la problemática económica y financiera del país e internacional. La propuesta de la Red aporta elementos para integrar sectores y temas a fin de incidir en las políticas macroeconómicas para contribuir a quitar candados al plan globalizador excluyente, proponer alternativas viables y sustentables, para una globalización distinta, a través de la incidencia en las políticas de organismos internacionales, gobiernos, multilaterales a nivel internacional. Todo ello para beneficiar a la población mexicana”. Cfr. <http://www.rmalc.org.mx/rmalc.htm>

haber abierto dicho sector hubiese significado dos cosas; la primera de ellas era que no sólo se hubiera permitido la entrada de Estados Unidos al mercado energético mexicano, sino también a Canadá y, la segunda es que en el ámbito político, el gobierno de Carlos Salinas de Gortari hubiese enfrentado una gran oposición interna al violentar la Constitución mexicana permitiendo a los extranjeros el control de dicho sector. Finalmente se estableció el respeto a las constituciones de cada uno de los países “y el derecho al Estado mexicano a la explotación y prestación de servicios de petróleo y energía eléctrica”¹¹⁹; sin embargo, México decidió aperturar “los servicios sin riesgo compartido, incluidas las ventas de equipo”¹²⁰, además de permitir el “libre flujo de electricidad a través de la red de transmisión de la CFE, en el que las importaciones, las exportaciones y la transmisión estarían reservadas a ésta”¹²¹ y, finalmente, en lo que al sector carbonífero se refiere, por un lado, se decidió abrirlo al comercio y, por otro, a las inversiones destinadas a la construcción de plantas carboeléctricas.

Tanto Estados Unidos como Canadá evidentemente sujetaron tales disposiciones a ciertas reservas y especificaciones, pero de cualquier manera aceptaron los puntos propuestos por México para que se llevara a cabo la negociación; y es que lo que se necesitaba era determinar bajo qué condiciones se regiría la relación de ellos con nuestro país.

Finalmente, en el Anexo 602.3 del capítulo VI se establecieron las reservas y disposiciones especiales, las cuales evidentemente tenían que ver con México. Así, se estableció que México se reservaba para sí mismo, incluyendo la inversión y la prestación de servicios en lo referente a la “exploración y explotación de petróleo crudo y gas natural; refinación o procesamiento de petróleo crudo y gas natural; y producción de gas artificial, petroquímicos básicos y sus insumos; y ductos; comercio exterior; transporte, almacenamiento y distribución, hasta e incluyendo, la venta de primera mano de los siguientes bienes: petróleo crudo; gas natural y artificial; bienes cubiertos por este capítulo obtenidos de la refinación o del procesamiento de petróleo

¹¹⁹ Cristina Puga, *op. cit.*, p. 176.

¹²⁰ María Elena Cardero. “El sector energía y petroquímica básica en los acuerdos multilaterales y el TLC”, en María Elena Cardero (compiladora), *op. cit.*, p. 126.

¹²¹ *Ídem.*

crudo y gas natural; y petroquímicos básicos”¹²². De igual manera, México se reservaba “la prestación del servicio público de energía eléctrica en México, incluyendo la generación, conducción, transformación; distribución y venta de electricidad...” y “la exploración, explotación y procesamiento de minerales radiactivos, el ciclo de combustible nuclear, la generación de energía nuclear, el transporte y almacenamiento de desechos nucleares, el uso y reprocesamiento de combustible nuclear y la regulación de sus aplicaciones para otros propósitos, así como la producción de agua pesada”¹²³.

Es cierto que con el hecho de que México haya decidido abordar diversos aspectos de dicho sector anteponiendo ciertas reservas, se mostró la voluntad y el interés para firmar un TLC dada la importancia que dicho sector representa para la economía estadounidense y canadiense; sin embargo, esto también le valió el jugar con una carta que a lo largo de la historia ha tenido un enorme valor política y económicamente para el país; y si bien es cierto que hay reservas que protegen los ámbitos más importantes de dicho sector, también es cierto que al estar incluido en el tratado, compromete a México a que en un futuro no muy lejano ciertos aspectos de las reservas puedan llegar a ser modificados para beneficio de Estados Unidos y Canadá.

Vale la pena señalar que, no obstante las reservas establecidas por México y las estipuladas en el Anexo 602.3 del capítulo VI, la incorporación *per se* del sector energético en las negociaciones y en el texto del tratado, significa finalmente el permitir la intervención principalmente de Estados Unidos en dicho sector en nuestro territorio, ya que se consideraron a los bienes energéticos y petroquímicos básicos que se originan en territorio de los Estados miembros, además de medidas relacionadas con la inversión y con el comercio transfronterizo de servicios vinculados a dichos bienes.

- **Solución de controversias.**

El argumento central para proponer la formación de un tribunal permanente e independiente que diera solución a las controversias generadas

¹²² *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, op. cit.*, pp. 224-225.

¹²³ *Ídem.*

por la aplicación de medidas proteccionistas por cualquiera de los tres países, respondió a la necesidad de contar con un órgano superior que tuviese la capacidad de resolver los problemas generados en la dinámica comercial entre los miembros, sobre todo entre Estados Unidos y México, ya que gran parte del intercambio comercial se generaría en la frontera norte de nuestro país, por lo que la aplicación de cuotas compensatorias por parte de Estados Unidos a ciertos productos mexicanos tales como el aguacate, jitomate, acero, entre otros, se darían afectando a los exportadores mexicanos, y algo que les asegurara no sólo el procedimiento, sino la solución a sus demandas, sería un mecanismo de solución de controversias, cuya principal característica fuera la imparcialidad, he aquí la importancia de la inclusión de éste mecanismo en el tratado.

La estructura del Capítulo XX del tratado, se organizó en tres secciones. La Sección A corresponde a las instituciones encargadas de supervisar la puesta en práctica del tratado, vigilar su desarrollo y resolver las controversias respecto a su interpretación y aplicación. La Sección B se refiere específicamente al procedimiento de la solución de las controversias y la Sección C contempla a los procedimientos internos y a la solución de controversias comerciales privadas.

Pues bien, tanto para llevar a cabo el proceso de solución de controversias comerciales no privadas y privadas, se creó la Comisión de Libre Comercio encargada de supervisar la labor de otros comités y grupos de trabajo establecidos por el mismo y conocer sobre algún asunto que afectara su funcionamiento. Dicha Comisión se conformaría por paneles binacionales que en el caso específico de las controversias, recibirían las demandas de las partes afectadas sin necesidad de la intervención de algún órgano de carácter gubernamental.

En las negociaciones se estableció que los paneles que tomaran las decisiones con respecto a las controversias presentadas estarían integrados por cinco jueces o expertos no gubernamentales designados en listas por cada uno de los socios¹²⁴; cada país involucrado en la controversia elegiría a dos de esos integrantes, siendo el quinto elegido por común acuerdo de los mismos países o por sorteo y las resoluciones que dicho panel tomará lo haría “con

¹²⁴ Cristina Puga, *op. cit.*, p. 181.

base en la reglamentación sobre *antidumping* y cuotas compensatorias vigente en cada país”¹²⁵.

Una de las ventajas de contar con un mecanismo de resolución de controversias fue, como ya se había mencionado anteriormente, la imparcialidad de las resoluciones dado el origen de la conformación de los paneles binacionales; sin embargo, una de las desventajas a las que se enfrentarían los países envueltos en las controversias, era la de los trámites burocráticos que se llevarían un tiempo considerable para resolver a favor de uno u otro país, esto a pesar de que uno de los principios bajo los cuales se regiría era el de la *prontitud*.¹²⁶ No obstante, como expresa Cristina Puga, hasta el año 2000 dicho mecanismo funcionó de manera correcta al no haberse vuelto a enfrentar las empresas demandantes a problemas importantes luego de las resoluciones manifestadas por los paneles.¹²⁷

Si observamos detenidamente, podemos darnos cuenta de que el capítulo está muy bien articulado, ya que además de haberse contemplado a instituciones encargadas de supervisar la puesta en práctica del tratado apegadas a un procedimiento (Sección A y B), contempló a los procedimientos internos y la solución de controversias comerciales privadas cuando de una cuestión de interpretación o de aplicación del tratado surgiera un procedimiento judicial o administrativo interno de uno de los socios y cualquiera de ellos considerara que se amerita su intervención, o cuando un tribunal u órgano administrativo solicitara la opinión de alguno de los socios, ese miembro lo notificaría a los otros y a su sección del Secretariado¹²⁸.

- **Los acuerdos paralelos.**

Las negociaciones del tratado no sólo contemplaron a los sectores mencionados, sino que también se negoció sobre el tema laboral y del medio

¹²⁵ *Ídem*.

¹²⁶ Rodolfo Cruz Miramontes y Óscar Cruz Barney. Diez años del capítulo XX: solución de controversias entre las partes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en Jorge Witker (coordinador). *El Tratado de Libre Comercio de... op. cit.*, p. 166.

¹²⁷ *Ídem*.

¹²⁸ *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, op. cit.*, p. 342.

ambiente, mismos que serían incluidos en los llamados *acuerdos paralelos*, los cuales se negociaron, en el caso de Estados Unidos, bajo la presidencia de Bill Clinton, quien desde su campaña electoral se había pronunciado a favor del TLCAN y cuya postura mantuvo una vez que tomó el cargo presidencial en 1992.

El contexto bajo el cual se llevó a cabo la negociación de dichos acuerdos estuvo caracterizado por el cambio de gobierno en Estados Unidos, y en menor manera, aunque significativa, la llegada de Jean Chrétien como primer ministro en Canadá por parte del Partido Liberal, quien insistió en hacer cambios a los acuerdos en materia energética, buscando ampliar la protección a dicho sector en su país, cuestión que no se logró dado que el parlamento ya había aprobado las negociaciones en torno a dicha materia antes de que el periodo de Mulroney como primer ministro concluyera.

El esquema de negociación para los acuerdos paralelos por parte de México, estuvo dirigido por tres puntos; que la negociación:

1. “Que tuvieran un sentido meramente económico”.¹²⁹
2. “Una consistencia con el tratado y que no implicara modificaciones al mismo”.¹³⁰
3. “Que respetara la soberanía del país”.¹³¹

Uno de los objetivos que México había perseguido desde el inicio de las negociaciones del tratado y que continuaría ahora con los acuerdos paralelos, era como señala Javier Garciadiego: “mejorar el nivel de vida de los mexicanos y de la región para hacerlos competitivos; además no se querían recibir industrias contaminantes ni afectar los derechos de los trabajadores”¹³².

El objetivo tanto de Estados Unidos como de Canadá, estuvo determinado en cierta medida por la atención que se les tenía que brindar por un lado, a aquellos grupos ecologistas que se habían manifestado en contra de

¹²⁹ Javier Garciadiego, *op. cit.*, p. 859.

¹³⁰ *Ídem.*

¹³¹ *Ídem.*

¹³² *Ídem.*

la negociación de un TLC dado el impacto que tendría en el medio ambiente por un lado y, por otro, a los trabajadores que se verían afectados, entre otras cosas, por la contratación de mano de obra barata de México.

En lo que se refirió al Acuerdo de Cooperación Ambiental, el objetivo principal fue el de proteger el medio ambiente sobre todo a través de la promoción del desarrollo sustentable, para lo cual, los gobiernos tendrían que coordinar acciones destinadas a cumplir las leyes y acuerdos ambientales estableciendo ciertas garantías procesales. Aunado a esto, se dispuso de la conformación de una Comisión para la Cooperación Ambiental que constaría de un Consejo, un Secretariado y un Comité Consultivo Público. El objetivo de esta Comisión teniendo como órgano principal al Consejo, sería básicamente el de servir como un foro para la discusión de temas referentes al medio ambiente además de examinar y elaborar recomendaciones sobre el mismo. De manera evidente, tanto el Consejo como el Secretariado y el Comité Consultivo Público, tendrían sus funciones específicas destinadas siempre a la protección del medio ambiente, mismas que fueron especificadas a lo largo de 12 artículos.

Finalmente, en lo que respecta a este Acuerdo, se determinó un apartado de Cooperación y Suministro de Información, a través del cual los tres miembros pudiesen compartir, analizar y decidir con base en información concerniente al medio ambiente de cada uno de sus territorios. También se estipuló un mecanismo de consulta y solución de controversias a través de la formación de paneles arbitrales.

Ahora bien, en lo que respecta al Acuerdo de Cooperación Laboral, se estableció como primer objetivo: “mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en territorio de cada una de las Partes”¹³³, aunado a esto se propuso la cooperación para promover la innovación y así estimular la productividad y la calidad de lo producido.

Vale la pena señalar que el hecho de haber negociado el Acuerdo de Cooperación Laboral, no significó que ninguno de los tres países se comprometiera a nada que fuese más allá de sus reglamentaciones laborales internas; es decir, el objetivo era cooperar para mejorar las condiciones de trabajo y con esto la calidad de vida de los trabajadores. Así que, si bien es cierto que por un lado la negociación del Acuerdo de Cooperación estableció la

¹³³ *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, op. cit.*, p. 1152.

posibilidad de mejorar las condiciones de trabajo de los individuos y, por lo tanto, de su nivel de vida, también significó por otro lado, que los niveles de producción con una mejora en la calidad se incrementarían, lo cual, de cualquier manera traería beneficios económicos directos a las empresas.

Para llevar a cabo todas las disposiciones de lo acordado, se estableció la Comisión para la Cooperación Laboral que se conformó por un Consejo ministerial y un Secretariado, cuyas funciones son complementarias y se reflejan en las consultas y evaluaciones para la cooperación. De igual manera que en el acuerdo de cooperación en materia ambiental, éste acuerdo contempla un mecanismo de solución de controversias a través de la conformación de paneles arbitrales.

Finalmente, un punto que es importante abordar, es el contenido en el Anexo 1 del Acuerdo, en el cual se incluyeron los principios laborales¹³⁴, siendo el que llama la atención, la protección de los trabajadores migratorios. A primera vista este principio podría significar para México una posibilidad de apoyo a los trabajadores mexicanos en Estados Unidos; sin embargo, este principio está destinado a brindar la protección *legal* de cualquier trabajador de los países miembros del tratado igual que a los nacionales de cualquiera de estos territorios, lo cual no significa que se preste atención a los trabajadores ilegales y mucho menos que se trate igual a dichos individuos fuera de lo que respecta a las legislaciones laborales; es decir, ninguno de los tres países (sobre todo Estados Unidos), se compromete a actuar en otro aspecto del ámbito laboral de los trabajadores migrantes que no sea la protección legal.

Los acuerdos paralelos sobre medio ambiente y trabajo, fueron aprobados en septiembre de 1993. El tratado en su conjunto fue aprobado el 23 de junio de 1993 por el Parlamento canadiense, el 17 de noviembre de 1993 por el Congreso de Estados Unidos y el 20 de noviembre de 1993 por el Senado mexicano; luego de haber sido ratificado por cada uno de los miembros, entró en vigor el primero de enero de 1994.

¹³⁴ Los otros principios laborales incluidos en el Anexo 1 son: "Libertad de asociación y protección del derecho a organizarse, derecho a la negociación colectiva, derecho de huelga, prohibición del trabajo forzado, restricciones sobre el trabajo de menores, condiciones mínimas de trabajo, eliminación de la discriminación en el empleo, salario igual para hombres y mujeres, prevención de lesiones y enfermedades ocupacionales, indemnización en los casos de lesiones de trabajo o enfermedades ocupacionales y protección de los trabajadores migratorios". *Íbidem*, pp. 1185-1187.

3.3. El resultado final: Estado de la estructura del tratado.

Antes de entrar en materia de la estructura del tratado, es conveniente puntualizar si el TLCAN es un *tratado* o un *acuerdo*. Esta una cuestión a primera vista podría pasar desapercibida, incluso parecería que no podría causar mayor expectativa y mucho menos incitar un debate; sin embargo es esencial, ya que el término ha sido, de manera general, utilizado indistintamente, pero no debiera ser así, ya que al determinar si es un *tratado* o un *acuerdo*, podremos observar las implicaciones que este genera para cada uno de los estados firmantes.

En inglés, NAFTA significa *North American Trade Agreement*, es decir, se refiere a un Acuerdo. NAFTA pasa al español como TLCAN, traducándose como *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*; pero en caso de que fuese considerado por Canadá y Estados Unidos como un tratado, en inglés éste podría ser expresado como *treaty* y no como *agreement*. Así que para abordar este aspecto, tomaremos como base dos consideraciones, la primera de ellas de acuerdo a la constitución de cada uno de los estados firmantes, y la segunda con respecto al Derecho Internacional.¹³⁵

Con respecto a la primera, en Canadá, según el Acta Constitucional de 1982, misma que encuentra su antecedente en el Acta Constitucional de 1867, los tratados internacionales (*treaty*) no tienen una aplicación interna directa, por lo que es necesario llevar a cabo implementaciones legislativas de acuerdo a las normas internas con el apoyo de las provincias. Esta situación se aplica al TLCAN, el cual es tomado como un acuerdo que “no rige como norma directa y que además de las leyes de implementación, debe respetar los derechos estatales y locales”¹³⁶.

La constitución estadounidense no hace una referencia explícita entre tratado y acuerdo, pero el estricto apego a los acuerdos se observa de dos maneras; la primera de ellas hace referencia a la celebración de *acuerdos ejecutivos*; y la segunda se da cuando “el Congreso le delega al presidente la

¹³⁵ María Eugenia Padua, *op. cit.*, p. 97.

¹³⁶ Jorge Witker y Gerardo Jaramillo, *El régimen jurídico del comercio exterior de... op. cit.*, p. 167.

facultad de suscribir *acuerdos* con otras naciones y posteriormente presentar el proyecto para someterlo a su aprobación”¹³⁷.

Finalmente, la constitución mexicana establece en el artículo 133 que:

*“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”*¹³⁸.

Por lo tanto, en el caso de México, el TLCAN aplica como un tratado y es considerado entonces como Ley Suprema de toda la nación, por lo cual obliga a todos los estados de la República a someterse a los lineamientos estipulados en el mismo.

Como podemos observar, de acuerdo a la constitución política de Canadá y Estados Unidos, el instrumento económico firmado es considerado como un *acuerdo*, mientras que la constitución mexicana lo considera como un *tratado*. Las implicaciones que estas denominaciones sugieren, encuentran su reflejo en las disposiciones del derecho interno de cada uno de ellos, mismas que tienen que ver con el acatamiento de lo dispuesto en dicho instrumento por los estados o provincias de cada territorio.

Ahora bien, al abordar nuestra segunda consideración, la cual basaremos en el Derecho Internacional, tenemos que atender a la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969, según la cual, un tratado es:

¹³⁷ María Eugenia Padua, *op. cit.*, p. 97.

¹³⁸ *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, edición 2005, Editores Mexicanos Unidos, México, 2005, p. 143.

“...un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”.¹³⁹

La definición dada anteriormente carecería completamente de sentido y no obligara a los estados firmantes a acatarla si la Convención no hubiese sido ratificada, en este caso, por los países que firmaron el TLCAN y esto aplicó solamente para Estados Unidos, ya que Canadá la ratificó el 14 de octubre de 1970 y México lo hizo el 25 de septiembre de 1975. Esto quiere decir que cuando el TLCAN entró en vigor en 1994, sólo éstos dos últimos estaban obligados a acatarlo como tal. Las implicaciones generadas por esta segunda consideración son muy claras. Mientras Estados Unidos no estaría obligado a acatar las disposiciones estipuladas en el TLCAN por la falta de ratificación de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, Canadá, al haber ratificado dicha Convención, estaba obligada a acatar los lineamientos continuando por la línea del respeto a sus disposiciones de derecho interno; y finalmente México que, al igual que Canadá ratificó la Convención, consideraría al TLCAN como ley suprema de la nación, por lo cual hipotéticamente tanto México como Canadá sólo estarían obligados a corresponderse entre sí, pero sería absurdo, ya que en todo caso hubiese sido mejor tomar en cuenta la firma de un acuerdo bilateral México-Canadá.

Finalmente, según la consideración basada en el Derecho Internacional, México observa al TLCAN como un *tratado* al igual que Canadá, mientras que Estados Unidos lo sigue observando como un *acuerdo*. Y si buscáramos una correspondencia entre las normas de derecho interno y de derecho Internacional, únicamente lo podríamos hacer, por un lado, con Estados Unidos, para el cual el TLCAN es un *acuerdo*; y por otro, con México, en donde es catalogado como un *tratado*. Y es que en el caso de Canadá, si bien es cierto que se le da una gran importancia a la *pacta sunt Servanda* al haber ratificado la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, también es cierto que le son, en demasía importantes, las disposiciones de derecho interno.

¹³⁹ Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados. 23 de marzo de 1969, en <http://www.derechos.org/nizkor/ley/viena.htm#PARTE%20I>

Ahora bien, una vez que hemos abordado la naturaleza del TLCAN con respecto a su significado, es momento de hablar sobre la estructura del texto final del tratado.

- **Estructura del texto final.**

Lo primero que tenemos que tomar en cuenta es que el texto del TLCAN es complejo dados los múltiples factores y situaciones que puntualiza a lo largo de su estructura, empero la clara división que propone a lo largo de la misma se describe a continuación:

El texto del TLCAN está dividido en ocho partes, mismas que se dividen en capítulos que en total suman veintidós; cada capítulo está conformado por artículos, siendo en total 2206. Aunado a esta división, el texto también contiene los acuerdos paralelos; tanto el Acuerdo de Cooperación Ambiental como el Acuerdo de Cooperación Laboral, están conformados por siete partes. Esta organización puede observarse en los cuadros 10 y 11 respectivamente.

Cuadro 13. Estructura del texto del TLCAN.

Partes	Número de Capítulo	Título del capítulo	Artículos
Primera parte Aspectos generales	I	Objetivos	101-105
	II	Definiciones generales	201
Segunda parte Comercio de bienes	III	Trato nacional y acceso de bienes al mercado.	300-318
	IV	Reglas de origen	401-415
	V	Procedimientos aduaneros	501-514
	VI	Energía y petroquímica básica	601-609
	VII	Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias.	701-724
	VIII	Medidas de emergencia	801-805
Tercera parte Barreras técnicas	IX	Medidas relativas a la normalización.	901-915

al comercio Cuarta parte Compras del sector público	X	Compras del sector público	1001-1025	
	XI	Inversión	1101-1139	
Quinta parte Inversión, servicios y asuntos relacionados	XII	Comercio transfronterizo de servicios	1201-1213	
	XIII	Telecomunicaciones	1301-1310	
	XIV	Servicios financieros	1401-1416	
	XV	Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado	1501-1505	
	XVI	Entrada temporal de personas de negocios	1601-1608	
	Sexta parte Propiedad intelectual	XVII	Propiedad intelectual	1701-1721
		XVIII	Publicación, notificación y administración de leyes	1801-1806
Séptima parte Disposiciones administrativas institucionales	XIX	Revisión y solución de controversias en materia de cuotas <i>antidumping</i> y compensatorias	1901-1911	
	XX	Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias	2001-2022	
Octava parte Otras disposiciones	XXI	Excepciones	2101-2107	
	XXII	Disposiciones finales	2201-2206	

Fuente: Elaboración propia con datos de *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, op. cit., 1218 pp.

Ahora bien, tanto la estructura del Acuerdo de Cooperación Ambiental como el Acuerdo de Cooperación Laboral, estuvo conformada por siete partes como puede observarse en el siguiente cuadro.

Cuadro 14. Estructura de los Acuerdos Paralelos.

	Parte 1	Parte 2	Parte 3	Parte 4	Parte 5	Parte 6	Parte 7
Acuerdo Cooperación Ambiental	Objetivos	Obligaciones	Comisión para la Cooperación Ambiental	Cooperación y suministro de Información	Consultas y Solución de Controver_ sias	Disposicio_ nes generales	Disposicio_ nes Finales
Cooperación Laboral	Objetivos	Obligaciones	Comisión para la Cooperación Laboral	Consultas y Evaluaciones para la Cooperación	Solución de Controver_ sias	Disposicio_ nes generales	Disposicio_ nes Finales

Fuente: Elaboración propia con datos de *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, op. cit.*, 1218 pp.

La pregunta que tenemos que hacernos ahora es ¿qué significan ambas estructuras que, de manera conjunta forman el texto del TLCAN?

Para contestar dicha cuestión vamos a referirnos a Ricardo Marcos Buzo de la Peña¹⁴⁰, especialista en el tema que nos ocupa, quien propone que para analizar el TLCAN hay que dividirlo en cinco bloques. El primero de ellos se refiere a sus ejes constitutivos, el segundo a sus aspectos normativos, el tercero a sus aspectos sectoriales, el cuarto a sus aspectos factoriales y el quinto a los Acuerdos paralelos.

Con base en esta propuesta formularemos, de manera modesta, comentarios propios con el objetivo de continuar bajo la línea de investigación que nos ocupa en este trabajo de investigación.

- **Los ejes constitutivos.**

El primer bloque que aborda a los ejes constitutivos del tratado, está conformado por un lado, por la Primera Parte en la cual se incluyen los aspectos generales del tratado, aquí se considera tanto el capítulo I como el capítulo II; es decir, a los objetivos y definiciones y, por otro, se encuentra constituido por la Octava Parte que se refiere a las disposiciones finales y

¹⁴⁰ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 114-115.

considera a los dos capítulos que la componen; es decir, al capítulo XXI referente a las excepciones y al XXII que contiene las disposiciones finales.

Los objetivos del tratado que están expuestos en el capítulo I, forman *per se* la base sobre la cual se sostienen los lineamientos que cada uno de los países miembros del tratado negociaron. A través de ellos los tres países se comprometieron a eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios, lo que de cualquier manera comprometió a Estados Unidos a abrir las puertas de su mercado a México, ya que a Canadá se le habían abierto seis años antes. Canadá se comprometió a abrir su mercado a México, el cual también se abrió a sus vecinos del norte. Asimismo, los tres países se comprometieron a aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en sus territorios con base en la liberación de los flujos comerciales y de su regulación a través de ciertas disposiciones que les brindaran protección. Estos compromisos entre otros, se enmarcaron en el GATT, por lo que los tres estaban sujetos a los derechos y obligaciones que dicho mecanismo estipulaba para regular el comercio entre las Partes. Empero se reconoció que si hubiese alguna incompatibilidad entre ambos instrumentos, los tres tendrían que ceñirse a las disposiciones del TLCAN. Esta cuestión desde nuestro punto de vista, responde a que dicho instrumento se negoció bajo ciertas condiciones características que mostraron intereses particulares de los tres países por negociar un acuerdo comercial y, dichos intereses respondieron a necesidades inmediatas, las cuales no se encontraban estipuladas o incluidas en el GATT.

Ahora bien, tanto las definiciones incluidas en el capítulo II, como las excepciones de capítulo XXI y las disposiciones finales del capítulo XX (éstas últimas constituyen la Octava Parte), muestran las reglas bajo las cuales deben actuar los miembros del tratado. Esto evidenció desde un inicio la manera en la que los tres países interactuarían entre sí, lo que claramente marcó los límites que cada uno tendría para relacionarse con sus homólogos.

Esto nos da paso al siguiente bloque, ya que al haber una interacción, debe haber normas que la regulen.

- **Los aspectos normativos.**

Ricardo Marcos Buzo de la Peña propone que para estudiar este bloque, se tiene que dividir en tres partes; la primera de ellas refiere a los aspectos normativos de operación, la segunda a los de contingencia y la tercera a los aspectos sectoriales.

Los aspectos normativos de operación contemplan a la Segunda Parte en sus Capítulos III, IV y V y, a la Tercera Parte y en su capítulo IX. El trato nacional y acceso de bienes al mercado, las reglas de origen y los procedimientos aduaneros (Capítulos III, IV y V), estipularon las reglas concernientes al intercambio comercial y a las cuales los tres países estaban sujetos. La misma función tuvo el Capítulo IX de la Tercera Parte, ya que a través de él se establecieron las medidas relativas a la normalización necesarias para que los tres países contaran con reglas compatibles de carácter técnico con las cuales no se obstaculizara el intercambio comercial.

Ahora bien, dentro de los aspectos normativos de contingencia se contempla a la Segunda Parte en su Capítulo VIII y a la Séptima Parte en los Capítulos XVIII, XIX y XX. Las medidas de emergencia (Capítulo VIII), la publicación, notificación y administración de leyes, la revisión y solución de controversias en materia de cuotas *antidumping* y compensatorias y las disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias (Capítulos XVIII, XIX y XX), constituyen en su conjunto, medidas para solucionar problemas causados entre los países aunado al apartado de solución de controversias con que cada capítulo cuenta. Empero las disposiciones de estos capítulos contemplan la posibilidad de atender a los reglamentos internos de cada país como una ayuda para resolver las controversias generadas entre ellos. Esto le dio a los tres países la posibilidad de atender a las disposiciones de derecho interno para resolver ciertas controversias; sin embargo es importante aclarar que esto no los exentaría de las resoluciones finales tomadas por la Comisión de Libre Comercio.

- **Los aspectos sectoriales.**

Los aspectos sectoriales contemplaron al Capítulo X de la Cuarta Parte y a los Capítulos XIII y XV de la Quinta Parte. Las compras del sector público y la política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado, hacen referencia a la participación comercial del sector gubernamental en el tratado, situación que tendría que reglamentarse por la propia naturaleza de las partes que iban a interactuar en términos de “entidades compradoras”¹⁴¹ o vendedoras, situación en la cual figuraron las asimetrías, mismas que, como observamos en el análisis de las compras del sector gubernamental, no pudieron ser reguladas, quedando una vez más México en desventaja con respecto a la participación de las empresas consideradas como monopólicas en Estados Unidos en las compras gubernamentales.

Dentro de los aspectos sectoriales encontramos también a las telecomunicaciones (Capítulo XIII). A través de la apertura de dicho sector, los tres países buscaron ampliar entre sí el espectro de la comunicación a través del desarrollo de tecnología. De manera especial, con este objetivo, México, podría disfrutar de la modernización del sistema nacional.

- **Los aspectos factoriales.**

El estudio de los aspectos factoriales contempla a los Capítulos XII y XVI de la Quinta Parte y al Capítulo XVII de la Sexta Parte. El factor trabajo fue incluido en el texto del tratado aludiendo a la “mano de obra profesional” y a la entrada temporal de personas de negocios, categorías que en su conjunto refieren a los *prestadores de servicio* de cada una de las partes. En este aspecto hay que resaltar la importancia de la inclusión del trato nacional, ya que con esto los tres países se comprometieron a otorgar a los prestadores de servicios de cualquiera de sus territorios un trato no menos favorable que el que se otorgue, en circunstancias similares, a los prestadores de servicios nacionales.

A través de la negociación del ámbito de la propiedad intelectual (capítulo XVII) de la Sexta Parte, los tres países miembros del tratado se

¹⁴¹ Ricardo Marcos Buzo de la Peña, *La integración de México al... op. cit.*, p. 125.

comprometieron a darle protección a todo aquello que proviniendo de la inteligencia humana (conocimiento y desarrollo de tecnología), se materializara, aunando el hecho de comercializarlo con alguna de las Partes.

- **Acuerdos paralelos.**

Finalmente, a través del Acuerdo de Cooperación Ambiental y del de Cooperación Laboral, se había mencionado en su momento, establecieron un compromiso por parte tanto de Estados Unidos como de México y Canadá en proteger, por un lado, el medio ambiente de los efectos que la liberalización del intercambio comercial tendría sobre el mismo y, por otro, el de mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida de los trabajadores en el territorio de cada una de los tres países, sin olvidar la propuesta de cooperación para la promoción de la innovación y el estímulo a la productividad y a la calidad.

Como podemos observar, la estructura del texto del tratado está conformada por ejes constitutivos, aspectos normativos, aspectos sectoriales, aspectos factoriales y Acuerdos Paralelos que, en su conjunto, regulan la liberalización comercial y los flujos de inversiones entre Estados Unidos, México y Canadá, Estados que, a pesar de mostrar enormes asimetrías económicas y geográficas, formalizaron su integración comercial con el fin, por un lado, de obtener beneficios necesarios para el desarrollo económico en su interior y, por otro, para adaptarse a los nuevos cambios económicos a nivel internacional caracterizados por la formación de alianzas comerciales en otras regiones del mundo.

A través de cada artículo y de cada capítulo del tratado, los tres miembros adquirieron compromisos y responsabilidades no sólo entre sí, sino como un bloque comercial que interactuaría con bloques semejantes, así que también se enfrentaron a grandes retos impuestos por la unión de otros actores estatales sobre todo en Europa y la Cuenca del Pacífico tales como el tamaño de sus economías nacionales y su nivel de desarrollo político y social entre otros.

La firma del tratado *per se*, significó, como se mencionó anteriormente, la adquisición de compromisos y responsabilidades por parte de los tres socios, mismos que pueden traducirse en el hecho de acatar lineamientos para regular los flujos comerciales y financieros entre ellos y, por otro, en la cooperación en diversos temas con el fin de mejorar las relaciones entre los tres como parte de un bloque que, si bien es cierto su génesis es comercial, también en cierto que éste no puede ser analizado separado del ámbito político e incluso social como observaremos en el siguiente capítulo, en el cual llevaremos a cabo una modesta evaluación a partir de su entrada en vigor y hasta nuestros días.

Capítulo 4

Evaluación del TLCAN

La línea de investigación que hemos seguido con base en el estudio de la negociación y los primeros resultados del TLCAN en el capítulo anterior, nos lleva finalmente a realizar una evaluación del tratado como propósito de este último capítulo, para lo cual lo hemos dividido en cuatro partes. A través de la primera de ellas podremos observar el comportamiento del intercambio comercial bajo la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León y de Vicente Fox Quesada observando algunos indicadores comerciales como son las importaciones, exportaciones, balanza comercial y la IED. El análisis conjunto de ambos gobiernos, del cual los indicadores económicos son parte, nos dará paso para observar, en un segundo apartado, la continuidad en las relaciones comerciales con Estados Unidos a través del TLCAN, la cual será enfatizada en una tercera parte refiriendo a la incidencia que, por un lado, tuvieron los ataques del 11 de septiembre de 2001 perpetrados en territorio estadounidense en el intercambio comercial y, por otro, en un tema de la relación trilateral como lo es la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPN).

Ahora bien, es importante hacer notar que el análisis del contexto nacional y de las grandes tendencias internacionales, estudiadas en la segunda parte de ésta investigación, forman parte inherente de este último capítulo, ya que las acciones del gobierno mexicano en su relación tanto con Estados Unidos como con Canadá, han tenido como base las coyunturas económicas, políticas y sociales que se han dado al interior y al exterior del país. Es por ello que las perspectivas que se plantearán en la cuarta parte de este capítulo se encuentran fundamentadas en el comportamiento de las administraciones subsecuentes a la de Carlos Salinas de Gortari tanto en el ámbito nacional como en el ámbito de la región de América del Norte.

4.1.- El TLCAN bajo la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León y de Vicente Fox Quesada.

Luego de que Luis Donaldo Colosio Murrieta, quien fuese candidato a la presidencia por el PRI para las elecciones que se llevarían a cabo en 1994, muriera asesinado en marzo del mismo año, Ernesto Zedillo Ponce de León, fue designado como el nuevo candidato de dicho partido. Ernesto Zedillo ganó las elecciones y tomó posesión el primero de diciembre, justo once meses después de haber entrado en vigor el TLCAN. El desarrollo de la política económica, comercial y financiera de este sexenio, como se observó en el capítulo número dos, continuó con la línea de apertura que había comenzado con Miguel de la Madrid y que había seguido con Carlos Salinas de Gortari.

Ahora bien, el 2 de julio del año 2000 se llevaron a cabo las elecciones federales para renovar el poder Ejecutivo, el poder Legislativo y varios poderes locales. Luego de duras campañas proselitistas se enfrentaron en las urnas el PRI, la alianza PAN/PVEM y la alianza PRD/PT/PAS/Convergencia/PSN. La alianza vencedora en las elecciones para Presidente, fue la formada por el Partido Acción Nacional (PAN) y el Partido Verde Ecologista Mexicano (PVEM), ocupando así la silla presidencial Vicente Fox Quesada.

El desarrollo de la política económica de este sexenio, tuvo como base el hacer frente a la crisis económica gestada a inicios de la administración anterior, por lo que el gobierno hizo algunas propuestas para contrarrestarla. Algunas de estas fueron: “alcanzar un aumento anual sostenido del PIB de 7% a partir del año 2004, vencer la inflación del año 2003 tratando de imitar los niveles sostenidos por Estados Unidos ubicados entre el 2% y el 3%, lograr un presupuesto equilibrado en el 2003, crear 1,300, 000 empleos al año y no permitir que el déficit en la cuenta corriente excediera de 3.5% del PIB”¹.

¹ Francisco R. Calderón y Eugenia Cano L. *et al.* “Los retos económicos del gobierno de Vicente Fox”, en *Bien Común y Gobierno*, Fundación Rafael Preciado Hernández, A.C., año 7, núm. 73, diciembre 2000-enero 2001, México, pp. 5-14. Luego de las propuestas hechas por el gobierno, es importante señalar el comportamiento de las cifras en algunos de los rubros señalados en las mismas. El crecimiento real del PIB por ejemplo, fue en el 2005 del 2.4% y en el 2006 fue de 5.5%, por lo que la propuesta de alcanzar un aumento anual sostenido del 7% a partir del año 2004 no se cumplió. La tasa de inflación en el 2004 tuvo una variación porcentual respecto al mismo mes del año anterior de 5.2, en el 2005 dicha variación fue de 3.3 y en el 2006, la variación (sólo hasta el mes de abril) fue de 3.2. En lo que al desempleo se refiere, la tasa de desocupación (respecto a la población económicamente activa), fue en el primer

El gobierno trató de mostrar una imagen de estabilidad no sólo económica, sino también política y social. El EZLN que había ocupado algunos estados del sur del país en 1994, se retiró de ellos al inicio de la administración. Este hecho trajo consigo un doble beneficio; por un lado, constituyó para el pueblo la voluntad política por parte del gobierno de resolver los problemas sociales en los que se encontraba inmersa la población (en este caso, la población del sur del país), y por otro, promovió una imagen de estabilidad política y social, lo que traería como resultado, que fuese visto con buenos ojos por sus principales socios comerciales, ya que al haber estabilidad política y social, la economía mantendría un mejor equilibrio, lo que sería bueno para brindar un clima confiable a las inversiones. Esta situación formó parte de los esfuerzos constantes por mantener y dinamizar aún más las relaciones comerciales con Estados Unidos, las cuales se incrementaron de manera notable luego de la entrada en vigor del TLCAN. Con Canadá, si bien es cierto que hubo un aumento en los flujos comerciales, también es cierto que lo hicieron en menor proporción en comparación con la dinámica comercial con el país vecino del norte.

Pero de manera concreta, ¿cuáles fueron los resultados de la política comercial en la relación con Estados Unidos y con Canadá a través del TLCAN? Para responder tal cuestión, es necesario revisar los indicadores económicos que nos permitan establecer dichos resultados. Así que, primeramente atenderemos al caso de las relaciones comerciales con Estados Unidos y posteriormente con Canadá.

Comencemos con el siguiente cuadro que muestra las exportaciones, las importaciones, el saldo de la balanza comercial y el comercio total por parte de México con Estados Unidos de 1993 (un año antes de la entrada en vigor del tratado) al año 2005.

trimestre de 2004 de 4%, en 2005 fue de 3.9% y, de igual manera que en los anteriores, en el primer trimestre de 2006 fue de 3.5%.

Cuadro 1. Indicadores del comercio de México con Estados Unidos, 1993-2006 (millones de dólares).

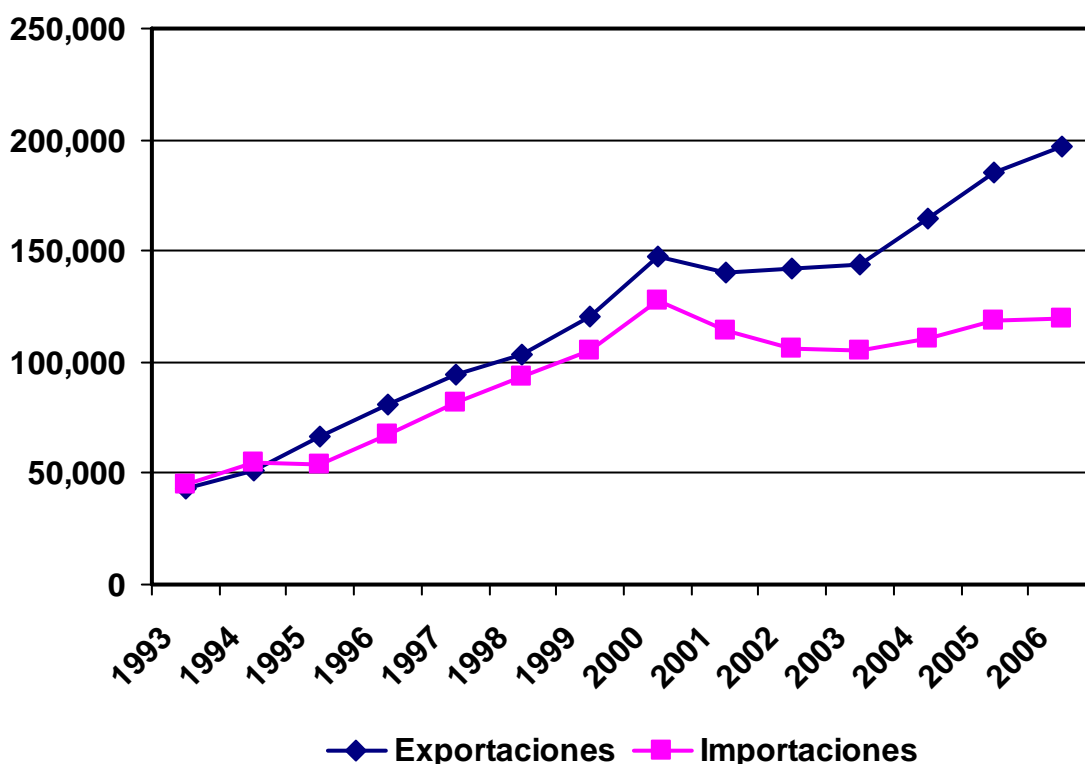
Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Comercio total
1993	42,850	45,294	-2,444	88,144
1994	51,645	54,790	-3,145	106,435
1995	66,223	53,902	12,321	120,125
1996	80,574	67,536	13,038	148,110
1997	94,302	82,001	12,301	176,303
1998	103,093	93,256	9,837	196,349
1999	120,393	105,267	15,126	225,660
2000	147,686	127,534	20,152	257,220
2001	140,633	113,767	26,866	254,400
2002	141,830	106,557	35,273	248,387
2003	144,293	105,361	38,932	249,654
2004	164,146	110,882	53,264	257,028
2005	185,449	118,406	67,043	303,855
2006²	196,946	119,644	77,302	316,590

Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía.

Las cifras anteriores, referentes a las importaciones y exportaciones, pueden ser expresadas de manera gráfica de la siguiente manera.

² Periodo enero-noviembre.

Gráfica 1. Importaciones y exportaciones de México con Estados Unidos 1993-2006 (millones de dólares)



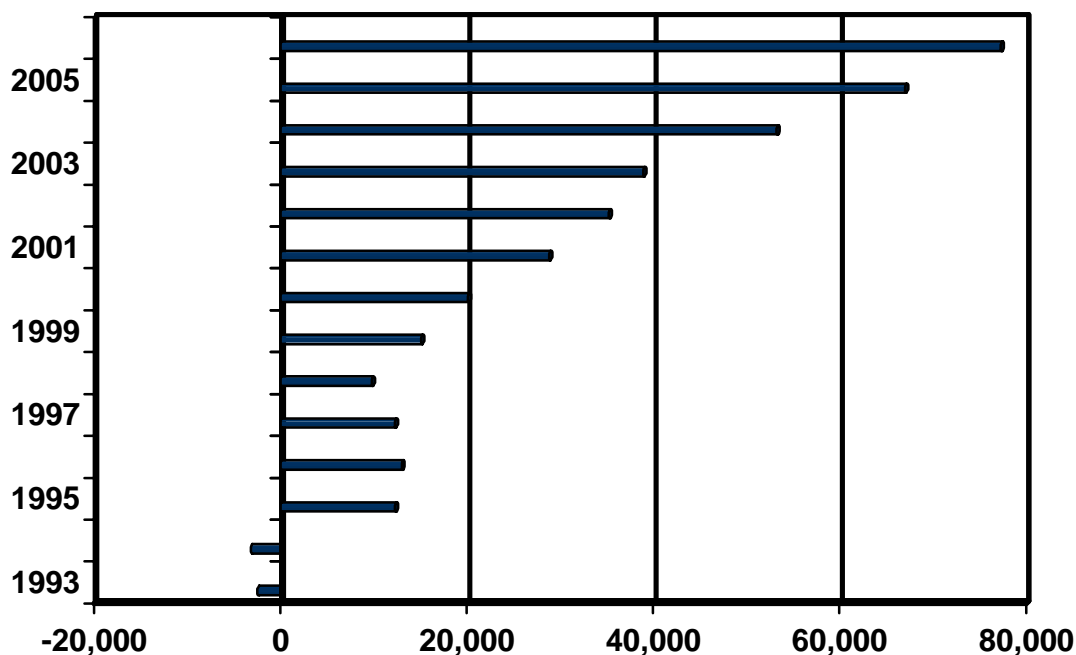
Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía.

La gráfica muestra que las exportaciones hacia Estados Unidos se fueron incrementando a partir de la entrada en vigor del TLCAN, mostrando una notable alza a partir del año 2000, año en que cambió el gobierno en nuestro país; sin embargo, hay que notar que luego del año 2000, se presentó una baja en los flujos comerciales, misma que fue disminuyendo hasta el año pasado.

Ahora bien, en los dos primeros años mostrados se puede observar que las importaciones son ligeramente mayores que las exportaciones, lo que obviamente tuvo un efecto deficitario en la balanza comercial. Posteriormente a éstos dos años, el saldo de las importaciones fue menor que el de las exportaciones.

El reflejo del comportamiento de ambos indicadores, puede ser apreciado en la siguiente gráfica.

Gráfica 2. Balanza comercial de México con respecto a Estados Unidos, 1993-2006 (millones de dólares).



Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía.

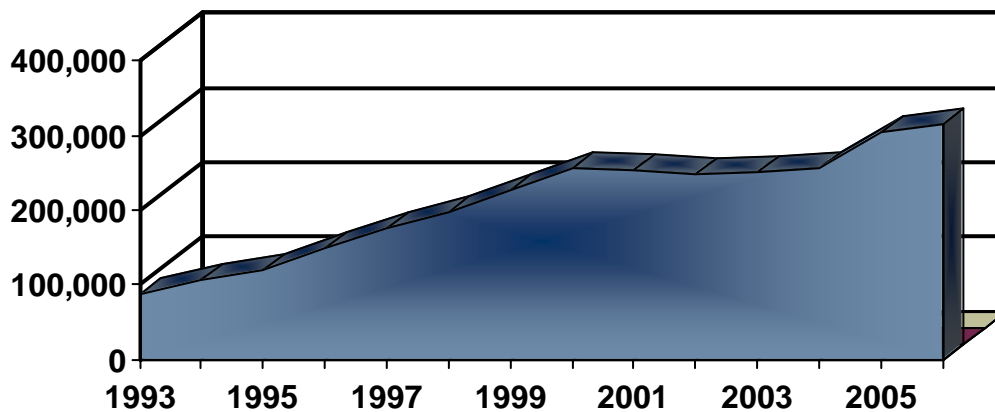
Los saldos de la balanza comercial, como se puede apreciar, no muestran una constante ni en los incrementos ni en los decrementos, siendo éstos muy drásticos en 1993, 1994 y 1998, aunque es importante notar que de 1999 al 2006, hay un crecimiento constante promedio de 89% (equivalente a 333,958 mdd).

El comercio total por su parte, se ha ido incrementando de manera notable, esto es resultado, no sólo del aumento en la dinámica comercial producto del tratado, sino también del desarrollo y adquisición de nuevas tecnologías aplicadas a la industria.

Por otro lado, es importante observar que, de manera conjunta con los aspectos mencionados anteriormente, el factor geográfico es de suma importancia en la relación bilateral, ya que las ventajas derivadas de la cercanía, se reflejan en el cumplimiento de los tiempos requeridos por el intercambio comercial y en una mayor comunicación entre los actores que forman parte de una red que integra las acciones comerciales y financieras derivadas del tratado.

La siguiente gráfica muestra el saldo del comercio total entre ambos países de 1993 al 2006.

Gráfica 3. Comercio total de México con Estados Unidos, 1993-2006 (millones de dólares)



Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía.

El comercio total de México con Estados Unidos, mostró un incremento constante promedio de 45% (equivalente a 1,318,346 mdd) de 1993 a 2000. Para el año 2001 (año en el que se llevaron a cabo los atentados terroristas a Estados Unidos) y 2002, los flujos comerciales mostraron una baja, pero para el 2003, comenzó a haber una recuperación en la dinámica comercial del 38% (equivalente a 1,127,127 mdd).

Ahora bien, el siguiente cuadro muestra los indicadores del comercio de México, pero ahora como resultado de la relación con Canadá.

Cuadro 2. Indicadores del comercio México-Canadá, 1993-2006 (millones de dólares).

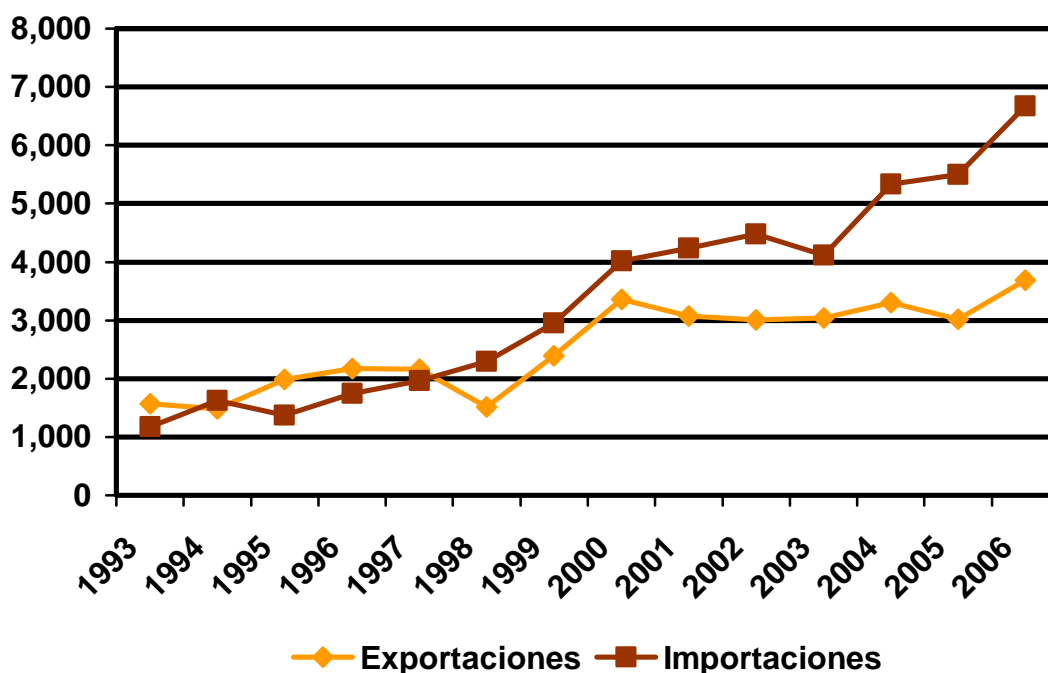
Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Comercio total
1993	1,568	1,175	393	2,743
1994	1,482	1,620	-138	3,102
1995	1,987	1,374	613	3,361
1996	2,172	1,744	428	3,916
1997	2,157	1,968	189	4,125
1998	1,519	2,290	-771	3,809
1999	2,391	2,949	-558	5,340
2000	3,353	4,017	-664	7,370
2001	3,070	4,235	-1,165	7,305
2002	3,011	4,480	-1,469	7,491
2003	3,042	4,120	-1,078	7,162
2004	3,299	5,334	-2,035	8,633
2005	3,021	5,503	-2,482	8,524
2006³	3,688	6,673	-2,985	10,361

Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía.

De manera gráfica, las exportaciones e importaciones pueden observarse de la siguiente manera.

³ Periodo enero-noviembre.

Gráfica 4. Importaciones y exportaciones de México con respecto a Canadá, 1993-2006 (millones de dólares).



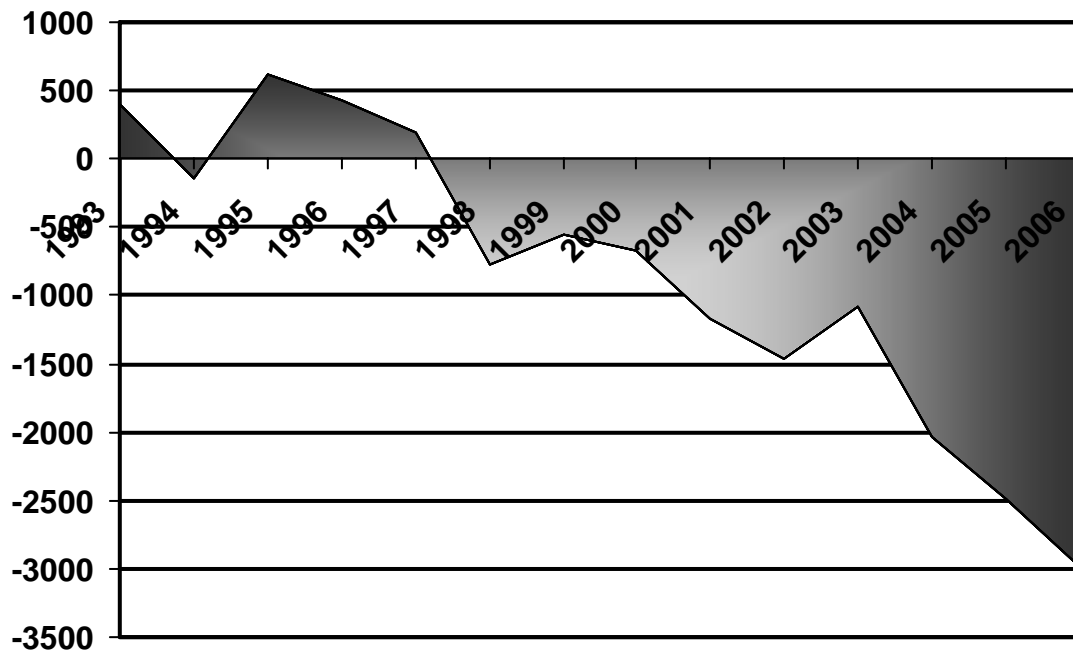
Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía.

Ambos indicadores muestran un comportamiento inestable que refleja un repliegue en la dinámica comercial entre ambos países; en este sentido, es importante notar que los cambios más drásticos están representados por las exportaciones, mostrando una baja por demás notoria en el año de 1998, seguida por un incremento en los siguientes dos años, el cual se vio interrumpido por los atentados terroristas en Estados Unidos; sin embargo, los flujos comerciales comenzaron a recuperarse en el año 2003 continuando con esa tendencia hasta el registro del año pasado.

Los flujos de las importaciones por su parte, han mantenido un comportamiento tendiente a la alza incluso desde antes de la entrada en vigor del tratado, dicho comportamiento sólo se vio interrumpido por un decremento en el año 2003 equivalente a 0.75% (es decir, 360 mdd) respecto al saldo del 2002.

Ahora bien, el comportamiento de la balanza comercial para todo el periodo referido, puede verse de la siguiente manera.

Gráfica 5. Balanza comercial México-Canadá, 1993-2006 (millones de dólares).



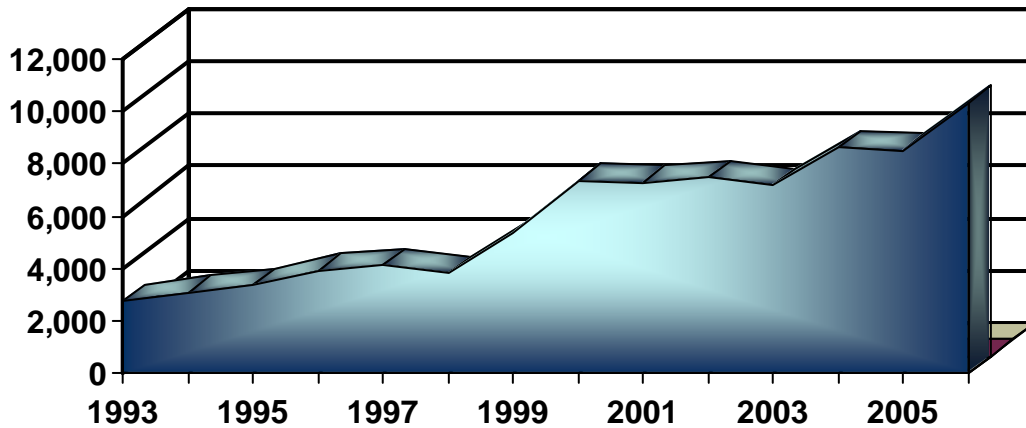
Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía.

Como podemos observar a través de la gráfica, la balanza comercial de México con Canadá, muestra una serie de continuos saldos deficitarios de 1998 hasta el año pasado no habiendo una mínima señal de recuperación, ya que con el paso del tiempo, se han ido haciendo cada vez mayores.

Ahora bien, del año 2001 al 2005, la tendencia negativa en la balanza comercial, se hizo cada vez más profunda, caracterizada por un promedio negativo de 135,412.2 mdd.

Evidentemente, los saldos deficitarios de la balanza comercial han tenido su reflejo en el comercio total entre ambos países, el cual puede observarse en la siguiente gráfica.

Gráfica 6. Comercio total de México con Canadá, 1993-2006 (millones de dólares).



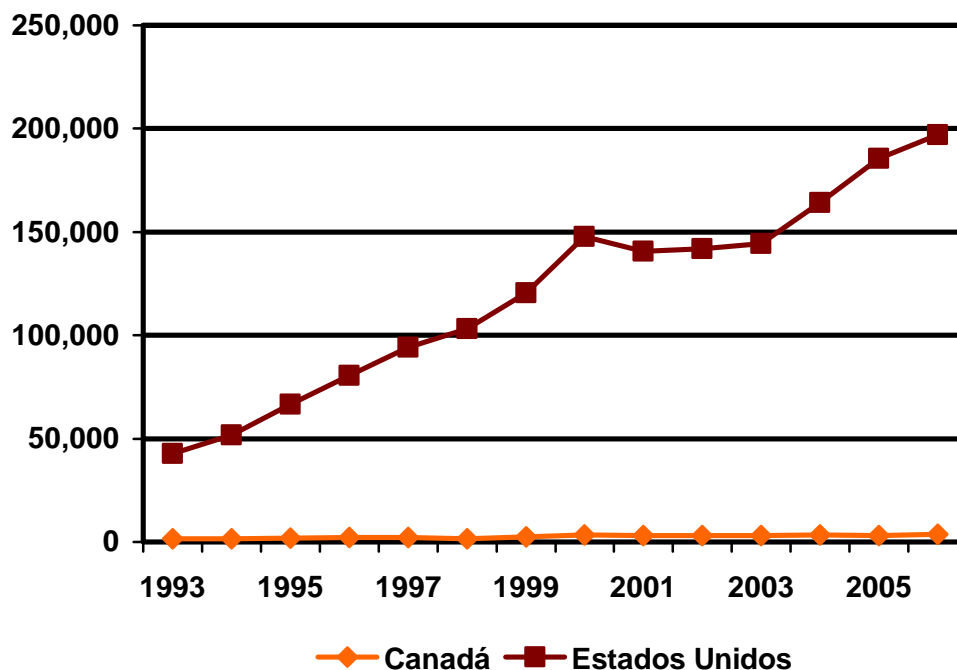
Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía.

Como puede observarse en la gráfica anterior, el comercio total de México con Canadá ha mostrado un alza constante a partir del año 2000 y mostrando sólo una ligera disminución en el año siguiente; sin embargo, luego de los atentados del 11 de septiembre, los flujos comerciales continuaron a la alza mostrando una recuperación por demás importante en el año 2006.

Obviamente, la dinámica del comercio de México con Estados Unidos y Canadá, vista a través de las exportaciones, importaciones, balanza comercial y comercio total, indica una superioridad de las relaciones comerciales de México con el vecino del norte con respecto a Canadá.

En un ejercicio comparativo, las exportaciones y las importaciones pueden verse de manera gráfica de la siguiente manera.

Gráfica 7. Exportaciones de México a Canadá y Estados Unidos, 1993-2006 (millones de dólares).

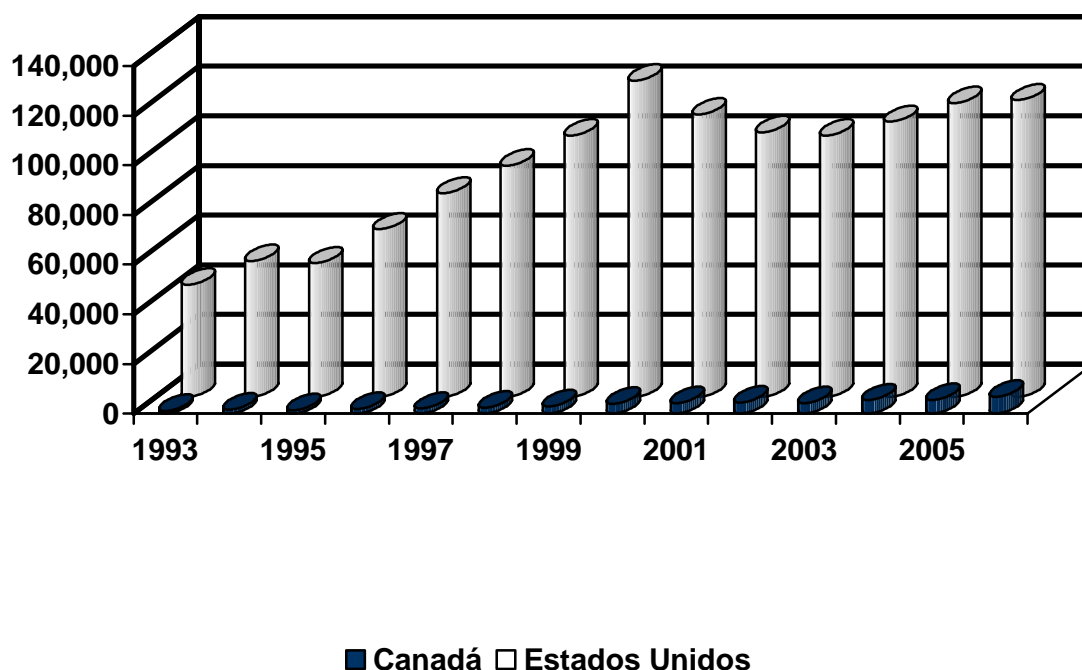


Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía.

La gráfica anterior nos muestra de manera significativa la enorme brecha entre las cifras que constituyen las exportaciones hacia Canadá y hacia Estados Unidos. También podemos observar que, evidentemente las exportaciones han aumentado en ambos casos, incluso con Canadá en donde se puede apreciar que a partir del año 2000 hay un incremento de 2.6% (equivalente a 962 mdd). Con Estados Unidos también se dio un incremento notable en las exportaciones en el mismo año, pero este fue de 1.6% (equivalente a 27, 293 mdd).

El ejercicio comparativo respecto a las importaciones puede ser observado de la siguiente manera.

Gráfica 8. Importaciones de México procedentes de Canadá y Estados Unidos, 1993-2005 (millones de dólares).



Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía.

De manera evidente, al igual que las exportaciones, la brecha en la adquisición de bienes con respecto a Estados Unidos y Canadá, es muy amplia, esto a pesar de que, en el caso de Estados Unidos, se hayan visto dos decrementos, el primero de ellos en el año de 1995 y el segundo en el periodo del 2001 al 2003 luego del repunte que habían tenido cuando la administración de Vicente Fox Quesada había entrado en funciones.

No hay que olvidar que la baja de las tanto de las exportaciones como de las importaciones se debió en gran parte a los atentados del 11 de septiembre⁴ a Estados Unidos, teniendo esto como consecuencia el extremo cuidado de las autoridades norteamericanas al revisar la entrada y la salida de

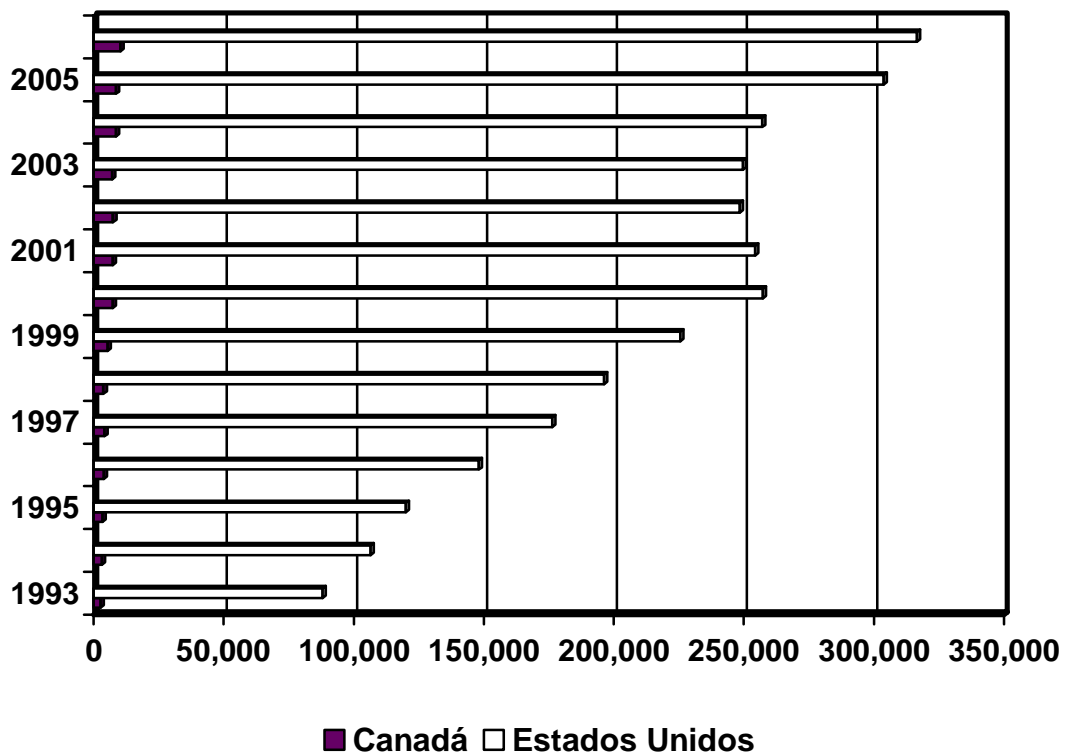
⁴ Rafael Velázquez Flores. "El proyecto de política exterior de Vicente Fox: ¿Continuidad o cambio?", en Rafael Velázquez Flores (coordinador). *La política exterior de México bajo un... op. cit.*, p. 44.

todo lo que tuviera que ver con personas y por lo tanto con servicios, y con los bienes.

En términos de la balanza comercial con Estados Unidos, el saldo promedio representa 357,866 mdd, mientras que con Canadá arroja un promedio deficitario de -13,207 mdd.

Ahora bien, la diferencia en el comercio total de México para con Estados Unidos y Canadá, se observa de la siguiente manera.

Gráfica 9. Comercio total México-Canadá y México-Estados Unidos, 1993-2006 (millones de dólares).



Fuente: Banco de México y Secretaría de Economía.

El comercio total de México con Canadá desde el año de 1993 hasta el año 2005 ha mostrado una línea casi continua que muestra un incremento constante mostrando ligeros decrementos en 1998, 2001 y 2003. La situación con Estados Unidos es diferente, ya que hay más variaciones a partir del año 2000 que tienen que ver con la entrada de Vicente Fox a la presidencia y, como ya se ha mencionado repetidamente, con los atentados del 11 de septiembre.

El comercio total con Estados Unidos para el periodo señalado, muestra un saldo de 2,948,260 mdd, mientras que con Canadá, el saldo es de 83,242 mdd; es decir, hay una diferencia de 286,501,8 mdd entre el comercio de México con Estados Unidos y Canadá para los años señalados.

Como podemos observar la dinámica comercial de México con sus socios del TLCAN, inclina la balanza hacia Estados Unidos con niveles en demasía superiores con respecto a Canadá, pero ¿sucede lo mismo con la Inversión Extranjera Directa (IED)?

El siguiente cuadro, que muestra la IED por parte de ambos países hacia México, ha sido construido con base en la selección de ciertos años que han marcado acontecimientos por demás importantes en el desarrollo de nuestro país.

Así, partimos del año de 1983, sólo utilizado como referencia al punto de partida de la apertura de México hacia el exterior, continuamos con el año 1993, es decir, un año antes de la entrada en vigor del TLCAN; posteriormente, señalamos el año de 1994 que es cuando el TLCAN entra en vigor, seguido del año 2000, es decir, cuando comienza la presidencia de Vicente Fox y finalizamos con los datos obtenidos hasta el año 2004.

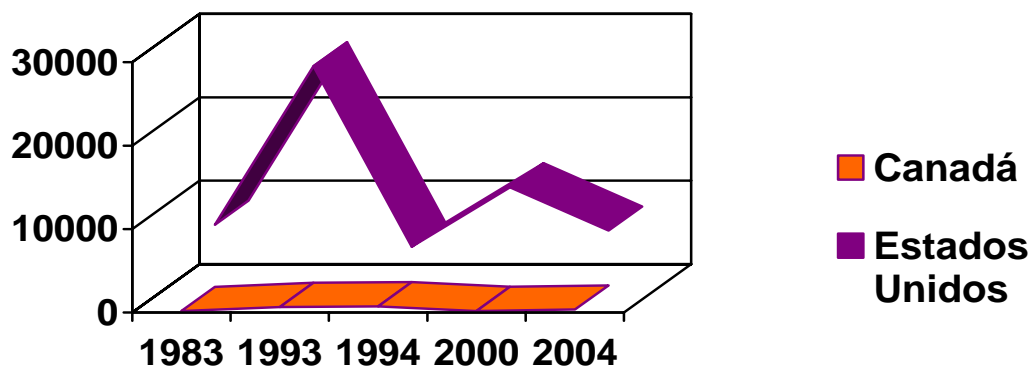
Cuadro 3. Inversión Extranjera Directa (IED) proveniente de Canadá y Estados Unidos, años seleccionados (millones de dólares).

Año	Canadá	Estados Unidos
1983	162.3	7,601.4
1993	653.9	26,621.4
1994	740.7	4,980.9
2000	180.9	12,103.3
2004	348.2	6,909.9

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera y del INEGI. <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar>

La tabla anterior, muestra de manera gráfica lo siguiente.

Gráfica 10. Inversión Extranjera Directa (IED) proveniente de Canadá y Estados Unidos, diversos años (millones de dólares).



Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera y del INEGI. <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar>

Los flujos de la IED proveniente de Estados Unidos reflejan una baja en el año de 1994, esto sucede porque hay que recordar que en ese año, México sufrió una grave crisis económica derivada de la devaluación del peso frente al dólar en más de un 40%, lo que provocó que los administradores de los fondos extranjeros invertidos en valores mexicanos comenzaran a retirarse del mercado mexicano; sin embargo, la IED mostró una leve recuperación en el año 2000⁵.

Uno de los objetivos iniciales era que la integración económica estimulara grandes flujos de IED hacia el sector manufacturero, especialmente la emprendida por las corporaciones norteamericanas que buscaban una plataforma de exportación con mano de obra barata. “Al expandir las exportaciones, la IED aliviaría a México del rezago de la deuda, crearía empleos en el sector manufacturero, con gran productividad, e incentivaría el

⁵ s/n. “México necesita un TLC interno”, *El Economista Online*, México, lunes 07 de octubre de 2002.

crecimiento económico”⁶, pero de manera visible podemos darnos cuenta del gran margen de amplitud existente entre las cifras que expresan la IED por parte de Canadá y de Estados Unidos, empero, la gráfica muestra una continuidad en las inversiones de Canadá con una tendencia a la alza a partir del año 2000.

El caso de Estados Unidos refleja una variación de manera continua habiendo grandes márgenes en los incrementos y en los decrementos, esto se entiende tanto por la entrada en vigor del TLCAN, como por los atentados perpetrados a Estados Unidos en septiembre de 2001 a los cuales ya se había hecho alusión.

Las relaciones comerciales con Canadá han crecido y se han fortalecido a partir del trabajo diplomático que acercó a ambos países a partir de la década de los ochenta, concretándose finalmente con las negociaciones que culminaron con la firma del TLCAN junto con Estados Unidos.

Tanto los indicadores de comercio exterior que se conjuntan en los saldos de la balanza comercial y finalmente del comercio total por un lado, y por otro, la IED, han dado cuenta de la importancia de Estados Unidos como el principal socio comercial de México seguido de Canadá. No obstante, hay que señalar que la brecha entre los indicadores mostrados, sigue y seguirá siendo amplia; el factor geográfico e histórico constituyen *per se*, la base del dinamismo no sólo comercial, sino en general económico y financiero con Estados Unidos.

La situación observada anteriormente, permite profundizar sobre las relaciones con Estados Unidos bajo un esquema de continuidad dado desde la administración de Carlos Salinas de Gortari.

⁶ Lyuba Zarsky y Kevin P. Gallagher.” TLCAN, inversión extranjera directa y el desarrollo industrial sustentable en México”, en *Informe sobre políticas, Americas Program, Interhemispheric Resource Center (IRC)*, marzo de 2004, en <http://americas.irc-online.org/briefs/2004/sp-0403fdi.html>

4.2.- Continuidad en las relaciones comerciales con Estados Unidos y Canadá a través del TLCAN.

- Estados Unidos.

La continuidad en las relaciones comerciales de México con Estados Unidos en el marco del TLCAN, puede ser estudiada a través del seguimiento de los resultados del tratado, pero dado que no hay un mecanismo que pueda llevar a cabo dicho seguimiento, la evaluación, propicia para algunos, se llevó a cabo a los diez años de la entrada en vigor de dicho instrumento. Dicha evaluación fue realizada por especialistas en el ámbito económico y jurídico principalmente.⁷

La pretensión de este apartado no es precisamente llevar a cabo una evaluación pormenorizada de dicho instrumento, sino profundizar sobre la línea continua de comportamiento en las relaciones comerciales entre ambos países.

Así es que, para puntualizar sobre la continuidad de las relaciones entre ambos países, abordaremos los objetivos planteados por México para negociar y firmar el TLCAN, en los objetivos planteados en el texto del tratado, y en los indicadores de comercio, a los cuales nos hemos referido en el apartado anterior. Por lo tanto, si atendemos primeramente al cumplimiento de los objetivos planteados por México en su relación con Estados Unidos a través del TLCAN, podemos darnos cuenta de que:

- a) No quedó al margen en los procesos de integración y producción.
- b) Aseguró el acceso al mercado más grande del mundo como lo mostraron los indicadores expuestos con anterioridad.
- c) Incrementó el flujo de comercio con Estados Unidos a través de las exportaciones.

En este punto, hay que notar que también se incrementó el flujo de comercio a través de las importaciones, lo que consecuentemente trajo consigo

⁷ Para obtener datos sobre autores y obras especializadas en la evaluación del TLCAN, *cfr.* el Capítulo 1 de esta investigación.

saldos deficitarios en la balanza comercial en el primer año de entrada en vigor del tratado. En este sentido, cabe mencionar que, luego de un año de vigencia del tratado, la balanza comercial no volvió a mostrar déficit alguno, aunque si variaciones.

- d) México también logró mejorar su margen de negociación con Estados Unidos en el marco de la liberalización comercial.
- e) Rompió con el aislamiento y la protección del mercado mexicano.

Éstos objetivos, dan cuenta de los beneficios obtenidos con la firma del TLCAN en la relación con Estados Unidos. Empero, es importante resaltar que, la traducción de dichos beneficios en la estabilidad social, aún no se han cumplido, y es que las quejas sobre algunos de los problemas generados por el TLCAN no han podido ser resueltas⁸, por ejemplo, las controversias derivadas del sector agrícola, el acceso al mercado estadounidense del azúcar de caña producida en nuestro país, la controversia del autotransporte de carga y el acuerdo de cooperación laboral entre otros⁹. Aunado a esto, los rezagos¹⁰ internos de México siguen siendo limitantes en el crecimiento del mercado interno.

Pero de cualquier manera, estos aspectos no han mermado la continuidad en las relaciones comerciales con el vecino del norte, al contrario, las economías de ambos países se han integrado cada vez más y, para tener un claro ejemplo, sólo basta observar la dinámica económica¹¹ entre las entidades federativas de Estados Unidos y de México con respecto a su dinámica a nivel mundial, tal como lo muestra la siguiente tabla.

⁸ Matilde Pérez U. "Repudian el TLCAN miles de campesinos", *La Jornada Online*, México, miércoles 04 de diciembre de 2002.

⁹ Para profundizar sobre estos aspectos, *cfr.* Jorge Witker (coordinador), *op. cit.*, 530 pp.

¹⁰ Adina Chelminsky. "Pollitos en fuga. O cómo la discusión sobre el TLCAN se convirtió en un asunto de gallinas", *Expansión*, México, 05-19 de marzo de 2003, p. 74.

¹¹ David Molina. "Dinámica económica en la región fronteriza México-Estados Unidos"; en John Bailey (compilador), *Impactos del TLC en México y Estados Unidos. Efectos subregionales del comercio y la integración económica*, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 2003, p. 107.

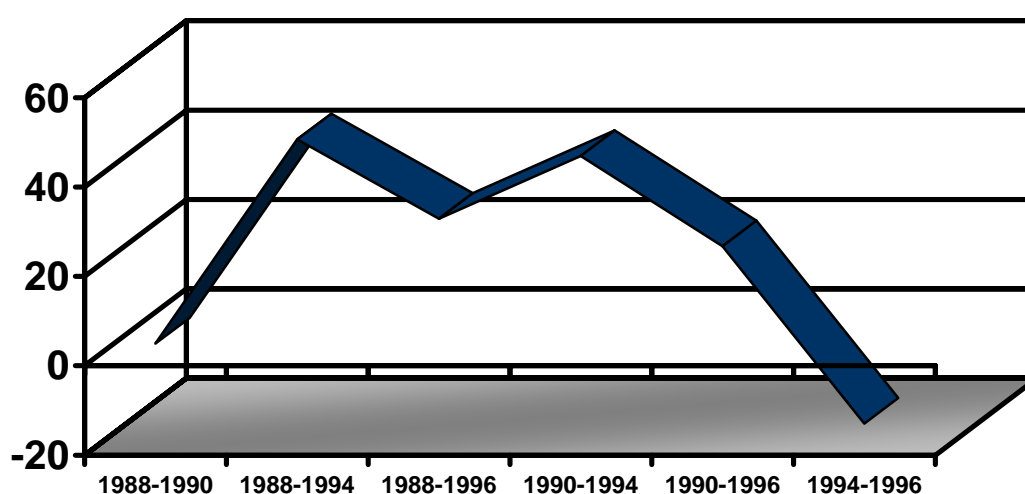
Cuadro 4. Crecimiento porcentual de la proporción de exportaciones a México respecto de la exportación mundial durante periodos específicos, por regiones y divisiones.

Área	1988-1990	1988-1994	1988-1996	1990-1994	1990-1996	1994-1996
Nacional	9.15	10.85	26.70	13.44	9.21	-11.53
Noreste	3.67	36.93	7.55	32.09	3.75	-21.46
Nueva Inglaterra	4.70	79.65	34.81	71.59	28.76	-24.96
Atlántico meridional	4.04	27.11	1.64	22.18	-2.31	-20.04
Medio oeste	-0.43	24.93	23.34	25.46	23.87	-1.27
Noreste central	9.09	27.90	31.11	17.24	20.18	2.51
Noroeste central	-25.27	19.96	2.91	60.52	37.71	-14.21
Sur	19.34	73.77	61.09	45.61	34.99	-7.30
Atlántico sur	37.93	105.58	91.24	49.05	38.65	-6.98
Sureste central	-2.32	59.18	33.84	62.96	37.01	-15.92
Suroeste central	8.14	46.29	40.94	35.28	30.33	-3.66
Oeste	-10.61	98.13	50.06	121.64	67.87	-24.26
División montaña	-5.10	4.18	-16.51	9.77	-12.03	-19.86
División Pacífico	-12.73	159.06	88.13	196.83	115.57	-27.38
Frontera	15.81	45.58	29.88	25.71	12.15	-10.78
Frontera (sin Texas)	11.87	43.86	23.35	28.60	10.26	-14.26
Texas	19.03	46.32	36.05	23.77	14.30	-7.65
No frontera	2.72	3.63	26.01	3.73	11.75	-4.39

Fuente: Cuadro tomado de David Molina. "Dinámica económica en la región fronteriza México-Estados Unidos"; en John Bailey (compilador), *op. cit.*, p. 120.

Si mostramos una serie de promedios de los porcentajes de las exportaciones de acuerdo a las zonas y a los periodos determinados en la tabla anterior, de manera gráfica tendríamos lo siguiente.

Gráfica 11. Promedio porcentual de la proporción de exportaciones a México respecto de la exportación mundial durante periodos específicos, por regiones y divisiones.



Periodos	1988-1990	1988-1994	1988-1996	1990-1994	1990-1996	1994-1996
Promedio	4.946	50.717	32.896	46.970	26.778	-12.966

Fuente: Elaboración propia con datos de Molina. "Dinámica económica en la región fronteriza México-Estados Unidos"; en John Bailey (compilador), *op. cit.*, p. 120.

Los efectos del tratado en la continuidad de las relaciones comerciales, en este caso de Estados Unidos con México, tuvieron su reflejo en el intercambio regional, esto puede observarse en el periodo de 1994 a 1996, mismo que arroja un promedio porcentual deficitario de -12.966%, no ocurriendo lo mismo si consideramos cuatro años antes de la entrada en vigor del tratado, los cuales representan 13.812% del total de las exportaciones hacia nuestro país.

Éste comportamiento también puede ser deducido si observamos el periodo de 1988 a 1994, el cual muestra un visible crecimiento de las exportaciones hacia nuestro país (crecimiento por demás importante dada la crisis económica por la cual se atravesaba), pero considerando dos años más (de 1994 a 1996), es decir, los dos primeros años de la entrada en vigor del TLCAN, éste porcentaje disminuye en un 17.821%.

El proceso que gesta este comportamiento, tiene que ver con las propias políticas de cada entidad que conforma al país vecino del norte y es que aún cuando el gobierno estadounidense tenía el objetivo de impulsar al comercio, el estado de Texas por ejemplo, más allá de sumar esfuerzos con el gobierno federal para cumplir dicho objetivo como parte de un todo, tenía responsabilidades adicionales como resolver problemas sociales, de infraestructura y de urbanización; es decir, asuntos específicos de la franja fronteriza. A ésta situación, deben de sumársele el caso de los 50 estados restantes que conforman Estados Unidos.

La continuidad de las relaciones de Estados Unidos con México, responde a que el primero ha buscado a través del TLCAN, aprovechar directamente la ventaja que permite la integración regional o la integración comercial hemisférica en el contexto de la economía mundial¹².

México por su parte, tiene que revalorar su posición ante Estados Unidos y revisar la agenda económica en el ámbito bilateral para revisar aquellos sectores del tratado¹³ que merecen especial atención dada su fragilidad, por ejemplo, el sector agropecuario.

Por otro lado, es importante recordar que, más allá del aspecto comercial, la continuidad de las relaciones entre ambos países, también puede ser observada desde la perspectiva de las inversiones y es que tanto México

¹² Luz Elena Espinoza Padierna, *op. cit.*, p. 90.

¹³ La importancia de la revaloración de la posición de México con respecto a Estados Unidos, y la revisión de la agenda bilateral, recae en la observancia de otros proyectos de integración regional como lo hubiese llegado a ser el TLCAN plus, mismo que no sólo abarcaría al ámbito económico, financiero y comercial, sino también el político, el social y el jurídico, lo cual hubiese profundizado en demasía las relaciones comerciales con Estados Unidos. *Cfr.* Alejandro Chanona Burguete. "Integración México-Estados Unidos en el TLCAN: ¿nuevo regionalismo Norte-Sur?", en *Relaciones Internacionales*, *op. cit.*, pp. 9-15, y Juan Manuel Venegas. "Plantea Fox que México, EU y Canadá avancen hacia una comunidad económica de Norteamérica", *La Jornada Online*, México, miércoles 15 de mayo de 2002.

como Estados Unidos no se han visto beneficiados del incremento en el flujo de la IED, como se observó en el apartado anterior.

Finalmente, como Rafael Velázquez Flores expresara, "...la relación bilateral con Estados Unidos no sólo se mantiene en el mismo carril, sino que se hace más intensa y, por lo tanto, mejora en términos generales"¹⁴. Ésta situación se desarrolló desde la presidencia de Carlos Salinas de Gortari pasando por la de Ernesto Zedillo y la Vicente Fox. Y es que uno de los fundamentos de la continuidad de las relaciones entre ambos países, de manera específica bajo las administraciones que hemos abordado y como hemos podido observar, es la creciente interdependencia¹⁵ entre ambos, ya que más allá de los objetivos basados en el aspecto económico, comercial y financiero, podemos encontrar una línea de cooperación en otros temas de la agenda bilateral que, aunados a esa perspectiva económica, comercial y financiera del TLCAN, caracterizan la continuidad en las relaciones entre ambos países. Y aunque no es nuestro objetivo desarrollar dichos temas¹⁶, es necesario ponerlos de manifiesto para hacer constar los múltiples aspectos que refuerzan la integración; algunos de ellos son: migración, narcotráfico, el sector energético, derechos humanos, medio ambiente y seguridad, que es precisamente el tema que desarrollaremos en el siguiente apartado.

- **Canadá.**

Como hemos mencionado en el capítulo anterior, los intereses para la negociación y firma de un TLC por parte de México respondieron sobre todo a la integración económica con el mercado estadounidense más que con el canadiense; sin embargo, dado el ALC que éste último y Estados Unidos habían firmado y la inestable situación política que se vivía en Canadá, éste se

¹⁴ Rafael Velázquez Flores. "El proyecto de política exterior de Vicente Fox: ¿Continuidad o cambio?", en Rafael Velázquez Flores. "El proyecto de política exterior de Vicente Fox: ¿Continuidad o cambio?", en Rafael Velázquez Flores (coordinador). *La política exterior de México bajo un... op. cit.*, p. 18.

¹⁵ Rafael Fernández de Castro. "La institucionalización de la relación intergubernamental: una forma de explicar la cooperación", en Mónica Vereá Campos y Rafael Fernández de Castro (coordinadores) *et al*, op. cit., p. 64.

¹⁶ *Íbidem*, 496 pp.

incorporó a las negociaciones con México y Estados Unidos que culminarían con la firma del TLCAN.

Así, el punto de coincidencia entre México y Canadá sería el mercado estadounidense, ya que como hemos podido apreciar a través del análisis del escenario previo a las negociaciones formales con el fin de firmar el TLCAN, hubo diversos contactos tendientes a generar las condiciones necesarias para formalizar precisamente dichas negociaciones, lo cual habla de que en realidad no había una relación tan estrecha con Canadá como la que nuestro país tenía hasta ese momento con Estados Unidos.

Pero más allá de los contactos previos a las negociaciones, el aspecto comercial sustenta dicha afirmación, ya que como puede apreciarse en el cuadro 2 referente a los indicadores del comercio de México con Canadá del año de 1993 al 2005, el comercio total se ha ido incrementando conforme el paso de los años, “aun cuando, por la hegemonía de la economía estadounidense sobre estos dos países, algunos autores consideran que las relaciones comerciales entre mexicanos y canadienses son, en realidad, un asunto trilateral”¹⁷.

Evidentemente el flujo comercial de México con Canadá es mucho menor con respecto al que se registra con Estados Unidos; sin embargo es importante reconocer dicho crecimiento, ya que de cualquier manera fue y sigue siendo producto de la entrada en vigor del tratado.

Ahora bien, también es importante no dejar de lado que el flujo comercial con Canadá, al igual que sucedió con Estados Unidos, disminuyó luego de los atentados del 11 de septiembre del 2001, rompiendo con uno de los más altos saldos registrados en el año 2000 cuando comenzó en México la presidencia de Vicente Fox Quesada, dicho saldo se recuperó nuevamente cuatro años después, ésta recuperación se reforzó con las negociaciones y la posterior firma de la ASPAN en el año 2005 y es que cabe mencionar que el saldo del comercio total de enero a marzo ya sumaba el 96% respecto al saldo total del año anterior.

Más que hablar de una continuidad de las relaciones entre México y Canadá a partir del TLCAN entre sus respectivas economías y mercados, hay que decir que hay una continuidad que tiene que ver con la gran vinculación de

¹⁷ María Cristina Rosas. *México y la política comercial externa de... op. cit.*, p. 374.

ambos Estados, de manera general a la economía estadounidense y, de manera específica, a la dinámica del mercado de dicha nación.

Finalmente cabe agregar que, como hemos podido observar, las relaciones de México con Estados Unidos y Canadá a partir del TLCAN, han integrado múltiples aspectos que han ido desde el desarrollo de políticas comerciales a nivel nacional, hasta acontecimientos que han involucrado a organizaciones terroristas de carácter internacional.

El entorno nacional de cada uno de los miembros del tratado y el entorno internacional han tenido una incidencia no sólo en el intercambio comercial y en la dinámica financiera entre los miembros del bloque, sino en el hecho o la omisión de llevar a cabo revisiones periódicas del acuerdo comercial para atender las carencias y eliminar limitaciones que, con el paso de los años se hayan profundizado no sólo en cada uno de los sectores que comprenden el texto del tratado y a los cuales hemos referido oportunamente, sino en los mecanismos paralelos que han reforzado la integración, tal es el caso de la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPN) que se desarrollará en el siguiente apartado.

4.3.- Los efectos de los eventos del 11 de septiembre de 2001 y la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN) en el TLCAN.

Uno de los aspectos más importantes que incide en el análisis de las relaciones de México con sus socios comerciales y finalmente en el balance de las mismas, se refiere a los efectos de los eventos del 11 de septiembre de 2001 y de la ASPAN, en el tratado.

El énfasis en este tema encuentra el punto clave en los eventos del 11 de septiembre del año 2001, fecha en la que Estados Unidos sufrió atentados terroristas en su territorio, lo que dio como resultado, la disposición de fuertes medidas de seguridad a todo aquello que tuviese que circular dentro de Estados Unidos por un lado y, por otro, en las relaciones de Estados Unidos con los países con los cuales comparte frontera, ya que dicha zona significó una amenaza dado que podría fungir como un camino que podía permitir la repetición de dichos eventos. La política exterior estadounidense, también fue traducida en una lucha constante contra sus posibles enemigos (sobre todo en Afganistán ubicando objetivos clave como la organización terrorista Al-Qaeda).

En este entorno Estados Unidos promovió la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte, cuya declaración conjunta, se llevó a cabo el 22 de marzo del año 2005.

El objetivo de la alianza entre Canadá, Estados Unidos y México, se estableció con base en:

- a) La ampliación de las oportunidades económicas para la población.
- b) La construcción de una relación comercial más intensa.
- c) La dinámica económica global.

Así, el objetivo que se persiguió, fue el de poner en práctica nuevas medidas para enfrentar la amenaza del terrorismo y reforzar la seguridad de la población¹⁸.

Una de las líneas de acción que pueden ser identificadas en el marco de la ASPAN, es la de “construir nuevos espacios de cooperación, a efecto de

¹⁸ www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/tlcan/pdfs/declaracion_conjunta-aspa.pdf

dotar de mayor seguridad a nuestras sociedades abiertas, hacer a nuestras empresas más competitivas, y a nuestras economías más sólidas”¹⁹.

En la declaración conjunta de la ASPAN, podemos observar los objetivos tendientes al avance, por un lado, en la seguridad común, y por otro, en la prosperidad. Dichos objetivos pueden verse a través de la siguiente tabla.

Cuadro 5. Objetivos de la ASPAN.

Seguridad común	Prosperidad común
<p>Instrumentar estrategias comunes de seguridad fronteriza y bio-protección.</p> <p>Mejorar la protección de infraestructura crítica e implementar un modelo común de respuesta ante emergencias.</p>	<p>Mejorar la competitividad de América del Norte y elevar la calidad de vida de la población.</p> <p>Aumentar la productividad mediante la cooperación en materia de regulación, a fin de generar crecimiento, manteniendo al mismo tiempo altos estándares para la salud y la seguridad.</p>
<p>Instrumentar mejoras en la seguridad aérea y marítima, hacer frente a amenazas extra-regionales y mejorar las alianzas en materia de inteligencia.</p> <p>Implementar una estrategia de agilización fronteriza a fin de aumentar la capacidad instalada para mejorar el movimiento legítimo de personas y mercancías en las fronteras.</p>	<p>Promover la cooperación sectorial para facilitar la actividad empresarial en sectores tales como: energía, transporte, servicios financieros y tecnología, entre otros, e invirtiendo en la gente.</p> <p>Reducir los costos de las exportaciones e importaciones mediante el movimiento eficiente de bienes y personas.</p>
	<p>Fortalecer el compromiso con el cuidado del medio ambiente, y crear</p>

¹⁹ www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/tlcan/pdfs/declaracion_conjunta-aspa.pdf

<p>un suministro más confiable y seguro de alimentos, lo que facilitará el comercio de productos agrícolas y protegerá a nuestra población contra enfermedades.</p>

Fuente: www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/tlcan/pdfs/declaracion_conjunta-aspa.pdf

Es importante señalar que al crear la ASPAN, se dispuso de una serie de pasos a seguir para cumplir con los objetivos mencionados anteriormente. Algunos de ellos sugieren ser vistos como parte de un mecanismo de seguimiento de resultados una vez que fue puesta en marcha.

Dichos pasos se encuentran enmarcados en la formación de grupos de trabajo encabezados por Ministros y Secretarios de cada uno de los países miembro, cuyo trabajo se estableció bajo los siguientes puntos:

- a) Llevar a cabo consultas con cada uno de los sectores interesados de los países miembros.
- b) Responder a las prioridades de la población y de las empresas, y establecer metas específicas, medibles y alcanzables.
- c) Identificar medidas concretas que los gobiernos puedan tomar para alcanzar esas metas, así como calendarios de cumplimiento que los induzcan a lograr resultados de manera permanente.
- d) Los grupos de trabajo presentarán reportes semestrales.

La Alianza prevé la anexión de temas que vayan surgiendo con base en el desarrollo de los acontecimientos propios de las circunstancias, resultado de la dinámica regional y mundial, esto con el fin de “asegurar que América del Norte continúe siendo la región económica más dinámica del mundo, y un hogar seguro para nuestra generación y las generaciones futuras”²⁰.

Como podemos observar, los eventos del 11 de septiembre de 2001 por un lado, y la creación de la ASPAN por otro, significaron un cambio en la

²⁰ www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/tlcan/pdfs/declaracion_conjunta-aspa.pdf

relación regional de los miembros del TLCAN, y es que como expresa Luis Rubio:

Los canadienses están corriendo para convertir los actos terroristas del 11 de septiembre en la base de una nueva relación con Estados Unidos y, por lo tanto, en una ventaja competitiva adicional para su economía y desarrollo. Las implicaciones para México, de lo que ellos hagan, propongan y logren con nuestro vecino país del norte serán enormes, razón por la cual tenemos que prepararnos para esa contingencia y, de hecho, ser parte integral de ese proceso de negociación.²¹

A la relación de México con Estados Unidos, a partir de los eventos del 11 de septiembre, se le sumó otro factor que de cualquier manera matizó los contactos entre ambos gobiernos con algunos momentos de tensión. Y es que el ingreso de México como miembro no-permanente del consejo de seguridad de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), significó mayores puntos de contacto entre ambos gobiernos cuando Estados Unidos solicitó el apoyo de nuestro país para intervenir en Irak con base en el objetivo de descubrir armas nucleares²².

El gobierno mexicano reconoció la importancia de apoyar las peticiones de Estados Unidos dada la incidencia que éste podría tener en temas de la agenda bilateral y de suma importancia para México como la migración²³ por ejemplo. No obstante, México decidió no apoyar la injerencia de Estados Unidos en Irak, haciendo valer su opinión y una posición que prácticamente, en la historia de las relaciones bilaterales, nunca había admitido la posibilidad de contravenir a las disposiciones del país vecino del norte. De manera evidente, ésta situación, tiene su reflejo en el intercambio comercial entre los países miembros del tratado a partir del 2001, es decir, a través de los indicadores

²¹ Luis Rubio, citado en Alejandro Chanona. "La política exterior de México, el cambio democrático y los retos frente a la nueva arquitectura internacional", en Rafael Velázquez Flores (coordinador), *La política exterior de México bajo un... op. cit.*, p. 87.

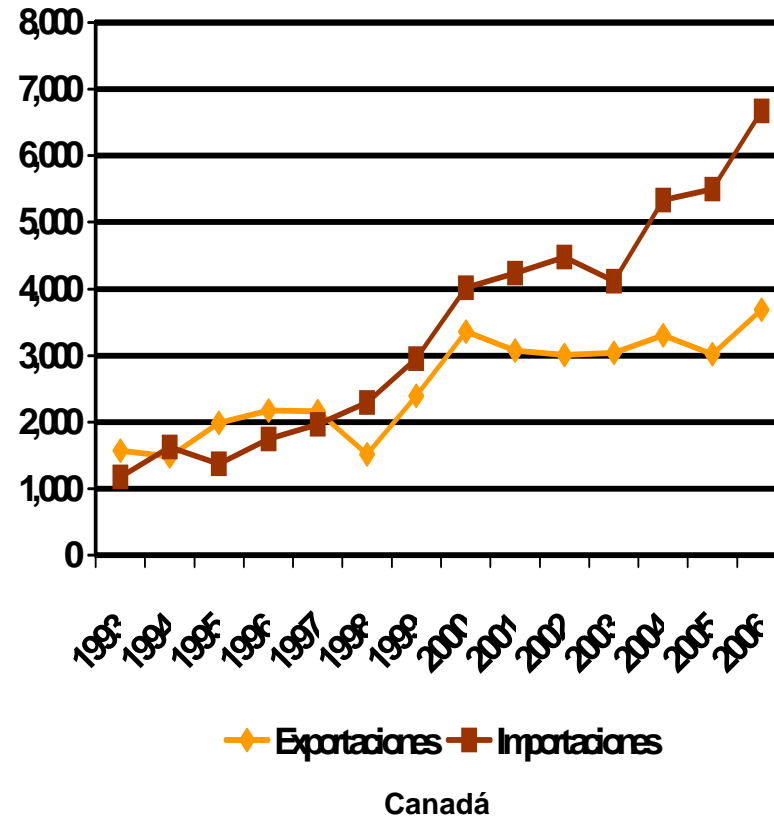
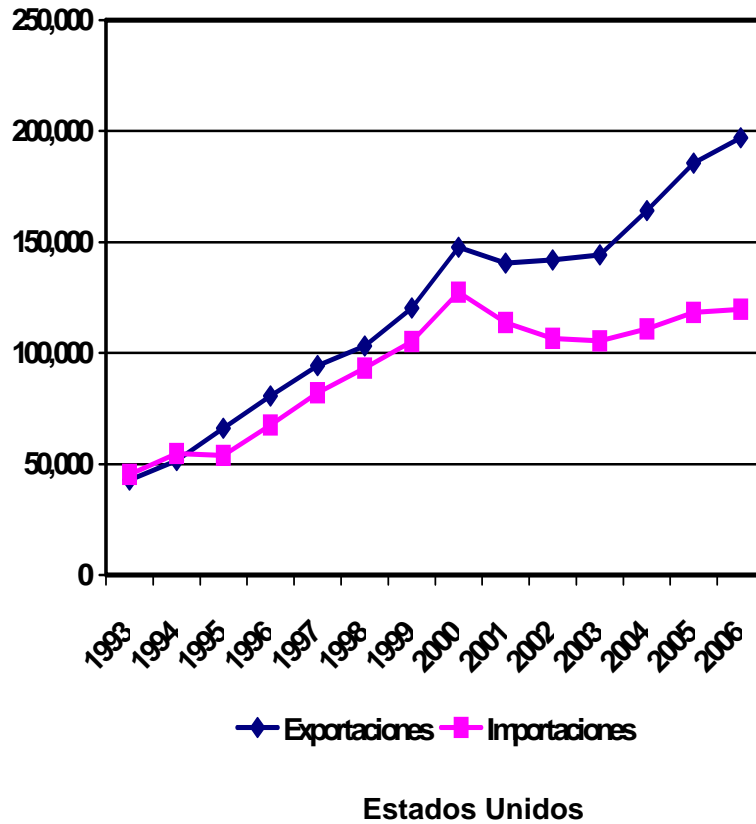
²² Cfr. al respecto, s/n. "Una guerra contra Irak tendría terribles efectos en México", *La Jornada Online*, México, sábado 21 de septiembre de 2002.

²³ Para profundizar sobre el tema, cfr. Eduardo Roldán y Dámaso Morales Ramírez. "Fox: una política exterior en transición", en Rafael Velázquez Flores (coordinador). *La política exterior de México bajo un... op. cit.*, pp. 89-133.

económicos, podemos ver los efectos de los eventos del 11 de septiembre en el comercio de México con los otros socios del tratados.

En las gráficas que se muestran a continuación, podemos observar de manera comparativa el comportamiento del intercambio comercial a través de las exportaciones y las importaciones de México tomando como punto de partida el año de 1999 y el 2000, los cuales juegan un doble papel; el primero de ellos es el de mostrar la tendencia de las exportaciones e importaciones de los años anteriores, y el segundo es el de dar pie para señalar el comportamiento de dichos indicadores económicos un año después, que es cuando se llevaron a cabo los atentados terroristas.

Gráficas 12 y 13. Comparación de las exportaciones e importaciones de México con respecto a Estados Unidos y Canadá (1993-2006).



Fuente: Elaboración propia con datos del Grupo de trabajo integrado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México, la Secretaría de Economía y el INEGI. <http://www.economia.gob.mx> y <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar>

En el caso de la relación con Estados Unidos, luego del año 2001, podemos observar un notable decremento, mismo que fue el resultado de las políticas de seguridad implementadas por él mismo en la frontera con México.

En el caso de la relación con Canadá, puede notarse el mismo decremento manifestado en la relación con Estados Unidos, pero aplicado solamente a las exportaciones, esto, dado que México tuvo mayores problemas con el paso de los productos a Canadá, que este último hacia México, por lo que las importaciones no presentan el mismo comportamiento.

Es notable la manera en la que la continuidad de las relaciones comerciales de México con Estados Unidos no sólo han seguido un comportamiento, sino que con el paso del tiempo han ido profundizando; sin embargo, es importante señalar que la incidencia de factores exógenos fortuitos como lo fueron los ataques del 11 de septiembre de 2001, alteraron la intensidad de las relaciones en aspectos tan específicos como lo es el comercio como se observó en las gráficas anteriores.

4.4.- Evaluaciones y perspectivas.

Luego de pasados doce años de la entrada en vigor del TLCAN, podemos hacer una evaluación sobre si se han cumplido por un lado, los objetivos suscritos en el tratado y, por otro, sobre los intereses que los miembros antepusieron al firmarlo.

Los objetivos del tratado, suscritos en el artículo 102, se enmarcaron en el trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia; bajo estos principios y reglas, los tres países miembro del tratado, se comprometieron a “eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios”²⁴, aspecto que se cumplió al haber negociado una desgravación arancelaria; hasta antes del 11 de septiembre del año 2001, se facilitó la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de los miembros, especialmente entre México y Estados Unidos, para el año 2004, si bien es cierto que no en su totalidad con respecto al año 2000 (antes de los ataques terroristas), los flujos comerciales volvieron a incrementarse.

Asimismo, se comprometieron a “promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio”²⁵, lo cual no quiere decir que el apoyo a las pequeñas y medianas empresas y al desarrollo de las industrias, haya creado todo un entorno de bienestar en el que no existiera la competencia desleal, dado que cada empresa, cada industria y cada comercio, ha buscado alternativas para obtener los mayores beneficios posibles de un intercambio comercial y si esto en cualquier momento considera a la competencia desleal, ésta se llevará a cabo.

Otro de los objetivos expuestos en el tratado, fue “aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes”²⁶, objetivo que, según las propias cifras, no se ha cumplido, ya que ha mostrado variaciones significativas, lo cual quiere decir que no ha habido un comportamiento estable o de incremento constante en nuestro país a pesar de la reforma llevada a cabo al Reglamento sobre Inversiones

²⁴ *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto oficial.* Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 1993, p. 10.

²⁵ *Ídem.*

²⁶ *Ídem.*

Extranjeras en el año de 1989 y de la Nueva Ley de Inversión extranjera del 30 de diciembre de 1993.

Por otro lado, para cumplir el objetivo de “proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes”²⁷, se dedicó un capítulo completo tendiente a establecer reglas con respecto a la protección ampliada, al control de prácticas o condiciones abusivas o contrarias a la competencia, a los derechos de autor, a las marcas y patentes entre otros. Asimismo, se establecieron disposiciones generales con base en la defensa de los derechos de la propiedad intelectual y con base en la cooperación y asistencia técnica.

Con el establecimiento del mecanismo de solución de controversias estipulado en el capítulo XX del tratado, se cumplió el objetivo de crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de dicho instrumento. Sin embargo, hay que poner especial atención en que los pronunciamientos de dicho mecanismo son únicamente recomendaciones, que en el caso de no ser acatadas, la parte que ha sido afectada, está en posición de solicitar medidas que contemplen represalias.

Finalmente, de manera tácita y expresa, se establecieron lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado, con lo cual se adquirieron aún mayores compromisos.

Hasta este momento podemos decir que los objetivos estipulados en el artículo 102 del tratado se han cumplido dados los propios mecanismos incluidos en cada uno de los capítulos del tratado, no obstante, una evaluación integral contempla el que cada uno de los miembros haya llevado a cabo los compromisos adquiridos con la firma del acuerdo comercial, y esto tiene relación directa con los intereses que cada uno de ellos antepuso desde el momento en el que manifestaron la necesidad de negociar y firmar un TLC tendiente a regular sus relaciones comerciales.

Así que, en lo que respecta a los intereses de cada uno de ellos, tenemos que, en el caso de México con la entrada en vigor del tratado y como habíamos mencionado en el apartado concerniente a la continuidad en las relaciones comerciales con Estados Unidos a través del TLCAN, se tuvo acceso

²⁷ *Ídem.*

a uno de los mercados más grandes del mundo obteniendo beneficios directos en los flujos comerciales, además de que garantizó un acceso más acelerado a la tecnología y se rompió con el aislamiento y la protección del mercado mexicano.

Finalmente, uno de los aspectos más importantes es que a través de la integración económica especialmente con Estados Unidos, se estableció un punto de convergencia para obtener un mayor margen de negociación en otros temas de la agenda bilateral como la migración, la lucha contra el narcotráfico, el desarrollo sustentable y el petróleo entre otros.

Canadá por su lado, extendió sus relaciones comerciales con México permitiendo así su integración a un bloque cuya economía más importante es la de Estados Unidos, su principal socio comercial. Esto le permitió por un lado, no quedar al margen de los procesos de integración gestados en otras regiones del mundo y, por otro, estar en igualdad de condiciones ante el acceso regulado de flujos comerciales provenientes de México en el mercado estadounidense.

Estados Unidos por su parte, reguló el flujo comercial de las transacciones llevadas a cabo con México, ya que con Canadá lo había hecho desde 1988 con el ALC que ambos habían firmado. Por otro lado, se logró una convivencia económica entre Canadá y México fungiendo él como el principal socio comercial de ambos y es que como expresara Ricardo M. Buzo de la Peña, “el TLC es el resultado de una convivencia económica muy estrecha de Canadá y México hacia su vecino común, con cuya economía comparten procesos productivo y llevan a cabo más del 70% de su comercio exterior”²⁸.

Como podemos observar, el interés en común de los miembros del tratado de regular los flujos comerciales se cumplió. De igual manera ocurrió con el interés de crear un bloque que respondiera al surgimiento de alianzas económicas en Europa aunando a esto la importancia de Alemania, Japón, China y los *Tigres Asiáticos* en el escenario económico internacional, ya que se formalizó la creación de un espacio de convivencia económica. Con respecto a este interés, no hay que perder de vista en ningún momento que la creación del

²⁸ Ricardo Buzo de la Peña. “México frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El ingreso a la globalización de la economía mexicana”, en Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez (coordinadores). *La nueva relación de México con América del Norte*, FCPyS-UNAM, México, 1994, p. 131.

bloque de América del Norte se circunscribió únicamente al aspecto comercial, de ninguna manera al político y social como es el caso de la ahora Unión Europea, por lo cual no hay un punto de convergencia entre ambos bloques, simplemente porque el nivel de integración es distinto.

Luego de haber abordado los intereses de cada uno de los miembros para la firma del tratado, es importante dejar en claro que el objetivo de este último apartado de la investigación no es realizar una evaluación pormenorizada del comportamiento de los flujos comerciales y mucho menos del desarrollo de las transacciones entre México, Estados Unidos y Canadá en cada uno de los sectores que forman parte del tratado; sin embargo, los efectos del tratado en la economía mexicana han sido desiguales al beneficiar a un número limitado de empresas, además la brecha entre México y sus dos socios comerciales no ha disminuido con el TLCAN.

Ahora bien, los efectos de los ataques del 11 de septiembre perpetrados en territorio estadounidense, no sólo tuvieron efecto en el intercambio comercial y profundizaron dicha brecha, sino que trastocaron el tema de la seguridad y, en consecuencia, propiciaron un mayor acercamiento entre los tres miembros del tratado con el objetivo de trabajar en torno al tema de la cooperación en materia de seguridad y lucha contra el terrorismo, llegándose a crear así la ASPAN.

Dados los acontecimientos del 11 de septiembre y la posterior creación de la ASPAN, se provocó un mayor acercamiento de México a Estados Unidos, lo cual significó una mayor integración con éste. El estrechar aún más los lazos de la integración, trajo consigo la adquisición de más compromisos tendientes a apoyar los asuntos de mayor importancia para Estados Unidos, que en ese momento se tradujeron en la protección de su seguridad territorial y económica.

Sin embargo, es importante señalar que la cooperación en materia de seguridad entre los miembros del bloque de América del Norte a través de la ASPAN, no sólo hizo más fuertes los lazos de la integración de México con el vecino del norte, sino que también lo hizo con Canadá y es que no hay que olvidar que éste también manifiesta un importante punto de enlace con nuestro país por lo que la cooperación *per se* significa, aunando el que el origen de la iniciativa haya partido de Estados Unidos, el vecino en común.

Ahora bien, en lo que a las perspectivas se refiere, podemos argumentar que la postura de México en torno a su relación con Estados Unidos desde la administración de Miguel de la Madrid, ha respondido por un lado al esquema de liberalización comercial dada la necesidad de contar con instrumentos que le permitieran acceder de manera formal al mercado estadounidense y, por otro, ha respondido a la atención a otros temas de la relación bilateral como los ya mencionados en su momento. Por lo tanto, la política comercial y financiera que México ha desarrollado desde el sexenio de Miguel de la Madrid hasta el de Vicente Fox, ha tendido a crear las condiciones necesarias para insertar al país en ese esquema de liberalización comercial, respondiendo al mismo tiempo y convenientemente a los intereses de Estados Unidos para regular su acrecentada interacción comercial y financiera.

La propia dinámica de las relaciones comerciales de México con Estados Unidos y Canadá y de éstos con México, ha tenido un patrón de comportamiento que hasta este momento sólo se ha visto interrumpido por los acontecimientos del 11 de septiembre en Estados Unidos, lo cual indica que un cambio de gobierno en nuestro país, no influirá negativamente en dicho patrón. Esta situación se ha observado en los dos cambios de gobierno que, desde Carlos Salinas de Gortari, nuestro país ha experimentado, tomando en cuenta incluso que los presidentes hayan pertenecido a distintos partidos políticos como el PRI y el PAN, ya que aunado a que no se puede modificar o ir en contra de la fuerza de la dinámica comercial entre los miembros, las propuestas en torno a la política económica y financiera de México llevadas a cabo por un partido u otro, como hemos visto, ha seguido con una línea de apertura económica.

Dado este contexto bajo el cual se han desarrollado las relaciones de México con sus socios comerciales, lo ideal para nuestro país en el presente sexenio presidencial, es la revisión del TLCAN y en especial del capítulo agrícola y, aunque deseable, es poco probable dado el interés tanto de Estados Unidos como de Canadá en proteger dicho sector.

Sin embargo, es importante resaltar que el gobierno de Felipe Calderón debe continuar con la línea que las administraciones precedentes han marcado, misma que se ha trazado con base en la importancia no sólo del aspecto comercial, sino también de otros temas de la agenda tanto con

Estados Unidos como con Canadá a los cuales hemos referido oportunamente, esto a través de la búsqueda de un entendimiento sin llegar a confrontaciones. Evidentemente, esto constituye el reto de crear toda una serie de estrategias bien articuladas al interior y al exterior que le den un mayor margen de negociación.

Conclusiones

El inicio del desarrollo capitalista gestado al final de la Guerra Fría, respondió a la necesidad de flexibilizar¹ el aspecto geográfico, laboral y del consumo a nivel global. Ésta situación resultante por el fin del mundo bipolar, puso a Estados Unidos como una potencia económica, misma que tendría que mantener dicha postura dados los cambios mundiales manifestados en un aumento de la interacción entre los países de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) y de los esfuerzos de los países asiáticos por elevar el nivel de sus economías domésticas en primera instancia y regionales enseguida. Y es que como expresaran Luis F. Rubio y Joseph Hodara:

La globalización de la economía mundial está constituida por la expansión del comercio internacional para la provisión de insumos y para la distribución y comercialización del producto, así como por el creciente traspaso de las fronteras para llevar a cabo no sólo las actividades de comercio y distribución, sino incluso de producción, la economía ha dejado de ser un agregado de economías domésticas para convertirse en una sola, conformada por las interrelaciones que constituyen, a su vez, una gran red industrial, comercial, financiera y tecnológica. ...El mundo es un campo de acción para la adquisición, producción, comercialización y distribución de productos industriales...²

A partir de este escenario podemos explicar las relaciones de México con el bloque de América del Norte en el marco del TLCAN, mismas que contemplan una serie de aspectos que encuentran su origen en el desarrollo de la política económica llevada a cabo por México desde antes del año de 1983, la cual se vio consolidada con la adhesión de México al GATT en la presidencia de Miguel de la Madrid.

¹ David Harvey. "Flexibility: ¿Treat or opportunity?", en *Socialist Review*, San Francisco California, vol. 21, núm. 1, enero-marzo, 1991, citado en Eliezer Morales Aragón. "La globalización en México: ¿mito o realidad?", en Eliezer Morales Aragón y Consuelo Dávila Pérez (coordinadores), *op. cit.*, p. 97.

² Luis F. Rubio y Joseph Hodara B. *et al. El reto de la globalización para la industria mexicana. Alternativas para el futuro*, IBAFIN, Centro para el desarrollo, AC, México, Diana, 1989. *Íbidem*, pp. 98-99.

Los gobiernos consecuentes a éste, diseñaron y llevaron a cabo una política económica encausada a continuar con esa línea de apertura que, en el año de 1994 culminaría con la entrada en vigor del TLCAN, firmado con Canadá y Estados Unidos.

El tratado fue el resultado de diversas situaciones que evidentemente no sólo tuvieron que ver con la apertura de la economía mexicana al exterior, ya que de cualquier manera tanto Canadá como Estados Unidos tenían sus propios intereses para negociar y firman un tratado comercial que incluso contuvo acuerdos paralelos concernientes a la cooperación ambiental y laboral, aspectos que implicaron un mayor compromiso por parte de los miembros para compartir no sólo más información, sino recursos que permitieran cumplir con los obligaciones adquiridas.

El proceso que se llevó a cabo para la firma del tratado, da cuenta de toda una red burocrática por parte de los gobiernos de los tres países, misma que se enfrentó a diversos grupos organizados de la propia sociedad hasta los círculos empresariales más fuertes de cada uno de ellos.

Si bien es cierto que hubo muchos obstáculos para poder autorizar de manera formal el llevar a cabo la negociación del tratado, también es cierto que hubo apoyo por parte de grupos organizados al interior de cada uno de los gobiernos, mismos que respondieron a la necesidad de una amplitud en el intercambio comercial de una manera más fluida, la cual tuviera como base una desgravación arancelaria que trajera consigo beneficios macroeconómicos a cada gobierno; la contraparte advirtió que los resultados macroeconómicos no arrojarían resultados favorables dadas las asimetrías en el desarrollo de las industrias y mano de obra en cada país. Empero, las controversias suscitadas para impedir la negociación y firma del tratado, se vieron pronto resueltas por cada uno de los gobiernos, llegando así a la formalización de las negociaciones luego del desarrollo de todo un protocolo llevado a cabo, primeramente, por los presidentes de Estados Unidos y México, y por el primer ministro de Canadá y, en seguida, por altos funcionarios de cada uno de los gobiernos, dedicados a trabajar sobre temas de comercio, finanzas, medio ambiente, sectores económicos específicos, empresarios y juristas entre muchos otros.

Luego del desarrollo de una serie de negociaciones de carácter técnico, se firmó el tratado, el cual se estructuró en ocho partes, veintidós capítulos, dos mil doscientos seis artículos y dos acuerdos paralelos, cada uno de ellos formados por siete partes. El comercio de bienes, barreras técnicas al comercio, compras del sector público, inversión, servicios y asuntos relacionados, propiedad intelectual y disposiciones administrativas institucionales, entre otros, son los aspectos incluidos en el texto del tratado.

Posteriormente de la entrada en vigor del tratado, el comportamiento de los indicadores económicos durante la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León y de Vicente Fox Quesada, mostraron, de manera evidente, un incremento³, mismo que, de manera paralela con Canadá y Estados Unidos, muestra una notoria superioridad de éste último con respecto al primero, lo cual se explica de manera clara no sólo por los lazos históricos y sociales que nos unen a él, sino también por la frontera que compartimos.

De este último punto se desprende el hecho de que las relaciones con Estados Unidos tengan una mayor fuerza que las que se mantienen con Canadá, y esto tiene una base muy fuerte, la cual se sustenta en la multiplicidad de temas y de contactos que se tienen con el país vecino del norte. Ejemplo de esto es el tema de la migración, asuntos fronterizos, agua, energía, cooperación en materia educativa, social y ambiental, lucha contra el narcotráfico y la seguridad y lucha contra el terrorismo (ASPAN) entre muchos otros, aunado a esto encontramos los contactos que se realizan en los foros de carácter multilateral y la pertenencia común a organismos económicos de carácter internacional.

Las relaciones con Estados Unidos y la influencia de algunos de los temas mencionados anteriormente en el tratado de libre comercio, muestran un estatus que se ve alterado cuando acontecimientos de carácter fortuito se llevan a cabo, teniendo como consecuencia también, una alteración en las relaciones con Canadá, las cuales en primera instancia, se ven supeditadas a los acontecimientos en la relación con Estados Unidos.

³ Es importante recordar que el incremento del comercio no sólo se debió al tratado, sino a los múltiples aspectos económicos derivados del ámbito nacional e internacional, *cfr.* cuadros 3 y 4 del capítulo 2.

Así pues, los ataques del 11 de septiembre del año 2001 a las torres gemelas de Nueva York y al Pentágono, en Estados Unidos, tuvieron fuertes consecuencias no sólo en el desarrollo del intercambio comercial con éste y con Canadá, sino que implicaron un mayor compromiso por parte de nuestro país a acceder a las disposiciones que Estados Unidos considerara pertinentes para proteger su territorio y asegurar que actos como éste no volvieran a ocurrir.

En este gobierno al igual que en los anteriores, se le dio una mayor prioridad a las disposiciones provenientes del país vecino del norte, ajustándose no sólo a las propuestas como la creación de la ASPAN, sino incluso a tratar con gran cautela un tema tan importante como lo es la negociación de un acuerdo migratorio.

Como hemos mencionado en su momento, las relaciones con Estados Unidos bajo el próximo sexenio, es predecible que se desarrollen bajo una sinergia que ha caracterizado las acciones del gobierno mexicano desde incluso, antes del sexenio de Miguel de la Madrid, y la cual sigue apuntando a la apertura económica (ámbito comercial, financiero y laboral) y cuya línea de interacción se encuentra delineada por intereses comunes de ambos países. Mientras tanto, la relación con Canadá seguirá caracterizándose por una dinámica que, hasta este momento, ha tenido su punto de coincidencia en el mercado estadounidense.

Fuentes de información

Bibliohemerografía

- **Canadá.**

Britton, John N.H. y James M. Gilmour *et al.* "Technological change and innovation: Policy issues", en John N.H. Britton (editor). *Canada and the Global Economy. The geography of structural and technological change*, McGill-Queen's University Press, Canada, 1996.

Judson, Fred. "La política económica exterior de Canadá desde una perspectiva de la economía política", en *Comercio Exterior Online*, vol. 52, núm. 2, Bancomext, México, febrero de 2002.

Newman, Peter C. "The Year of Living Dangerously", en *Macleans*, 20 de diciembre de 1999, p. 51. Citado en John D. Wirth. "Nacionalismo entre vecinos: Canadá en la comunidad norteamericana", en *Comercio Exterior Online*, vol. 52, núm. 1, Bancomext, México, enero de 2002.

- **Economía mundial.**

Ayala Solís, Mónica. "América Latina y el reto de la integración: incorporación de factores socioculturales", en *Relaciones Internacionales*, núm. 59, CRI-FCPyS, UNAM, México, julio-septiembre de 1993.

Dietrich, Heinz (coordinador), *Globalización, exclusión y democracia en América Latina*, Joaquín Mortiz Editor, México, 1997.

Mansfield, Edward y Helen V. Milner *et al.* "Why Democracies Cooperate More: Electoral Control and International Trade Agreements", en *International Organization*, vol. 56, núm. 3, USA, 2002.

Pastor, Robert. A. *Toward a North American Community: Lessons from the Old World for the New*, Institute for International Economics, United States of America, 2001.

Rosas, María Cristina. *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 1999.

Saxe Fernández, John. *Petróleo y Estrategia*, México, Siglo Veintiuno Editores, México, 1980.

Varios autores. “La Cuenca del Pacífico”, en *Relaciones Internacionales*, núms. 42-43, CRI-FCPyS, UNAM, México, mayo-diciembre de 1988.

- **Política Económica Exterior de México.**

Arellanes, Paulino. “Estrategia de México ante el desarrollo económico mundial en un mundo globalizado”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 63, CRI-FCPyS, UNAM, México, julio-septiembre de 1994.

Blanco Mendoza, Herminio. *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

Calderón, Francisco R. y Eugenia Cano L. *et al.* “Los retos económicos del gobierno de Vicente Fox”, en *Bien Común y Gobierno*, Fundación Rafael Preciado Hernández, A.C., año 7, núm. 73, diciembre 2000-enero 2001, México.

Chen Carpentier, Jorge. “México y la complejidad de la interacción al exterior”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 48, CRI-FCPyS, UNAM, México, mayo-agosto de 1990.

De Mateo, F. “La política comercial de México y el GATT”, en *El Trimestre Económico*, México, 1988.

Galeana, Patricia (compiladora). *Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea*, UNAM-AMEI, México, 1997.

González Casanova, Pablo y Héctor Aguilar Camín (editores), *México ante la Crisis*, Siglo Veintiuno, México, 1987.

López Villafañe, Víctor y Carlos Uscanga (coordinadores), *México frente a las grandes regiones del mundo*, Siglo Veintiuno Editores, México, 2000.

Olea Sisniega, Miguel Ángel. “Las negociaciones de adhesión de México al GATT”, en *Foro Internacional*, vol. XXX, núm. 3, El Colegio de México, México, enero-marzo de 1990.

Ortiz Arana, Fernando *et al* (Presidente del CEN). *México en la economía internacional*, tomo 1, Partido Revolucionario Institucional, México, 1993.

- Ortiz, Edgar. "México y el Mercado Común Norteamericano: ¿integración silenciosa o concertada"?, en *Relaciones Internacionales*, núm. 47, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-abril de 1990.
- Ortiz Wadgymer, Arturo. *Introducción al comercio exterior de México*, 2ª ed., Editorial Nuestro Tiempo, México, 1990.
- Padua, María Eugenia. *México en el umbral del siglo XXI. Los efectos de la globalización*, Fontamara, México, 1999.
- Pastor, Robert A. "Post-revolutionary Mexico: the Salinas opening", en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Institute of Interamerican Studies, North-South Center, University of Miami, USA, 1990.
- Peña Guerrero, Roberto. "México y sus instrumentos de negociación internacional", en *Relaciones Internacionales*, núm. 32, CRI-FCPyS, UNAM, México, abril-junio de 1984.
- Piñón Antillón, Rosa María. "México, inmerso en la crisis financiera: de lo coyuntural a lo estructural", en *Relaciones Internacionales*, núm. 67, CRI-FCPyS, UNAM, México, julio-septiembre de 1995.
- Rossell, Mauricio. *México en tiempos de cambio*, Porrúa, México, 2002.
- s/n. "Se firman seis acuerdos bilaterales con Corea", *El Economista Online*, México, viernes 09 de septiembre de 2005.
- Vega Cánovas, Gustavo (coordinador). *México ante el libre comercio con América del Norte*, Colegio de México, México, 1991.
- Witker, Jorge. "El marco jurídico del comercio exterior de México", en *Relaciones Internacionales*, núm. 70, CRI-FCPyS, UNAM, México, abril-junio de 1995.
- Witker, Jorge y Gerardo Jaramillo. *El régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral de libre comercio*, UNAM e Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 1991.

- **Política interna de México.**

- Dirección de Estudios en Política Nacional y Diseño Institucional. "El sistema de partidos después del 2 de julio", en *Bien común y gobierno*, Fundación Rafael Preciado Hernández, A.C., año 7, núm. 73, diciembre 2000-enero 2001, México.

Lujambio, Alonso y Horacio Vives Segl. “Reseñas”, en *Foro Internacional*, vol. XLVI, núm. 1, El Colegio de México, México, enero-marzo de 2003.

Meyer, Lorenzo. “De la estabilidad al cambio”, en Daniel Cosío Villegas (coordinador). *Historia general de México*, El Colegio de México, México, 2000.

Ojeda Gómez, Mario. México antes y después de la alternancia política: un testimonio, El Colegio de México, México, 2004.

- **Política Exterior de México.**

Abella Amengol, Gloria. “La política exterior en el primero año de gobierno de Zedillo”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 69, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-marzo de 1996.

Alponte, Juan María. *La política exterior de México en el nuevo orden mundial. Antología de principios y tesis*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

Batta Fonseca, Víctor. “¿Es realmente progresista la política exterior de México?”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 31, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-marzo de 1984.

Borja Tamayo, Arturo. *La política exterior de México: enfoques para su análisis*, COLMEX-IMRED, México, 1997.

Casasola, Rosendo. “La política exterior de México y la crisis actual”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 32, CRI-FCPyS, UNAM, México, abril-junio de 1984.

Castañeda, Jorge G. “El nuevo activismo internacional mexicano”, en *Revista Mexicana de Relaciones Exteriores*, núm. 64, IMRED, México, julio-octubre de 2001.

_____. “Mirando al futuro. Los ejes de la política exterior de México”, en *Nexos*, vol. XXIII, núm. 288, México, diciembre de 2001.

_____. *Política exterior y cuestiones internacionales*, El Colegio de México, México, 1995.

Chabat, Jorge. *La nueva agenda internacional y la política exterior mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999.

- Dávila Pérez, Consuelo. "La política exterior de México en el marco de Contadora", en *Relaciones Internacionales*, núm. 41, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-abril de 1988.
- Fernández de Castro, Rafael (coordinador). *México en el mundo. Cambio y continuidad en la política exterior de México*, México, Ariel-ITAM, 2002.
- García, María Rosa y Guadalupe González (coordinadoras). *La política exterior de México: desafíos en los ochenta*, Centro de Información y Docencia Económica, México, 1983.
- Garza Elizondo, Humberto (compilador). *Fundamentos y prioridades de la política exterior de México*, El Colegio de México, México, 1986.
- _____. "La política exterior de México: entre la dependencia y la diversificación", en *Foro Internacional*, vol. XXXVI, núm. 4, El Colegio de México, México, octubre-diciembre de 1996.
- _____. "Los cambios de la política exterior de México: 1989-1994", en *Foro Internacional*, vol. XXXIV, núm. 138, El Colegio de México, México, octubre-diciembre de 1994.
- Gaytán Guzmán, Rosa Isabel. "La política exterior mexicana en el marco de los procesos mundiales de integración comercial", en *Relaciones Internacionales*, núm. 58, CRI-FCPyS, UNAM, México, abril-junio de 1993.
- Gómez, Bibiana. "Integration or diversification. Mexican Foreign Policy Options", en *Voices of Mexico*, núm. 54, CISAN, UNAM, México, enero-marzo de 2001.
- Lajous, Roberta y Blanca Torres (compiladoras), *La política exterior de México en los noventa. México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores*, tomo IX, 2ª ed., Senado de la República 2000, México, 2000.
- Millor Mauri, Manuel R. "La política exterior de México durante 1985", en *Relaciones Internacionales*, núm. 35, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-abril de 1986.
- Ojeda, Mario. *México: el surgimiento de una política exterior activa*, El Colegio de México, México, 1986.
- Rozental, Andrés. *La política exterior de México en la era de la modernidad*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

Torres, Blanca (coordinadora). *México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores*, 2ª ed., tomo VIII, Senado de la República 2000 y COLMEX, México, 2000.

Varios autores. "Análisis y evaluación de la política exterior de Carlos Salinas de Gortari", en *Relaciones Internacionales*, núm. 62, CRI-FCPyS, UNAM, México, abril-junio de 1994.

Velázquez Flores, Rafael. *Introducción al estudio de la política exterior de México*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1995.

Velázquez Flores, Rafael (coordinador). *La política exterior de México bajo un régimen democrático ¿Cambio o continuidad?* Plaza y Valdés Editores, México, 2002.

Ventosa, Andrés. "Comentarios a la política exterior de Miguel de la Madrid", en *Relaciones Internacionales*, núm. 31, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-marzo de 1984.

- **Relaciones Internacionales.**

Calduch Cervera, Rafael. *Relaciones Internacionales*, Ediciones Ciencias Sociales, España, 1991.

Cid Capetillo, Ileana (compiladora), *Compilación de lecturas para la discusión de las Relaciones Internacionales Contemporáneas*, UNAM-CRI, México, 1998.

Hillman, Richard S. (editor). *Underestanding Contemporary Latin America*, 2nd ed., Lynne Rienner Publishers, USA, 2001.

Mansfield, Edward D. y Jack Zinder. "Democratic Transitions, Institutional Strength, and War", en *International Organization*, vol. 56, núm. 2, USA, 2002.

- **Relaciones México- Estados Unidos.**

Bailey, John (compilador). *Impactos del TLC en México y Estados Unidos. Efectos subregionales del comercio y la integración económica*, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 2003.

- Castañeda, Jorge. *Limites en la amistad: México y Estados Unidos*, Planeta, México, 1989.
- Chabat, Jorge. "Mexico's foreign policy in 1990: electoral sovereignty and integration with the United States", en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Institute of Interamerican Studies, North-South Center, University of Miami, USA, 1991.
- Chanona Burguete, Alejandro. "Integración México-Estados Unidos en el TLCAN: ¿nuevo regionalismo Norte-Sur?", en *Relaciones Internacionales*, núms. 80-81, CRI-FCPyS, UNAM, México, mayo-diciembre de 1999.
- s/n. "Pactan reforzar seguridad", *El Universal Online*, México, jueves 24 de marzo de 2005.
- s/n. "Una guerra contra Irak tendría terribles efectos en México", *La Jornada Online*, México, sábado 21 de septiembre de 2002.
- Torres, Blanca y Pamela S. Falk (compiladoras), *La adhesión de México al GATT, repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos*, El Colegio de México, México, 1989.
- Valdés Ugalde, José Luis. Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la economía mexicana: una visión sectorial a cinco años de distancia, CISAN-UNAM, México, 2004.
- Verea Campos, Mónica y Rafael Fernández de Castro (coordinadores) *et al. Nueva agenda bilateral en la relación México-Estados Unidos*, ITAM y el Fondo de Cultura Económica, México, 1998.

- **Relaciones México-Unión Europea.**

- Castro Espinosa, Álvaro. "Tan lejos de Europa y tan cerca de los Estados Unidos. Orígenes, negociación y perspectivas del acuerdo político y comercial entre México y la Unión Europea", en *Foro Internacional*, vol. XLIII, núm. 4, Colegio de México, México, octubre-diciembre de 2003.
- Silvetti, Raffaella. "Acontecimientos en la relación bilateral. El acuerdo de libre comercio México-Unión Europea: balance de más de un año de actividades", en *Europa en México*, México, 2001.

s/n. "Las relaciones de comercio entre México y la Unión Europea", en *Euronegocios*, México, mayo-junio de 2003.

- **Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) y Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).**

Piñón Antillón, Rosa María (coordinadora). *La subcontratación internacional: TLCUEM frente al TLCAN*, CISAN-UNAM, 2002.

Roy, Joaquín y Alejandro Chanona (coordinadores) *et al. La Unión Europea y el TLCAN*, UNAM, México, 2004.

- **Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).**

Alvear Acevedo, Carlos y Alberto Ortega Venzor. *TLC. Marco histórico para una negociación*, Jus, México, 1991.

Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto. "La inversión extranjera directa intrarregional en Norteamérica: 1989-1995", en *Relaciones Internacionales*, núm. 79, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-abril de 1999.

Cardero, María Elena (compiladora). *Qué ganamos y qué perdimos con el TLC*, Siglo Veintiuno, México, 1996.

Chelminsky, Adina. "Pollitos en fuga. O cómo la discusión sobre el TLCAN se convirtió en un asunto de gallinas", *Expansión*, México, 05-19 de marzo de 2003.

Emmerich, Gustavo (coordinador). *El Tratado de Libre Comercio. Texto y contexto*, UAM-I, México, 1996.

Gambrill, Mónica (editora). *Diez años del TLCAN en México*, UNAM, CISAN, IIE y FE, México, 2006, 502 pp.

Garciadiego, Javier. *El TLC día a día. Crónica de una negociación*, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 1994.

Girault, Christian. "Del TLCAN al área de libre comercio de las Américas: perspectivas geopolíticas de la integración", en *Foro Internacional*, vol. XLIV, núm. 1, COLMEX, México, 2004.

- Morales Aragón, Eliezer y Consuelo Dávila Pérez (coordinadores). *La nueva relación de México con América del Norte*, FCPyS-UNAM, México, 1994.
- Moreira Rodríguez, Héctor (coordinador). *Entendiendo el TLC*, ITESM y Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- Pérez U., Matilde. “Repudian el TLCAN miles de campesinos”, *La Jornada Online*, México, miércoles 04 de diciembre de 2002.
- Pereznieto Castro, Leonel. “Una evaluación del TLCAN a cuatro años de entrar en vigor”, en *Relaciones Internacionales*, núm. 79, CRI-FCPyS, UNAM, México, enero-abril de 1999.
- Puga, Cristina. *Los Empresarios Organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Grupo editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 2004.
- Rey Romay, Benito (coordinador). *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?*, 5ª ed., Siglo veintiuno, México, 1998.
- Rubio, Luis. *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.
- s/n. “México necesita un TLC interno”, *El Economista Online*, México, lunes 07 de octubre de 2002.
- Valdés Ugalde, José Luis. *NAFTA and México: A Sectorial Análisis*, CISAN-UNAM, México, 2002.
- Valdés Ugalde, José Luis. *NAFTA and México, the Future of Democracy and Economic Development*, CISAN-UNAM, México, 2001.
- Valdés Ugalde, José Luis. *NAFTA in The New Millenium*, CISAN-UNAM, México, 2002.
- Vega Cánovas, Gustavo (coordinador). *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, Colegio de México, México, 1993.
- Venegas, Juan Manuel. “Plantea Fox que México, EU y Canadá avancen hacia una comunidad económica de Norteamérica”, *La Jornada Online*, México, miércoles 15 de mayo de 2002.
- Witker, Jorge (coordinador). *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Evaluación jurídica: diez años después*, UNAM e Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2005.

Documentos

Carta de Política Exterior Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1985.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, edición 2005, Editores Mexicanos Unidos, México, 2005.

Diario Oficial de la Federación. *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, miércoles 31 de mayo de 1995.

Plan nacional de Desarrollo 1989-1994. Poder Ejecutivo Federal, 1989.

Política Económica para la Competitividad. Secretaría de Economía, México, 2000.

Programa de Desarrollo Empresarial. Secretaría de Economía, México, 2000.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto oficial. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 1993.

Mesografía

www.americas.irc-online.org/briefs/2004/sp-0403fdi.html

[www.avantel.net/~scaldero/zedillo.html#El%20gobierno%20del%20Presidente%20Zedillo%20\(1994-1997\)](http://www.avantel.net/~scaldero/zedillo.html#El%20gobierno%20del%20Presidente%20Zedillo%20(1994-1997))

www.cenam.mx

www.derechos.org/nizkor/ley/viena.html#PARTE%20I

www.eluniversal.com.mx

www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/tlcan/pdfs/declaracion_conjunta-aspa.pdf

www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/docrep/T0269S/T0269S07.htm

www.lajornada.unam.mx

www.pnd.gob.mx