

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA



Casa abierta al tiempo

UNIDAD IZTAPALAPA

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

LICENCIATURA - CIENCIA POLÍTICA

JUAN MANUEL RODRÍGUEZ CONTRERAS

M: 97328928

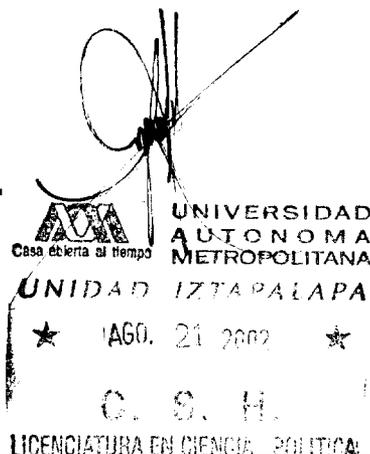
EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL

NORTE A CINCO AÑOS DE SU FIRMA.

ASESOR:

LAURA DEL ALIZAL

AGOSTO DEL 2002



## " ÍNDICE "

Introducción	3
CAPÍTULO 1. ¿QUÉ ES UN TLC?	
1.1 El proceso de integración económica	7
1.1.1 Preferencias aduanera	9
1.1.2 Uniones aduanera	12
1.1.3 Zonas de libre comercio	13
1.2 Principales proyectos de integración en el mundo	16
1.2.1 En América	16
1.2.2 En Europa	21
1.2.3 En África	23
1.2.4 En Asia	26
CAPÍTULO 2. CONTEXTO EN EL QUE SURGE LA PROPUESTA DE CREAR ZONAS DE LIBRE COMERCIO	
2.1 Propuesta de crear zonas de libre comercio	28
2.1.1 El neoliberalismo	35
2.1.2 El keynesianismo	38
2.1.3 La ortodoxia neoclásica	39
2.1.4 La escuela de la CEPAL	41
2.2 La economía internacional y el comercio multilateral	42
2.3 El libre comercio en el GATT	46
2.4 El libre comercio frente al proteccionismo moderno	52
2.4.1 Las salvaguardias	55
2.4.2 Obstáculos técnicos al comercio	59
2.4.3 Cuotas antidumping y cuotas compensatorias	61

## CAPÍTULO 3. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

3.1 La economía mexicana antes de su firma	63
3.2 Período previo a la firma del TLCAN	73
3.3 La negociación del TLCAN	77
3.4 Proceso formal de negociación	81
3.4.1 Las mesas de trabajo	82
3.5 Sectores que participaron en la firma	91
3.6 El TLCAN	104
3.7 El Estado Nacional y el TLCAN	119

## CAPÍTULO 4. EVALUACIÓN GENERAL DEL TLCAN (1994-1998)

4.1 Balance general del TLCAN	125
4.2 Balanza comercial	129
4.3 Comercio México-Estados Unidos	131
4.4 Comercio México-Canadá	132
4.5 Balanza comercial con el mundo	133
4.6 Balanza comercial 1981-1998	135
4.7 Breve resumen de algunos sectores beneficiados	141
4.8 Inversión extranjera	150
4.9 El TLCAN y la crisis de 1994	154
5.1 El TLCAN refuerza la hegemonía comercial de EE.UU. sobre México	156
CONCLUSIÓN	162
BIBLIOGRAFÍA	165

*A Lorena*

*bien sabes por que...*

## **INTRODUCCIÓN**

El estudio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), no es sólo y ni siquiera un acuerdo de liberalización comercial, por lo que no puede reducirse al análisis de la balanza comercial, pues se inserta en un modelo económico y de política integral a nivel mundial, que incluye un nuevo papel del gobierno en la regulación e inspección de la firma del tratado.

El TLCAN que entró en vigor el primero de enero de 1994, es un paso más de la reforma estructural que viene desarrollándose desde décadas anteriores, por lo que no se puede estudiar como algo aislado.

Ante la firma del TLCAN entre México, Estados Unidos Y Canadá, surgieron nuevas expectativas de cambios que modificaron de manera sustancial las relaciones económicas, políticas y sociales entre los países firmantes, para nuestro país, se trata por lo tanto de una nueva estrategia económica para seguir impulsando el desarrollo del país.

Queda claro que el tratado de mayor impacto e importancia es el TLCAN, firmado con Estados Unidos y Canadá, si tan solo tomamos en cuenta que nuestro país tiene su principal intercambio comercial con el país vecino los Estados Unidos.

La firma del TLCAN no responde únicamente a las necesidades internas que tiene el país para asegurar su nuevo modelo de desarrollo, ya que en las últimas dos décadas se habían venido experimentado transformaciones a nivel internacional que incidieran en las economías de muchos países, por lo que los procesos productivos habían cambiado y México había quedado atrás.

Por ello México necesitaba insertarse rápidamente en el proceso de globalización para hacer posible una recuperación de la producción en el país, es así que el TLCAN con Estados Unidos y Canadá vino a ser parte importante dentro de la reforma económica de los países firmantes.

Con la vigencia del TLCAN, encontramos ventajas y desventajas actuales, ya que no podemos comparar las economías de los países firmantes, pues si tomamos en cuenta que la principal desventaja que tiene nuestro país, es que

es un país en vías de desarrollo a diferencia de los Estados Unidos y Canadá, cabe recordar que nuestro país no tiene ni la planta productiva ni la infraestructura que tienen los países con los que firmo el tratado, y es así como encontramos que las empresas que se han visto más beneficiadas con la firma del tratado, son las empresas extranjeras instaladas en nuestro país, así como las empresas mexicanas asociadas a capital extranjero.

Sin duda alguna se puede hablar de competencia, más no de competitividad, entre los países firmantes del tratado, ya que debemos de tomar en cuenta muchas variables dentro de las cuales se encuentran, el avance tecnológico que es pieza clave para la competitividad, en donde nuestro país tiene una limitante al no contar con un desarrollo tecnológico, además del retroceso social en el que se encuentran los habitantes de nuestra ciudad.

Dentro del presente trabajo se trata de dar un bosquejo general del TLCAN, en dónde se explica la integración económica de algunos países, así como también, trata de explicar el contexto en el que surge la propuesta de crear zonas de libre comercio.

En lo que concierne en sí al TLCAN, se da una descripción detallada de la firma del TLCAN, desde los sectores participantes, hasta las mesas de discusión que se llevaron acabo, por otra parte, se describe de manera rápida el texto del TLCAN, en dónde se explican cuestiones muy importantes como son: los principios rectores del TLCAN, en dónde se encuentran, las reglas de origen, solución de controversias, compras gubernamentales entre otros. Así mismo se encuentran los sectores productivos comprendido en el TLC, como lo son: la industria textil y el sector automotor principalmente.

Dentro del texto del TLCAN también encontramos en lo que concierne a la inversión y servicios: el comercio transfronterizo, los servicios financieros, la inversión, entre otros.

Finalmente se presenta un bosquejo general de lo que ha sido el tratado de libre comercio, a cinco años de su firma, la balanza comercial con Estados Unidos y Canadá, así como la balanza comercial con el restos del mundo. Además de un breve resumen de algunos sectores beneficiados con la entrada en vigor del TLCAN

# CAPÍTULO I

## ¿QUÉ ES UN TLC?

### 1.1 EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Según Ramón Tamames, la sociedad humana camina hacia una integración planetaria, ya que el propio desarrollo histórico de la humanidad es un continuo proceso de integración en todas sus manifestaciones, procesos que por cierto se han visto acelerados por los impulsos tecnológicos. Dentro de los principales avances tecnológicos se encuentran las telecomunicaciones.

*Desde el punto de vista económico la integración es un proceso en donde a través del proceso dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado de una dimensión más idónea.<sup>1</sup> Pero para alcanzar ese propósito, es preciso realizar una serie de actuaciones de acoplamiento de las estructuras nacionales, a fin de llegar con el mínimo coste social al ámbito que se pretende integrar.*

---

<sup>1</sup> Tamames, Ramón, Estructura Económica Internacional. Madrid, Alianza Editorial, 18 ed., 1995, p. 165.

Para ello se exige un período transitorio más o menos largo, a fin de evitar planteamientos demasiado bruscos o drásticos; ese período transitorio es el propio período de integración, a lo largo del cual, por lo menos a partir de un cierto período, se hace prácticamente indispensable la transferencia de una parte de las soberanías nacionales a unas instituciones comunes que adquieren con ello un carácter supranacional.

*Hay autores que consideran que para lograr una verdadera integración económica es necesaria una base de política supranacional.<sup>2</sup> Además de que el progreso en la integración económica impone una coordinación política más estrecha, que a la postre pueda desembocar en una unión política.*

El proceso de integración puede revestir diferentes formas, presentando, según los casos, ventajas e inconvenientes. Existen diferentes formas de integración económica que se clasifican de la siguiente manera:

1. Sistema de preferencias aduaneras,
2. Uniones aduaneras, y

---

<sup>2</sup> Lerma Kichner, Alejandro, Comercio Internacional, México, ECAFSA, 1994, p. 85.

### 3. Zonas de libre comercio.

#### **1.1.1 Preferencias Aduaneras**

El sistema de preferencias aduaneras es una forma de integración muy peculiar basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se conceden entre sí una serie de ventajas aduaneras, no extensible a terceros, en donde no existe una nación más favorecida que otra.<sup>3</sup>

Algunas preferencias aduaneras que existieron son:

a) El área preferencial de la Commonwealth Británica,  
b) Territorios de la Unión Francesa, c) Benelux y sus posesiones, d) Preferencias de los EE.UU. con Filipinas y otros territorios dependientes de EE.UU., e) Preferencias latinoamericanas.

#### **a) El área preferencial de la Commonwealth Británica.**

Fue firmado formalmente en la Conferencia de Ottawa de 1932, y se configuró por una serie de preferencias bilaterales entre el Reino Unido, Canadá, Australia, Nueva

---

<sup>3</sup> Tamames, Ramón, *op. cit.*, p. 180.

Zelanda, la India y los demás territorios que antiguamente estaban dentro del Imperio Británico.

La commonwealth, como área preferencial, tuvo una gran importancia en las décadas de 1930-1959, pero con las transformaciones del comercio mundial, como el intercambio cada vez mayor de Reino Unido-Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), Reino Unido-Comunidad Económica Europea (CEE), Canadá-EE.UU., Australia-Japón, fue perdiendo importancia.

#### **b) Territorios de la Unión Francesa.**

Al terminar la segunda guerra mundial, Francia transformó jurídicamente su Imperio Colonial en la llamada Unión Francesa, entre todos sus territorios había una red de preferencias comerciales de doble vía, que fueron registradas y administradas en el GATT, sin embargo esta área preferencial experimentó nuevas transformaciones a partir de 1957, con motivo de la creación de la CEE (Comunidad Económica Europea), de la cual las antiguas posesiones francesas pasaron a ser países asociados con el carácter de elementos de una Zona de Libre Comercio.

**c) Benelux y sus posesiones.**

Bélgica y Holanda consiguieron en relación con sus antiguas colonias un trato análogo en el GATT, con las cuales tuvieron preferencias aduanales con países ya constituidos como independientes como lo son Zaire, Ruanda, Burundi, Surinam y las Antillas Holandesas.

**d) Preferencias de los EE.UU. con Filipinas y otros territorios dependientes de los EE.UU.**

Estas preferencias en el caso de Filipinas cesaron en 1975, mientras que con otros países como lo son Puerto Rico y las Islas Vírgenes, terminaron años después.

**e) Preferencias latinoamericanas.**

Los viejos tratados preferenciales de Chile con Argentina, Bolivia y Perú, reconocidos en el GATT, también en 1947, perdieron toda relevancia al subsumirse dentro del proyecto de la ALDI (Asociación Latinoamericana de Integración).

*Finalmente, en el momento de suscribirse el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, se reconoció el sistema de preferencias entre la Unión Aduanera Sirio-libanesa (hoy disuelta) y Palestina y Transjordania, que por razones políticas perdió su vigencia.<sup>4</sup>*

### **1.1.2 Uniones aduaneras**

Las uniones aduaneras son la máxima expresión de integración de dos o más economías nacionales previamente separadas. *Una unión aduanera supone, en primer lugar, la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la unión.<sup>5</sup>*

En este primer aspecto en el que coinciden con las zonas de libre comercio, se conoce como la eliminación arancelaria y comercial, pero la unión aduanera significa, además la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países, este último elemento que también se conoce como Tarifa Exterior común, es lo que diferencia claramente a las uniones aduaneras de las zonas de libre comercio, donde

---

<sup>4</sup> Mercado H., Salvador. Comercio Internacional, México, Limusa, 1992, p. 145.

<sup>5</sup> Lerma, Alejandro, *op. cit.*, p. 168.

frente al exterior subsisten los distintos aranceles nacionales de los Estados miembros.

Aunque han existido uniones aduaneras como la de Alemania e Italia, no se ha efectuado una verdadera unión aduanera consolidada, ya que establecida la libertad de comercio sin barreras arancelarias ni restricciones cuantitativas dentro de la unión, es inevitable la aparición de una larga serie de problemas derivados de la existencia de diferentes sistemas monetarios, fiscales, de transporte, de los diversos estados participes, por esta razón paralelamente a la creación de una unión aduanera, se hace necesario armonizar todos los elementos antes referidos, que en su conjunto componen el marco institucional de la economía. Se puede decir entonces, que *la Unión Europea es un claro ejemplo de lo que es una Unión Aduanera al unificar una sola moneda en los países participantes, así como de ventilar los diferentes problemas que existen en materia fiscal.*<sup>6</sup>

### **1.1.3 Zonas de libre comercio.**

Las zonas de libre comercio pueden considerarse como un término medio entre las preferencias aduaneras y la unión aduanera. *Una zona de libre comercio es un área formada por*

dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio.<sup>7</sup> Su constitución estuvo regulada durante décadas en el artículo XXIV del GATT, donde se establecen las condiciones básicas para ellas: que se liberen las trabas para lo sustancial del comercio entre los países miembros, para diferenciarlas claramente de las áreas preferenciales, y que esa liberación, conforme a un plan se haga en un plazo de tiempo razonable, es decir, no demasiado largo.

En las zonas de libre comercio, cuando los Estados miembros desean expandir sus actividades más allá de sus lindes tradicionales, tropieza con el obstáculo derivable del nivel de los derechos del arancel de un copartícipe de la zona. Al iniciar o ampliar su industrialización cualquiera de los Estados miembros de la zona, se hace necesario, pues ir al establecimiento de una tarifa exterior común o a la elevación de una cierta barrera frente a determinados copartícipes, lo cual equivale a la transformación de la zona de libre comercio.<sup>8</sup> La integración económica, lleva a la

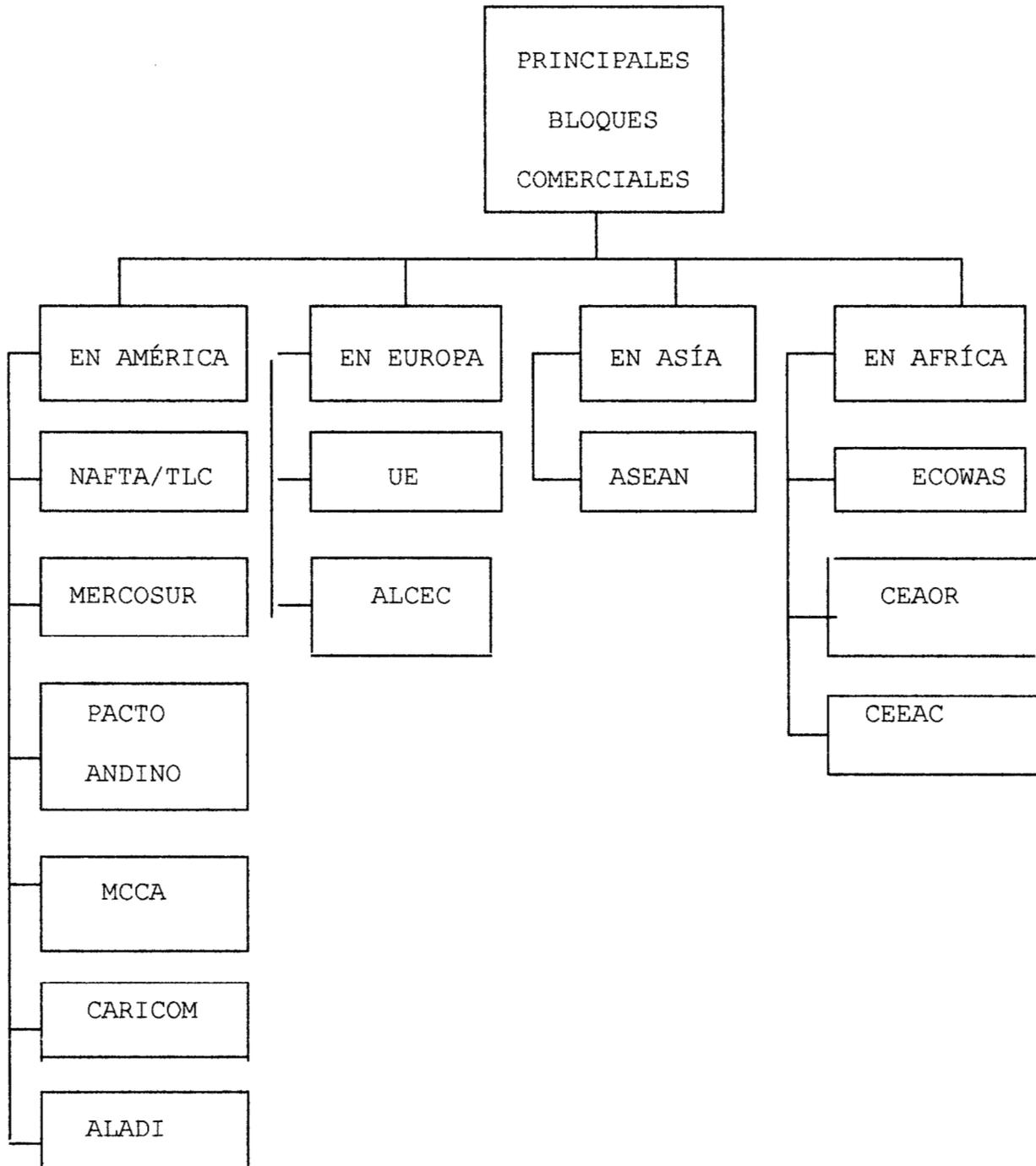
---

<sup>6</sup> Orozco Alvarado, Javier. *Globalización e integración económica mundial*. México, Trillas, 1995, p. 88.

<sup>7</sup> Schettino, Macario. *El TLC. ¿Qué es y cómo afecta?*. México, F.C.E. 1994, p. 23.

<sup>8</sup> Tamames, Ramón, *op. cit.*, p. 65.

conformación de bloques comerciales dentro de los más importantes se encuentran:



## **1.2 PRINCIPALES PROYECTOS DE INTEGRACIÓN DEL MUNDO.**

### **1.2.1 EN AMÉRICA**

#### **MERCOSUR (Mercado Común del Cono Sur)**

Está integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Bolivia y Chile. Fue fundado el 26 de marzo de 1991 con el fin de fomentar la cooperación e integración económica de América del Sur.

Las principales características del MERCOSUR son:

- Comprende aproximadamente las dos terceras partes de la economía de Latinoamérica.
- Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; representan la región más instruida y desarrollada del subcontinente.
- Acuerdo con el NAFTA, hacia el 2005.
- Su población era de 211,8070686 habitantes en 1997, la mitad de América Latina.
- Es el cuarto bloque económico más grande del mundo.

Los puntos más importantes del Acuerdo son:

1. *El 85% de los productos tiene un programa de desgravación lineal y automática, comenzando con una preferencia inicial de 40%, y para el 1° de enero del 2004 se debería alcanzar el 100% de desgravación de productos.*<sup>9</sup>
2. *El resto de los productos esta incluido en la lista de productos sensibles, productos sensibles especiales, lista de excepciones o dentro del régimen azucarero, por lo tiene un tratamiento especial según la clasificación.*<sup>10</sup>

#### **PACTO ANDINO**

Está integrado por: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. El Pacto Andino o también llamado Acuerdo de Cartagena, porque fue firmado en la ciudad de ese nombre en 1969 por: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Chile. Venezuela se adhirió al Pacto Andino en 1973, para 1976 Chile se retira del Pacto, debido a las políticas instauradas por el gobierno de Augusto Pinochet. Desde abril de 1996 se cambió el nombre de Pacto por el Grupo Andino.

---

<sup>9</sup> *Ibidem*, p. 88.

<sup>10</sup> *Ibidem*, p. 88.

*Sus objetivos consistían en eliminar por completo todos los aranceles entre los países firmantes, además de la instauración de un arancel externo común único frente a terceros países.*<sup>11</sup> El Pacto Andino no ha llegado a sus objetivos ni a su óptimo funcionamiento, debido a los problemas y tensiones presentados entre sus miembros. Además, limita sus alcances el hecho de que sus economías no sean complementarias, necesitando la importación externa de bienes que ninguno de ellos produce.

#### **MCCA (Mercado Común Centroamericano)**

Está integrado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. El Tratado Común de Centro América, con sede en Guatemala, se creó mediante el Tratado de Managua en 1960, que se firmó en 1962 con el propósito de lograr la integración económica de los países firmantes.

*En este tratado se estableció eliminar aranceles y fijar un arancel común con respecto a terceros países.*<sup>12</sup> Este Tratado tuvo importantes logros durante los primeros años, pero los frecuentes conflictos entre sus miembros, además de

---

<sup>11</sup> *Ibidem*, P. 89.

los problemas económicos que se presentaron en la crisis de los años setenta, hicieron que los países instauraran de nuevo políticas proteccionistas, por lo que para efectos reales el tratado quedó congelado.

### **CARICOM (Comunidad y Mercado Común del Caribe)**

Está integrado por: Barbados, Belice, Dominicana, Granada, Guayana, Jamaica, Montserrat, Santa Lucía, San Vicente, Trinidad y Tobago, Las Bahamas, entre otros. La CARICOM fue fundada en 1973 por el Tratado de Chaguaramas, Venezuela y sustituyó a la Asociación Caribeña de Libre Comercio.

Los objetivos del grupo son:

- Establecimiento de un arancel común para países no firmantes.
- Creación de un mercado único.
- Establecimiento de una unión monetaria.

Las principales actividades de la Comunidad del Caribe son:

---

<sup>12</sup> *Ibidem*, p. 90.

-La cooperación económica, a través del Mercado Común del Caribe.

-La coordinación de política exterior.

-La cooperación en las siguientes áreas: Agricultura, Transporte, Administración Fiscal, Telecomunicaciones, Salud, Enseñanza, Ciencia y Tecnología, Cultura y Deporte.

#### **ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)**

Está conformada por: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, Uruguay, Venezuela, Bolivia, Ecuador, Paraguay y México. Fue fundada en 1981 para sustituir a la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio).

Sus objetivos principales son:

-Fomentar un desarrollo económico armonioso y equilibrado de la región, que conduzca a un mercado común.

-Implementar un programa de preferencias arancelarias regionales.

*Sus resultados han sido pobres por su estructura de organización y procedimientos de trabajo, al igual que la falta de cumplimiento por parte de sus integrantes.<sup>13</sup>*

---

<sup>13</sup> *Ibidem*, P. 91.

## **1.2.2 EN EUROPA**

### **UE (Unión Europea)**

Está integrado por: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Inglaterra, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal y Suecia. La Unión Europea surge en 1993 a partir de la reconfiguración y ampliación de alcances de la Comunidad Europea, que tuvo su origen en la integración de tres organizaciones europeas, que fueron:

1. La Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), constituida en 1951.
2. La Comunidad Económica Europea (CEE) fundada en 1957.
3. La Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), fundada en 1957.

Estas organizaciones se fusionaron en la CE (Comunidad Europea) en 1967, cuya sede fue establecida en Bruselas, Bélgica.

La organización de la Unión Europea se integra en dos áreas:

- a) Las Instituciones Supranacionales.
- b) Los gobiernos de los países miembros.

La Unión Europea es mucho más que un bloque comercial, integra aspectos: económicos, políticos y sociales. Su proceso ha implicado la creación de una sola moneda, el "EURO".

#### **EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio)**

En la actualidad está integrado por Islandia, Liechtenstein y Noruega, la EFTA es un acuerdo multinacional constituido en 1960, las metas de la EFTA de eliminar los aranceles entre sus miembros se logró antes de 1973.

Es probable que a corto plazo desaparezca, integrándose los tres países señalados a la UE como miembros de pleno derecho, tal y como lo hicieron en su oportunidad; Portugal, Austria, Suecia y Finlandia.

**ALCEC (Asociación de Libre Comercio de Europa Central)**

Reemplaza a la COECOM en la transición de exiliados de la Unión Soviética hacia su integración a la Unión Europea, formada por: República Checa, República Eslovaca, Polonia y Hungría.

**1.2.3 EN ÁFRICA**

**ECOWAS (Comunidad Económica de los Países del Oeste Africano).**

Esta conformado por 16 países miembros: Benin, Burkina, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, May, Mauritania, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo. Se fundó en 1975 en el Tratado de Lagos y comenzó a operar en 1977.

Dentro de sus objetivos más importantes se encuentran:

- Reducción gradual de las barreras arancelarias.
- Facilitar el libre movimiento de las personas dentro de la región.

-Promoción del transporte y las comunicaciones de la región.

-Tienen el compromiso de no-agresión.

### **CEAOR (La Comunidad Económica de África Oriental)**

Éste fue el ejemplo de integración económica más antiguo y avanzado de toda África. La CEAOR estuvo formada por tres países: Kenia, Uganda y Tanzania.

El proceso de integración de los tres países del Este africano no presentó dificultades hasta fines de la década de 1950, entre otras razones porque los tres eran posesiones del Reino Unido.

Desde 1922 los servicios aduaneros de los países eran comunes, sin barreras fronterizas entre ellos, y desde 1920 funcionaba una unión monetaria con el chelín de África Oriental como moneda común.

La CEAOR tuvo su sede en Arusha (Tanzania), estando formada por tres ministros residentes, representantes de los respectivos países participantes, junto con ministros

nacionales. La CEAOR llega a su fin en 1980, por la persistente inestabilidad entre los países miembros, además de que los otros proyectos de integración abrieron nuevas expectativas para estos países.

### **CEEAC (La Comunidad Económica de África Central)**

La CEEAC se creó en 1983, y está conformada por once países los cuales son: Gabón, Camerún, República Centroafricana, Congo, Chad, Zaire, Ruanda, Burundi, Santo Tomé y Príncipe, y Guinea Ecuatorial.

El acuerdo de la CEEAC fijó un período de doce años, dividido en tres etapas, a lo largo del cual la Comunidad debía conseguir sus fines como lo son: en la primera fase se tomarían medidas para consolidar un régimen fiscal y aduanero; en la segunda etapa surgiría una zona de libre comercio, y por último, se constituiría una unión aduanera.

El tratado de la CEEAC recoge, también aspectos relacionados con el derecho a la residencia, el libre establecimiento de las personas, la cooperación en materia de

infraestructura, energía, recursos naturales y aspectos sociales.

#### **1.2.4 EN ASIA**

##### **ASEAN (La Asociación de Naciones del Sudeste de Asia)**

La ASEAN se constituyó formalmente en 1967, en Bangkok, en parte como una agrupación fomentada por EE.UU., para fortalecer económicamente a los países del Sudeste asiático más favorable a su política de contención del avance comunista en Vietnam. Terminada la guerra en aquel país, en el año de 1975, los ministros de la ASEAN, firmaron tratados y declaraciones sobre neutralidad de la región, de amistad y solución de litigios.

La ASEAN está integrada actualmente por Filipinas, Indonesia, Malasia, Brunesi, Singapur, Tailandia y Vietnam. Los países integrantes de la ASEAN tienen la facultad de elegir entre dos fórmulas distintas de cooperación, la primera de ellas son los proyectos industriales conjuntos, de modo que cada país puede proponer el desarrollo de una industria en concreto. La segunda opción consiste en definir los llamados proyectos complementarios, para el montaje de

productos en régimen mixto, con elementos producidos en distintos Estados miembros de la asociación.

Como puede observarse en la presentación de las diferentes experiencias de integración económica en el mundo, los proyectos son de diverso alcance y objetivos diferenciados.

## **CAPÍTULO II.**

### **CONTEXTO EN EL QUE SURGE LA PROPUESTA DE CREAR ZONAS DE LIBRE COMERCIO.**

#### **2.1 PROPUESTA DE CREAR ZONAS DE LIBRE COMERCIO**

A continuación se hará referencia a un tipo de proyecto: las zonas de libre comercio.

Cabe señalar que "ningún país puede ni debe permanecer aislado de la dinámica de la economía mundial, pero esto no significa que la orientación teórica del libre comercio sea la única".<sup>14</sup> Se puede afirmar que existen dos tendencias de tipo general que caracterizan el cambiante contexto internacional de hoy en día: una de carácter económico y otra de orden estratégico y político. Por un lado la tendencia a la conformación de agrupaciones regionales de carácter comercial, el surgimiento de lo que algunos llaman megamercados, y por el otro el colapso del mundo socialista y su consecuencia internacional más significativa: el fin de la guerra fría, de la confrontación de los países del este - oeste.

---

<sup>14</sup> Sara Anderson Y Peter Bakvis, Alternativas para las Américas, México, REMALC, 1998, p. 11.

Los impactos de los grandes cambios en el orden internacional surgido de la posguerra se hacen sentir en todo el mundo, aunque con diversos grados de intensidad. Así por ejemplo para los habitantes de Europa oriental los cambios parecen que son a corto plazo, con el advenimiento de la economía de mercado, de la libertad individual, de la democracia representativa y en algunos casos de la autodeterminación de los pueblos, pero estos cambios significan en cierto grado el riesgo de balcanización de esta región.

Para los países de Europa occidental las transformaciones internacionales parecen coincidir con el advenimiento de una verdadera comunidad integrada y con una prosperidad independiente, ya que representan la aparición de un nuevo tipo de seguridad continental, no dependiente del tutelaje norteamericano.

Para el mundo árabe los efectos de los grandes cambios internacionales no aparecen tan claros y su futuro a mediano plazo parece depender más bien del monto de la riqueza petrolera de cada país, de los vaivenes del mercado mundial de energéticos y de sus lazos con antiguas metrópolis.

En los países que aún mantienen el socialismo, concretamente China o Cuba, la retirada soviética tiene una importancia negativa, aunque para China es mucho menor, ya que por una parte no está expuesta a un bloqueo económico, como el caso de Cuba, además de que China cuenta con un nivel de autosuficiencia mucho más elevado que Cuba, ya que este último tiene un alto grado de dependencia respecto a la ayuda que le proporcionan los países socialistas, especialmente del petróleo. Por su lado la República Popular China se ha vuelto una potencia comercial.

Para Estados Unidos los cambios son de gran relevancia, si tomamos en cuenta que el colapso del bloque socialista le significa haber ganado la guerra fría y haber quedado como potencia suprema, si bien Japón es hoy en día el país número uno en materia financiera y comercial, después de una década de crisis, no parece estar preparado todavía, ni psicológica, ni políticamente, para competir por el liderazgo político mundial con Estados Unidos y mucho menos ejercerlo en forma individual.

La Unión Europea (UE), con la cual nuestro país firmó recientemente un Tratado de Libre Comercio, a pesar de su enorme potencial económico, empieza apenas a desarrollar un

consenso en materia política. De ahí que su fuerza, como comunidad integrada, sea aún limitada, con lo cual su peso específico real en materia de política internacional, como actor no es aun del peso que podría ser.

A corto plazo se puede considerar a Estados Unidos como único candidato viable al liderazgo mundial, con lo cual podemos hablar de una contundente hegemonía mundial, puesto que no hay fuerza en todo el globo que equilibre su poder.

*El mundo actualmente es encabezado por EE.UU. en donde el capitalismo es el sistema hegemónico, porque el sistema capitalista es el sistema imperante, aunque es muy probable que esta situación no pueda perdurar por mucho tiempo y que no pueda generalizarse para todo tipo de asuntos y problemas, ya que Estados Unidos no cuenta con la suficiente fuerza económica para respaldar un liderazgo político internacional prolongado, como lo fue el caso durante la primera parte de la posguerra.<sup>15</sup>*

Otro fenómeno, precipitado por el fin brusco de la guerra fría, es la alteración de las prioridades de la agenda política internacional, que en un mundo preocupado por la

---

<sup>15</sup> Moreira, R., Héctor (Coordinador), Entendiendo el TLC, México, F.C.E. e ITESM, 1994, p. 16.

seguridad internacional, definida casi estrictamente en términos militares, habían quedado relegados a segundo plano. Preocupadas las grandes potencias, principalmente Estado Unidos, por los problemas derivados del enfrentamiento este - oeste, por su propia seguridad y por la subversión comunista en los países periféricos, las cuestiones económicas fueron relegadas.

*El colapso del socialismo como modelo de desarrollo ha dado lugar a que el liberalismo económico y el libre comercio se hayan establecido como los únicos parámetro para evaluar la gestión de los distintos gobiernos en el aspecto económico.<sup>16</sup> Con lo cual en el futuro, los países que no se ajusten a la ortodoxia del liberalismo económico y del librecambismo pueden estar seguros de que no gozarán del apoyo de las grandes potencias ni de los organismos económicos internacionales. En consecuencia los países en desarrollo que no se apegaran a este modelo se hundirían más rápidamente en el atraso y la pobreza.*

En la actualidad existen criterios muy claros en los países desarrollados respecto a las malas y buenas políticas económicas de los países en desarrollo, con el nuevo

---

<sup>16</sup> *Ibidem*, P 19.

ordenamiento político y económico internacional influye indudablemente sobre los países en desarrollo en el campo de las reformas del Estado, disminuida la escala ideológica que tanto afectó el debate político internacional, el nuevo modelo de condicionamiento a la ayuda económica constituye un aliciente para el modelo de liderazgo político que impulsa una estrategia más dinámica para el desarrollo.

La agenda internacional se ha desplazado de los problemas estratégicos de la guerra fría hacia los llamados asuntos globales, entre los cuales se encuentran los problemas del medio ambiente, el llamado efecto invernadero, los derechos humanos y políticos, etc., además dada la estructura política internacional de hoy día, basada en la afirmación de que el poder de un solo campo contendiente, el problema principal para los países en desarrollo es el de cómo influir en la conformación de una nueva agenda.

La tendencia que tienden a afectar la distribución del poder en el mundo es la que apunta hacia la configuración de nuevos esquemas de acercamiento internacional, pero debemos de advertir algo muy importante: los nuevos esquemas están basados más bien en asociaciones de tipo económico y no en

alianzas de tipo político - ideológico, como fue el caso de la guerra fría.

*La desaparición gradual del Estado autárquico en lo económico y cerrado en lo político, está forzando al surgimiento de asociaciones económicas regionales, en la actualidad ningún país puede darse el lujo de mantenerse al margen de la economía mundial y de las relaciones internacionales en general.<sup>17</sup>*

El costo de hacerlo sería quedar aislado y por lo tanto rezagado de la marcha del tiempo, ya que el aislamiento internacional puede significar para todos los países, incluyendo Estados Unidos, un alto grado de estancamiento y para los del llamado Tercer Mundo, la condena al completo atraso social y cultural, al subdesarrollo económico pleno y, quizás a la descomposición social.

Para América Latina el impacto principal del fin de la guerra fría es haber pasado de una situación de prioridad estratégica para Estados Unidos, a otra de importancia marginal, de ahí que su problema fundamental en este tiempo

---

<sup>17</sup> Sylvia Saborío, Reto a la Apertura. Libre Comercio en las Américas, México, Mc. Graw Hil, 1994, p. 54.

sea el de cómo recuperar importancia política y capacidad de negociación.

### **2.1.1 EL NEOLIBERALISMO**

El neoliberalismo es una variante del liberalismo clásico, cuando el imperialismo inglés, usó la ideología de la competencia y "libre comercio" para justificar sus propios colonialismos. La rebeldía de los obreros en los años de 1930 y las luchas anticoloniales acabaron con el liberalismo clásico, pero fueron contenidos por el keynesianismo: el manejo estatal de los sueldos, el estado de bienestar social y "desarrollo." En los años sesenta, un ciclo internacional de rebeliones provocadas por los trabajadores, los estudiantes, los campesinos, las mujeres, y los ecologistas acabaron con el keynesianismo que se ha ido reemplazado con el neoliberalismo.

El postulado principal del neoliberalismo es que la competencia pone a funcionar hasta el tope las energías latentes en los individuos que conforman el todo social, y así la extrema movilidad que se genera, tras una etapa dolorosa de ajustes, provoca una sociedad de bienestar. Para que este postulado se realice, el Estado no puede

sobreproteger al pueblo: el populismo o la planificación central mantienen al pueblo en perpetua minoridad; al atrofiarle la iniciativa y la responsabilidad lo mantienen no sólo improductivo para la sociedad sino débil y carente de valor a sus propios ojos.

El neoliberalismo es "una doctrina filosófica que tiene ramificaciones en todos los campos de las ciencias sociales".<sup>18</sup> Los neoliberales se dedican a ensalzar la competencia capitalista, afirmando que el mecanismo de esta última garantiza automáticamente las mejores condiciones para la evolución de las fuerzas productivas.

La argumentación del neoliberalismo es que la libre competencia es el estado ideal de la economía, pero no siempre puede ponerse en vigor, porque los monopolios la contrarrestan. Esta reacción puede ser superada y la libre competencia puede ser restablecida tan sólo aplicando una serie de medidas de política económica.

La teoría de los neoliberales se basa, en la idea del papel decisivo del Estado en la economía, es decir, el rol del Estado debe ser el de promover la libre competencia.

---

<sup>18</sup> Viviane Forrester. *El Horror Económico*. México, F.C.E., 1998, p. 86

Economías que cada día exacerban su crecimiento "hacia afuera" parecen no ser tocadas por la brutal contracción del consumo "hacia adentro".

Con lo que la nueva visión liberal muestra meridianamente que la aplicación puede reordenar una redistribución a favor del capital, fundamentalmente mediante la contracción salarial, y que esta actividad estatal puede ahora revertir otras intervenciones de cuando los trabajadores tenían mayor presencia.

El neoliberalismo tiene también otros matices, los vinculados por ejemplo a su concepción monetarista de la inflación, o en el uso de la inflación para establecer su modelo, básicamente en lo que se refiere a la acumulación y concentración del capital. Las devaluaciones drásticas siempre le sirvieron al capitalista más fuerte para eliminar competidores.<sup>19</sup> El neoliberalismo, viene a resultar una estrategia que lejos de alejar de la circulación al Estado, lo utiliza conduciéndolo a servir a agentes del capital tanto nacional como extranjero, y con una clara orientación

---

<sup>19</sup> *Ibidem*, , p. 68.

vinculadora con la estructura de concentración transnacional de esta fase del capitalismo tardío.

En el terrenos de las ideas encontramos los tres ejes teóricos que han inspirado la política económica en América Latina son: el keynesianismo, la ortodoxia neoclásica y la escuela de la CEPAL.

## **2.1 KEYNESIANISMO**

El objetivo de la teoría keynesiana es la estabilización del capitalismo, frente al empuje obrero, en donde se forjaron los instrumentos que permitieron evitar que éste se desarrollara fuera del capital, se trata de recuperar la amenaza que representaba la clase obrera. Además no se trata de cuestionar el sistema capitalista, por el contrario, constituye un elogio del sistema.

*Pero Keynes admite y predica la intervención del Estado, ya que reconoce una falla de los mecanismos del mercado para la regulación global, la determinación del nivel de inversión y del empleo<sup>20</sup>. Pero limita el papel del Estado a la regulación global, ya que supone que los mecanismos del*

mercado no fracasan para resolver el problema de la asignación de recursos.

Para Keynes, la intervención del Estado es una excepción necesaria para el buen funcionamiento de la economía, cuya iniciativa privada era la regla directriz, en donde el Estado debería de suplir la deficiencia de la iniciativa privada, incapaz de asegurar un nivel de inversión global que condujera al pleno empleo.

Como se sabe, Keynes parte de la idea según la cual el sistema capitalista por sí mismo tiene tendencia a establecerse en situación de subempleo.

## **2.2 LA ORTODOXIA NEOCLÁSICA**

Tres son los autores que representaron a la escuela neoclásica: el francés León Walras, el británico Stanley Jevons y el austriaco Carl Menger, estos autores aparecen como los fundadores de dicha corriente, que alentada por el cambio del clima político e ideológico operado a finales del siglo XIX, rompe con la escuela clásica, principalmente representada por Adam Smith y David Ricardo.

---

<sup>20</sup> Guillen Romo Héctor, Orígenes de la crisis en México, México, Era, 1988, p. 45.

*El objetivo principal de preocupación y de análisis de los neoclásicos es muy diferente al de los economistas clásicos, en efecto, los clásicos, dentro de una visión de largo plazo y una perspectiva dinámica, ponen el acento en los problemas de acumulación de capital, el crecimiento económico y el porvenir general del sistema económico.<sup>21</sup>*

Por el contrario los neoclásicos, su hipótesis de una oferta dada de factores de producción, estudian cómo los agentes económicos pueden proceder a la mejor utilización posible de tal factor de producción disponible en cantidad fija.

Los clásicos reconocen la existencia de clases sociales (capitalistas, trabajadores, propietarios de la tierra) y su antagonismo en el terreno de la distribución del excedente producido. Para los neoclásicos el razonamiento en términos de clases sociales desaparece, el antagonismo social elude y la sociedad se reduce a una simple agregación de individuos.

Se trata de un enfoque en términos de factores de producción (tierra, trabajo, capital) que perciben una

---

<sup>21</sup> *Ibidem*, p. 47.

remuneración cuya denominación es diferente (renta, salario, beneficio) pero cuyo principio de determinación es idéntico, la ley de la oferta y la demanda.

### 2.3 ESCUELA DE LA CEPAL

Se desarrolla en América Latina como una corriente de pensamiento que tiene como uno de sus principales méritos el de intentar analizar las causas de la inflación en los países latinoamericanos, esta escuela de pensamiento rechaza la tesis según la cual la inflación latinoamericana es el resultado del desorden financiero y monetario.

*Para la CEPAL la explicación de la inflación no debe limitarse a la constatación de ciertos desajustes monetarios y financieros (déficit fiscal, déficit de la balanza de pagos, expansión monetaria, etc.) concebidos como resultados de faltas o vicios de la conducta económica y financiera del gobierno.<sup>22</sup>*

La explicación de la inflación nos remite a los fenómenos monetarios y se vuelve muy fácil hacer recaer en el Estado la

---

<sup>22</sup> *Ibidem*, p. 46.

responsabilidad de la inflación, ya que los fenómenos monetarios están sometidos a una restricción estatal central.

Los economistas de la CEPAL se dieron a la tarea prioritaria de desarrollar esquemas autóctonos para resolver los problemas del subdesarrollo y del cambio social en América Latina, para hacerlo rechazaron las teorías importadas y se propusieron producir un discurso propio que permitiera guiar la política económica de los países latinoamericanos.

## **2.2 LA ECONOMÍA INTERNACIONAL Y EL COMERCIO MULTILATERAL**

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

*Dentro de todo este contexto internacional encontramos que la globalización desde el punto de vista económico,*

comprende esencialmente la formación de la productividad directamente internacional con su correspondiente esfera monetaria y crediticia.<sup>23</sup> Así mismo debemos señalar que dicha globalización se encuentra en todos los rubros, tanto económico, político, social, cultural, etc.

En las últimas décadas la globalización ha avanzado a paso acelerado impulsada por fuerzas nuevas. En los años cincuenta y sesenta estuvieron sustentadas fundamentalmente en el crecimiento del sistema financiero internacional, el cual fue uno de sus principales impulsores.

Hoy día el instrumento fundamental es la inversión extranjera directa y de cartera, efectuada por las grandes corporaciones transnacionales, su despliegue estratégico y el manejo de los flujos de tecnología y conocimiento.

Los flujos financiero y de comercio, junto con las corrientes de información e inversión directa, están cada vez más interrelacionados y forman parte por lo general de una sola transacción.

---

<sup>23</sup> Alfredo Sánchez Daza (Coordinador), La Crisis Productiva y Financiera Mexicana, México, UAM-A., P.38

La información y el mercado del conocimiento han modificado las bases de la competitividad de los países, lo que unido a su capacidad para acceder al capital constituyen hoy en día los factores determinantes de la competencia, lo que deja atrás aspectos que en otras épocas determinaron la capacidad para competir de las economías, como fueron anteriormente los recursos naturales o la mano de obra abundante y barata.

*Se ha generado un nuevo contexto de ventajas comparativas dinámicas en el que las actitudes sociales y culturales, los recursos destinados a la investigación y el desarrollo, la organización de la educación y la capacitación, son los factores que las crean.*<sup>24</sup> El flujo internacional de inversiones se realiza cada vez más en forma de alianzas, inversiones conjuntas y acuerdos para compartir el conocimiento y crear conocimientos complementarios.

Las empresas transnacionales son el principal agente de la economía internacional, su presencia afecta el control de los gobiernos sobre sus políticas macroeconómicas, sobre los espacios nacionales, la investigación y las políticas ambientales.

Al mismo tiempo que avanza la globalización, lo hace la integración regional, bajo procesos distintos, Europa, Norteamérica y el sudeste Asiático se integran y afectan las relaciones internacionales, los mercados adquieren proporciones continentales, orientan el comercio y los flujos de inversión y generan nuevas tensiones en la economía mundial, pero quizá lo más importante es que se ha profundizado la estructura tripolar de la economía global, con consecuencias imponderables sobre los cambios futuros de los países no incluidos en la toma de decisiones en cuestiones como el comercio de conocimientos, el flujo de las inversiones y el tipo de bienes comerciales.

*Por lo que la globalización de la producción ha modificado sustancialmente la presencia de los grandes agentes internacionales. El comercio y la inversión entre países desarrollados han aumentado, y ha hecho crecer más aceleradamente el comercio mundial en relación con el producto global.*<sup>24</sup> Este crecimiento se debe en gran medida a la interdependencia productiva que se expresa en un aumento significativo del comercio de bienes intermedios.

---

<sup>24</sup> María Elena Cardero (compiladora), Qué ganamos y qué perdimos con el TLC. México, Siglo XXI, 1996,

p. 19.

<sup>25</sup> *Ibidem*, p. 20.

Otro aspecto adicional que caracteriza al comercio actual es el acelerado tránsito del predominio del comercio de mercancías, bienes manufacturados, materias primas y productos agrícolas, hacia el comercio de los servicios como el financiamiento, empaque, transporte, embarque, seguros, cartas de crédito, desembarcos, etc.

Junto al crecimiento del comercio entre los tres grandes bloques económicos, se ha generado un aumento de la inversión entre ellos, Estados Unidos se ha convertido en el principal país receptor de inversiones en el nivel mundial. Así tenemos que la firma de un tratado "es firmar un contrato mediante el cual los países se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios para fomentar el intercambio comercial y establecer mecanismos para dirimir las controversias de orden mercantil".<sup>26</sup>

### **2.3 EL LIBRE COMERCIO EN EL GATT**

El GATT (Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio), es un tratado multilateral firmado por más de 80 gobiernos

---

<sup>26</sup> Luis Rubio, Cómo va a afectar a México el TLC. México, F.C.E., 1994, p. 27.

que en conjunto representan aproximadamente cuatro quintas partes del comercio mundial.

También el GATT en los últimos 25 años ha funcionado como principal órgano internacional relacionado con el mejoramiento general de las relaciones de comercio a través del establecimiento de normas acordadas para regular el comercio internacional.

El GATT fue creado en la ciudad de Ginebra el 30 de octubre de 1947 con 23 países miembros y tuvo como objetivo inicial propiciar la gradual liberación del comercio mundial, a fin de atenuar la guerra comercial de esos años, entrando en vigor al año siguiente de su creación en 1948 con los países capitalistas más representativos de esa época.

Objetivos que persigue:

1. Las relaciones y economías deben tender al logro de niveles de vida más altos.
2. La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, ingreso real cada vez mayor y demanda efectiva.
3. La utilización completa de los recursos mundiales.

4. El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

*La liberalización de las economías nacionales, bajo la forma de programas de ajuste estructural, ha sido un requisito previo para la implementación efectiva de un programa hemisférico de liberalización del comercio internacional.*<sup>27</sup> Las compañías trasnacionales necesitan una vía libre de regulaciones económicas nacionales y la ausencia de restricciones por razones laborales y ambientales para poder mover sin obstáculos sus capitales y productos entre los países de la región. Sin embargo, la integración económica entre países latinoamericanos podría constituir también una alternativa positiva.

Para evitar una integración no dirigida hacia un modelo de desarrollo sustentable, o que ejerza una presión sobre los salarios, salud, y derechos de los trabajadores y sobre la protección de la calidad del medio ambiente, y para que los pueblos de cada país no pierdan el control sobre sus recursos y el derecho a decidir sobre su economía.

---

<sup>27</sup> Barkim, David. Un desarrollo distorsionado. México, UAM-X y Siglo XXI, 1999, p. 180.

Los acuerdos de libre comercio no tienen un perfil jurídico estático, su contenido ha cambiado en los últimos tiempos debidos a varias influencias dentro de las cuales se encuentran:

- a) El desarrollo del comercio, y;
- b) El desarrollo del derecho comercial.

*Estrictamente la definición del GATT señala que el objeto de este tipo de acuerdos es la creación de una zona libre de comercio por lo que podemos decir que una zona de libre comercio es la constituida por un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales los derechos de aduana y otras regulaciones comerciales restrictivas son eliminados en lo sustancial de todo comercio entre los territorios constitutivos sobre productos provenientes de estos territorios.<sup>28</sup> Aunque esta definición no refleja las características y problemas reales del comercio moderno. La importancia de la inversión, los servicios, la propiedad intelectual y las barreras no arancelarias, que son los puntos más importantes dentro del comercio moderno no se manifiestan en el GATT ya que no podía ser prevista por los que la elaboraron.*

---

<sup>28</sup> *Ibidem*, p. 40

Los cambios más significativos que se ven reflejados en los acuerdos internacionales, en el acuerdo de libre comercio Canadá - Estados Unidos, que por ejemplo se reguló inversión, servicios, propiedad intelectual, subsidios, salvaguardias.

Es claro que un acuerdo tradicional no puede compararse con un acuerdo moderno como el que firmaron Canadá y Estados Unidos, no sólo en cuanto al volumen del comercio que tutela o al nivel de eficiencia en el logro de sus objetivos sino sobre todo en las materias involucradas.

El GATT ha intentado reaccionar a los cambios creando códigos de conducta para regular las áreas donde el acuerdo general se había quedado corto o áreas que simplemente no habían sido tocadas, sin embargo los acuerdos regionales, al involucrar un menor número de partes, han reaccionado con mayor rapidez.

Otro factor que ha impulsado el cambio de los acuerdos comerciales es, los desarrollos logrados por ellos mismos, fundamentalmente por el GATT, como tratado, sus códigos de conducta y la interpretación que les ha dado el GATT como organismo.

Los acuerdos modernos se nutren de los desarrollados en el pasado, la experiencia no es de ninguna manera exclusiva del GATT ya que los acuerdos de integración o cooperación regional han incluido mecanismos y normas que desarrollan y mejoran al GATT.

*La creación de áreas de libre comercio es una de las excepciones contempladas por el GATT a la cláusula de la nación más favorecida, que se admite siempre que éste tenga como propósito crear nuevos flujos de comercio entre las partes y no desviar el comercio existente; otro requisito sería que el acuerdo que constituya el área elimine toda regulación comercial restrictiva de lo sustancial del comercio entre las partes involucradas.<sup>29</sup>*

El objetivo que se desprende de estos requisitos es claro; se acepta un área de libre comercio si no crea un acuerdo podríamos decir preferencial y si además contribuye a una mayor liberalización del comercio mundial.

---

<sup>29</sup> Alvear Acevedo, Carlos, Marco Histórico para una negociación. México, Jus, 1995, p. 80.

## 2.4 EL LIBRE COMERCIO FRENTE AL PROTECCIONISMO

### MODERNO.

El proteccionismo que existe actualmente no es siempre fácilmente identificable, ya que las barreras comerciales son crecientemente sofisticadas y coexisten con un marco de tendencia a la baja en las protecciones más evidente.

Existen algunos mecanismos que se involucran dentro del análisis y tiene que ver con los aspectos legales - internacionales.

*La caída de los aranceles lograda en las últimas décadas en el marco del GATT ha permitido que los flujos del comercio internacional, pero no ha tenido éxito en garantizar la seguridad del comercio, ya que la apertura comercial indiscriminada (acelerada a partir de 1986) originó una dinámica de desindustrialización y profundización de la crisis agrícola y de dependencia alimentaria.<sup>30</sup>*

---

<sup>30</sup> Hermann Von Bertrab. El Redescubrimiento de América. Historia del TLC., México, FCE, 1996, p. 40.

El proteccionismo cobra un renovado vigor en el ámbito internacional bajo nuevas formas, cuotas de importación asignadas unilaterales por sector y por país, acuerdos de restricción voluntaria, normas técnicas prohibitivas, salvaguardias aplicadas sin compensación y nuevas legislaciones más restrictivas son algunos de los nuevos obstáculos no arancelarios que se presentan o podrían presentarse en el futuro de las nuevas exportaciones.

La protección moderna es en gran medida el resultado de una serie de leyes comerciales que otorga a un organismo una mayor discrecionalidad para decidir en materias de política comercial. La discrecionalidad en materia comercial proporciona a los diferentes gobiernos la posibilidad de utilizar la política como instrumento de negociación para obtener concesiones de otros países a través de la administración de las barreras al comercio.

Dado que se trata de una protección administrativa de leyes fundamentalmente liberales es la mala aplicación de las normas, en donde se pueden clasificar como proteccionistas. En el caso de las leyes sobre dumping y subsidios que se establecen reglas contra la competencia desleal en el comercio internacional de las normas técnicas que buscan

garantizar la salubridad en el país importador o la calidad de las mercancías importadas son ejemplos de objetivos que serían perfectamente compatibles con el libre comercio si se usaran correctamente.

Las soluciones internacionales a la problemática de las protecciones no arancelarias no han surgido en el seno del GATT. El intento de este organismo de reglamentar por ejemplo el dumping y los subsidios a través de sus códigos de conducta parece haber fomentado y no disminuido estos problemas. *En el área de la resolución de disputas se busca garantizar el cumplimiento de las obligaciones del Acuerdo y evitar su renegociación continua, respecto a la aplicación proteccionista de las leyes, pretende crear mecanismos profesionales binacionales que controlaran la arbitrariedad en el ámbito internacional.*<sup>31</sup>

Existen tendencia o manifestaciones del proteccionismo moderno que puede hacer frente en un acuerdo de libre comercio, entre las cuales se encuentran:

- a) Las salvaguardias:
- b) Los acuerdos de ordenación de mercados;

---

<sup>31</sup> Malpica de Lamadrid, Luis. El sistema económico contra prácticas desleales. México, Grijalvo, 1994, p.42.

- c) Los acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones;
- d) La imposición de cuotas compensatorias a los productos extranjeros subsidios y de cuotas antidumping a aquellos productos que se venden a un precio menor al justo;
- e) Los estándares técnicos; y
- f) El cambio de leyes.

#### **2.4.1 LAS SALVAGUARDIAS**

Las salvaguardias son "la vía por donde legalmente un país miembro del GATT podría establecer restricciones cuantitativas a las importaciones".<sup>32</sup> Dentro de ello el desuso y la proliferación de medidas negociadas al margen de los procedimientos del GATT en los que los signos de decadencia del multilateralismo. El fortalecimiento es uno de los prerequisites de cualquier acuerdo de comercio.

En el ámbito internacional las salvaguardas generalmente no son invocadas dado que el procedimiento establecido por el GATT es tan informal que los países importadores han podido negociar restricciones por fuera del GATT, con los

principales países exportadores involucrados. Dado que la posibilidad de impugnar estos acuerdos no mejorara la situación del país exportador, se ha podido apreciar internacionalmente la proliferación de salvaguardias tomadas al margen del GATT.

Tal es el caso de los acuerdos de ordenación de mercado, las cuotas a la exportación y los acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones. Los países desarrollados han criticado severamente el actual mecanismo de salvaguardias del GATT porque no les permite selectividad y han presionado por un código de salvaguardias que incluyen el principio de excepción de cláusula de la nación favorecida.

Por lo que se pretende crear un código de salvaguardias que respondan a la posibilidad de responsabilizar a ciertos proveedores de un producto por la abundancia repentina del mismo. De esta manera se podrían limitar las exportaciones de los proveedores culpables y dejar intocadas las exportaciones de los proveedores más antiguos. Esto equivaldría a permitir discriminar entre los exportadores a los que se podría dirigir una salvaguardia, aunque necesariamente este principio implica desfavorecer a los productores cuyas

---

<sup>32</sup> *Ibidem*, p. 50.

exportaciones hayan crecido más dinámicamente en los últimos tiempos.

La selectividad es buscada por los países desarrollados porque en ocasiones no les es conveniente, por razones políticas o por temor a la capacidad de respuesta de la otra parte, el afectar a través de una salvaguardia a todos los productores de un bien.

Una opción que puede disminuir los riesgos de las salvaguardias sería seguir la ruta trazada por el artículo 5 del Acuerdo de Libre Comercio Israel - Estados Unidos, ya que ambos países estipularon la posibilidad de utilizar la selectividad a su favor en los casos de salvaguardias. La opción israelita muestra una forma de volver el principio de selectividad que esencialmente parece ser desfavorable a los países en desarrollo.

Así tenemos que el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos sigue un camino diferente. En vez de aceptar el principio de selectividad ataca la razón de la ineficacia de salvaguardias, esto, es la falta de procedimiento formal obligatorio, pues obliga a las partes a seguir una serie de pasos previos para alcanzar un arreglo y, si éste no es

alcanzado, a someter a arbitraje vinculatorio las disputas sobre el uso de las salvaguardias.

Por otra parte al tratarse de un acuerdo bilateral se evita la molestia que puede significar la discusión de la selectividad que puedan o no tener las salvaguardias, ya que existiría un mecanismo específico que protegería nuestros derechos, aun si el futuro código del GATT permitiera una salvaguardia discriminadora dirigida a México. Al existir procedimientos imparciales Estados Unidos perdería el amplio margen que las actuales normas le dejan para negociar en estas materias, es decir, el acuerdo acercaría las relaciones comerciales al ámbito de las reglas y las alejaría del poder de las partes.

Acuerdos de ordenación de mercados y acuerdos de restricción voluntaria a las exportaciones. A través de los acuerdos de ordenación de los mercados Estados Unidos ha establecido cuotas a las exportaciones de ciertos productos que otros países pueden realizar a este país cuando se estima que las importaciones están causando daños a la industria norteamericana.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> *Ibidem*, p. 43.

Dado que estos acuerdos introducen restricciones cuantitativas a las importaciones y que generalmente son tomados de manera discriminatoria, involucrarían violación a las disposiciones del GATT.

Los acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones son acuerdos por los cuales un país se compromete a no exportar un porcentaje superior a una parte determinada de su producción de ciertos productos a otro país.<sup>34</sup> A diferencia de los acuerdos de mercado ordenado, el país importador no aplica ninguna medida para hacer cumplir el acuerdo que depende sólo de la autorrestricción del exportador. Desde luego la restricción voluntaria sólo es aceptada por el país exportador para evitar el riesgo de la imposición de una restricción no voluntaria y para respetar formalmente la prohibición de barreras cuantitativas del GATT.

#### **2.4.2 OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO**

Los estándares técnicos son necesarios para acceder al mercado global y se refieren tanto a características del proceso productivo como a la calidad que deben reunir los productos, involucran generalmente normas de salubridad,

seguridad, sanidad, protección al medio ambiente o protección de los consumidores, por lo cual el establecimiento de éstas es un asunto que recae dentro del ámbito de decisión soberana de cada país.

Dada su importancia para acceder a los mercados mundiales, la búsqueda mexicana debe ser en el sentido de lograr la armonización de nuestros estándares técnicos con los vigentes en los mercados hacia los cuales van dirigidos los productos.

La manifestación de los proteccionismos de ciertas normas se presenta cuando se les da un uso arbitrario, ya sea al aplicarlas o al modificarlas, con el objeto de frenar las exportaciones de terceros países, en esas ocasiones los estándares técnicos se convierten en barreras técnicas al comercio.

La solución aplicada por el código del GATT consistió en establecer el principio del tratamiento nacional por el que cada signatario se obliga a garantizar un igual trato de productos nacionales y extranjeros en materia de estándares técnicos, el mismo código establece el principio de que no se

---

<sup>34</sup> *Ibidem*, p. 53.

deben crear normas técnicas con el objeto de levantar barreras al comercio, que los firmantes deben adoptar las normas técnicas internacionales cuando éstas existan y que deben notificar los cambios en estas normas a los demás miembros.

Ésta es una de las áreas donde el GATT ha logrado avances significativos y el acuerdo debe reforzar las disposiciones anteriores y buscar también la uniformidad de las normas técnicas, para evitar los obstáculos y costos que puedan surgir a nuestro comercio por esta vía.

#### **2.4.3 CUOTAS ANTIDUMPING Y CUOTAS COMPENSATORIAS**

Las normas sobre el dumping y subsidios buscan atacar, en el ámbito internacional, las formas más comunes de competencia desleal, así tenemos que el dumping consiste en "la exportación de bienes a un precio inferior a su precio interno o al costo de producción con la afectación a la producción de mercancías similares en el extranjero".<sup>35</sup> En otras palabras es una distorsión inducida por las empresas en el funcionamiento del mercado, los subsidios gubernamentales son otra manera de competencia desleal, pues llevan el

abaratamiento artificial de los precios de un producto y también implican un daño a la industria doméstica que compite en desventaja, son una distorsión inducida por los Estados en el funcionamiento de los mercados.

*El mecanismo tradicional con el que se enfrenta, tanto el dumping como los subsidios, es muy similar y consiste en el establecimiento de cuotas a la entrada de estos productos. La cuota se fija en la cantidad necesaria para contrarrestar la ventaja indebida que tiene el producto extranjero, es decir, se aplica una cuota antidumping que iguale el precio de la mercancía al precio en que se venden en el mercado del exportador o una cuota compensatoria que reste el subsidio otorgado al producto.<sup>35</sup>*

La industria en los países en desarrollo que adoptan un modelo dirigido a las exportaciones es particularmente susceptible de ser afectada por la imposición de cuotas antidumping o cuotas compensatorias.

---

<sup>35</sup> *Ibidem*, p. 67.

<sup>36</sup> *Ibidem*, p. 47.

## CAPÍTULO III.

### EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

#### 3.1 LA ECONOMÍA MEXICANA ANTES DE LA FIRMA DEL TLCAN

No todo lo que sucede en la economía mexicana en los últimos años se debe al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ya que existían problemas estructurales anteriores; el TLCAN que entró en vigor el primero de enero de 1994, es un paso más de la reforma estructural que viene desarrollándose en México al menos desde 1982.

*Así tenemos que el modelo neoliberal y particularmente el TLCAN se ofrece en México como una alternativa ante las reales dificultades para seguir creciendo del modelo anterior llamado de "desarrollo estabilizador o de "industrialización por sustitución de importaciones.<sup>37</sup> Podemos analizar brevemente las etapas en el proceso de desarrollo económico en México y particularmente después de los años 50's y el surgimiento del neoliberalismo.*

---

<sup>37</sup> Alberto Arroyo (Coordinador), *El TLCAN 5 años después*. México, CD-ROM H. Cámara de Diputados. Comisión de Comercio de la LVII Legislatura, 1999, p. 6.

El período comprendido entre 1920 - 1940, el Estado surgido de la revolución, nacionaliza algunos sectores estratégicos y crea instituciones financieras, el ritmo de crecimiento es muy variado y en algunos años con fuerte inflación.

Podemos dividir dos sub-períodos los cuales son: el primero de ellos es con un crecimiento lento e inconsistente en el que, además, se vive la crisis internacional de 1929 que en México dura hasta 1932. El segundo sub-período lo ubicamos un poco antes del Cardenismo con altas tasas de crecimiento, ya que la media anual de crecimiento del PIB en pesos constantes es de 5.57% entre 1933-1940.<sup>38</sup>

Durante el gobierno de Lázaro Cárdenas se implementa una estrategia de desarrollo basada en privilegiar la producción de bienes para el mercado interno y sobre todo de consumo masivo, por lo que fue necesario ampliar el mercado interno vía aumentos salariales logrados sobre la base de favorecer la lucha sindical y aumentar los ingresos en el campo vía reparto de tierras y apoyos a la producción agrícola. Además se trato de impulsar la industria básica para que se pudiera tener el sustento de una industrialización posterior menos

---

<sup>38</sup> INEGI, Estadísticas Históricas de México, Tomo I, p. 441.

dependiente con el extranjero, y por razones de índole política lleva a la nacionalización del petróleo.

El periodo que va de 1940 a 1954, se trata de aprovechar la coyuntura de la segunda guerra mundial y se implementa una estrategia que privilegia la producción para el mercado externo, se pone en el centro la promoción la industrialización con el inicio de la política llamada sustitución de importaciones.

*Al privilegiar el mercado externo el grueso de la población deja de ser un consumidor estratégico y por ello los salarios caen, sin entrapar el proceso de crecimiento, más aún la caída del salario es un elemento para hacer competitivas las exportaciones.*<sup>39</sup> A partir de 1952 el salario empieza a mejorar debido a que las exportaciones decaen con el fin de la guerra de Corea y empieza a volver a ser importante el mercado interno.

La estrategia funciona sólo de forma coyuntural, una vez terminado el período bélico no es sostenible, sin embargo, el período constituye un ensayo y aprendizaje en la estrategia de desarrollo de sustitución de importaciones, que se inicia

---

<sup>39</sup> *Ibidem*, p. 256.

en esta época, aunque sin el componente de estabilidad de precios.

El periodo comprendido de 1955 - 1970 en la época del llamado "milagro mexicano" o "desarrollo estabilizador", en donde vuelve a centrarse la economía en el mercado interno, en donde se busca a toda costa la industrialización vía sustitución de importaciones, con protección a la industria instalada en el territorio nacional, además de la promoción de la inversión extranjera.

Durante esos años, se consolida una bipolarización del campo que es una de las fuentes de la crisis de este modelo, se desarrolla, por una parte un sector privado, altamente tecnificado y moderno que produce para la exportación que proporcionaba al país divisas para la importación de bienes de capital necesarios en la búsqueda de industrialización.<sup>40</sup> Por otra un sector crecientemente abandonado, en manos ejidales o de pequeños propietarios, que producen productos básicos para el consumo interno. La protección a la industria nacional se vuelve prácticamente indiscriminada y sin impulso a su modernización y eficiencia.

---

<sup>40</sup> *Ibidem*, p. 257.

Pero el modelo empieza a dar signos de agotamiento en la segunda mitad de los 60's, el indicador más claro de esta crisis de modelo puede verse en la caída del dinamismo de aumento de la productividad en el sector industrial y la caída de la tasa de ganancia.

### Cuadro I

DINAMISMO PRODUCTIVIDAD Y TASA DE GANANCIA				
AÑOS	PRODUCTIVIDAD			TASA MEDIA DE GANANCIA
	GENERAL	INDUSTRIAL	AGROPECUARIA	
1950	26%	39.1%	40%	16.4%
1960	32%	22.3%	19%	11.4%
1965	34%	26.3%	39%	12.1%
1970	25%	1.7%	26%	11.2%
1975	14%	33.0%	-4%	9.0%

Fuente: Elaborado con base en Nafinsa y Banco de México.

Para los años 70's se toma conciencia de la magnitud de la crisis y se inicia una época de transición o búsqueda de un nuevo modelo para enfrentar esta crisis.

Durante el sexenio del presidente Luis Echeverría (1970-1976) se intenta enfrentar la crisis manteniendo los principales elementos del modelo anterior: aumento de la demanda interna a partir de mejoras salariales y del empleo, así como de grandes inversiones públicas.

*Se mantiene la protección e impulso activo a la industria nacional, sin embargo la política económica echeverrista aunque logra altas tasas de crecimiento 5.95% de tasa media anual<sup>41</sup>. Pero se lleva a cabo con muchas inconsistencias y titubeos y no dieron los frutos esperados, uno de ellos y la evidencia más patente del círculo vicioso en que se encerró fue la reforma fiscal, en donde el criterio prevaleciente fue el de alentar el ahorro, clave del modelo estabilizador, por lo que la reforma fiscal se quedó corta, y fue una de las razones del déficit y el endeudamiento. Para que ésta resultara adecuada a los propósitos de redistribución del ingreso debía de haber acabado con el anonimato en las*

---

<sup>41</sup> Arroyo, Alberto, *op. cit.*, p. 28

acciones y valores, y llegar a la globalización del impuesto mediante la acumulación de ingresos.

*La inflación y sus efectos sociales y económicos fueron, la preocupación fundamental durante el sexenio echeverrista. Además con el crecimiento del gasto público aumentó el déficit y para financiarlo se recurrió cada vez en mayor medida al endeudamiento externo.<sup>42</sup> Aumenta la deuda externa y termina con una fuerte devaluación de nuestra moneda.*

Durante el sexenio del presidente José López Portillo (1976-1982) se descubren grandes yacimientos de petróleo (tendencia que se inicia desde el sexenio anterior) a la vez que la situación internacional eleva considerablemente los precios de dicho energético por lo que se crea un espejismo de una salida fácil. La economía se orienta al mercado externo, pero fundamentalmente exportando petróleo crudo. En esta época en la que se alcanza un superávit importante en nuestro comercio exterior, esto con base en el alto precio del petróleo. Durante este período aumenta considerablemente la deuda externa ya que se piden grandes créditos para desarrollar la capacidad de extracción de petróleo, sin

---

<sup>42</sup> Ceballos, Adalberto. La economía mexicana en el contexto de la globalización. México, FCE, 1994, p.56.

embargo, aunque la ilusión se desvanece en 1982 la tasa media de crecimiento 1977 - 1982 es de 5.76%.<sup>43</sup>

Con la llamada crisis petrolera de 1981, se desvanecieron los sueños de industrializar al país basándose en exportaciones de crudo.

El país tuvo que enfrentar una deuda pública externa crecida tres veces en seis años, de cerca de 19,600 millones de dólares en 1976 a 58,874 millones en 1982,<sup>44</sup> y cuyas consecuencias hundieron al país en la década perdida de los ochentas, en donde no hubo crecimiento alguno.

Las diversas estrategias, que se han adoptado a lo largo de las décadas en nuestro país han tenido muchos problemas, sin embargo salvo eventuales recesiones en años específicos la economía mexicana había logrado en el amplio periodo desde 1933 a 1981 altas tasas de crecimiento económico aunque las diversas estrategias han tenido resultados sociales diversos.

---

<sup>43</sup> INEGI, *op. cit.*, p. 261

<sup>44</sup> Cálculo con base en información tomada del VI informe de Gobierno de CSG, P. 98.

Durante el sexenio de Miguel De la Madrid se plantea reconstruir la economía, transformando el modelo de acumulación, para adaptarlo a la nueva realidad interna e internacional. Ciertamente el proteccionismo del "desarrollo estabilizador" había tenido sus excesos y defectos, por lo que se tenía una planta industrial poco competitiva, todo esto en el contexto de un mundo más competitivo y orientado a las exportaciones, en medio de grandes avances en la tecnología.

El gran capital mundial empezó a cambiar patrones tradicionales de inversión, buscando nuevos acomodos para garantizar ganancias. Al mismo tiempo, ciertos países, antes considerados pobres, habían emprendido un modelo de acumulación basado en las exportaciones como manera de capitalizarse e industrializarse, como lo son: Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong.

Es conocido también que el hecho de que a partir de la denominada crisis de la deuda externa de México de 1982, las preocupaciones centrales de la política económica han sido la lucha contra la inflación.<sup>45</sup> Además es verdad que el

---

<sup>45</sup> Paulina Irma Chávez Ramírez. *Las Cartas de Intención y las políticas de estabilización y ajuste estructural de México: 1982-1994*. México, IIE-UNAM y la UAP, 1996, p. 25.

proteccionismo mexicano del "desarrollo estabilizador" tuvo defectos, el sector público de la economía mexicana estaba lleno de corrupción y gran parte de la industria nacional era poco eficiente.

Así es que podríamos decir, que desde 1982 se entra al esquema neoliberal, que más adelante explicaremos. Cabe mencionar que el neoliberalismo no se reduce al ámbito económico, pero en este campo se puede decir, que el esquema de acumulación dominante en el mundo se ha caracterizado por una nueva división internacional del trabajo, la globalización de los procesos productivos y el libre mercado internacional tanto de mercancías como de capitales, sobre todo del capital financiero.

*México se ha caracterizado por el seguimiento de nuevos modelos estructurales, así mismo por la apertura comercial, orientada hacia el mercado externo, desmantelando el sector público de la economía, vía privatizaciones, para poner el motor del desarrollo en la inversión privada privilegiando la atracción de la inversión extranjera especialmente la especulativa.<sup>46</sup>*

---

<sup>46</sup> Medina Peña, Luis, Hacia el nuevo Estado, México, F.C.E., 1995, P. 68.

Existen varias etapas dentro del modelo neoliberal mexicano, dentro de las cuales encontramos la etapa de ajuste, durante el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) en que el PIB por habitante disminuye en un 10.04%, otra etapa la encontramos con Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), en que dicho indicador aumenta 11.13%.<sup>47</sup>

### **3.2 PERÍODO PREVIO A LA FIRMA DEL TLCAN**

Aunque los firmantes del Tratado de Libre Comercio fueron Carlos Salinas de Gortari y George Bush, el antecesor de éste y ex jefe, Ronald Reagan había expresado desde fines de 1979, cuando anunció su candidatura presidencial que los tres países colindantes (México, Estados Unidos y Canadá), poseían los activos para convertirse en el área más próspera, fuerte y autosuficiente del continente.<sup>48</sup>

Cabe señalar que el libre comercio para el presidente Carlos Salinas de Gortari no figuraba en sus planes, ya que éste así lo había manifestado expresamente desde antes de asumir la Presidencia de México.

---

<sup>47</sup> Sistema de Cuentas Nacionales de México Período 1994-, tomado del Banco de datos del INEGI.

<sup>48</sup> Medina Peña, Luis, *op. cit.*, p. 58.

El día 22 de noviembre de 1988, después de una reunión que sostuvo en Houston, Texas, con el también presidente electo de Estados Unidos, George Bush, Carlos Salinas declaró que "no sería posible establecer un mercado común entre México y Estados Unidos por la gran diferencia que existía entre las dos economías".<sup>49</sup> Aunque el presidente Salinas propuso acuerdos bilaterales encaminados a elevar la venta de productos mexicanos, principalmente en los ramos de legumbres, textiles, acero e industria automotriz.

Durante los meses siguientes, otros políticos mexicanos se manifestaron en el mismo sentido que el presidente, uno de ellos fue Alfredo Phillips Olmedo, quien al comparecer en febrero de 1989 ante la Comisión Permanente del Congreso de la Unión, en donde dicha Comisión lo ratificó como embajador de México ante Canadá, quien rechazó la posibilidad de que nuestro país pudiera formar parte de un mercado común norteamericano o constituir algún bloque comercial.

Así mismo los senadores Mario Niebla y José de Jesús Padilla quienes se reunieron con legisladores estadounidenses en Washington, rechazaron nuevamente la posibilidad de firmar algún tratado. Así tenemos que hasta antes de sus viajes a

---

<sup>49</sup> Eduardo Huchim. El Tratado de Libre Comercio. Hacia un País Distinto. México, N. Imagen, 1993, p. 10.

comercial no solo con América del Norte sino con la Comunidad Europea, con la Cuenca del Pacífico, así como con América Latina.

Por lo que el presidente Carlos Salinas, pretendía tener acuerdos comerciales de menor rango que un Tratado de Libre Comercio, además de que rechazaba expresamente la posibilidad de crear un mercado común al estilo europeo.

Dentro de las circunstancias que favorecieron la posibilidad de un acuerdo comercial con Estados Unidos se encuentran que "a principios de 1990 México concluyó la renegociación de su deuda externa, que desde 10 años antes representaba ya una pesada carga para la economía mexicana".<sup>50</sup> Además el entorno institucional en materia de comercio, ya existía, pues desde 1986 México se había adherido al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), después de un intenso debate nacional y de una serie de consultas realizadas por el Senado de la República.

A principios de la década de los noventa no había duda alguna de que en el mundo se habían formado o se estaban formando bloques comerciales muy poderosos que, aún sin estar

---

<sup>50</sup> Cruz Miramontes, Rodolfo. El T.L.C., Controversias y Soluciones, México, F.C.E. 1995, p. 87.

Europa del presidente mexicano Carlos Salinas, estaba aún plenamente convencido de que la multilateralidad en materia comercial era el mejor camino para el país, por lo que no era imprescindible la formación de bloques bilaterales o regionales para obtener progreso y desarrollo por medio del comercio, y menos en alianza con Estados Unidos cuya influencia mundial se acrecentaba por la desintegración de la Unión Soviética y la caída del sistema socialista.

Carlos Salinas de Gortari tenía preferencia por la multilateralidad, pero no dejaba de lado la importancia que concedía las relaciones comerciales con Estados Unidos y Canadá, mismas que afloraron en el discurso que pronunció durante la reunión anual del Foro Económico Mundial, en donde dijo que se buscaban negociaciones bilaterales y multilaterales como en el GATT, con quien menciono que ya había una apertura comercial unilateral, por lo que la negociación al acceso de productos a los mercados internacionales era crucial para el país, para consolidar el régimen de comercio abierto.

En dicho foro el presidente Carlos Salinas mencionó que pretendía tener acuerdos comerciales, que no precisamente Tratados de Libre Comercio, teniendo una mayor relación

completamente cerrados, representaban potentes competidores económicos, por lo que constituir un bloque norteamericano era una buena opción, la otra era arriesgarse al aislamiento.

### **3.3 LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO**

En un mundo en que la conformación de bloques y alianzas económicas, de contenidos y signos diferentes, hacen obligatoria la vinculación con otros países o de lo contrario sé tendran que aislar.

El 11 de junio de 1990 los presidentes de México y Estados Unidos, Carlos Salinas y George Bush, celebraron en Houston, Texas, una reunión en la que se hablo de dar una mayor importancia a los acuerdos bilaterales entre las dos naciones. En esta reunión ambos presidentes enviaron un comunicado en el que expresaban conjuntamente su intención de negociar un Tratado de Libre Comercio.

El mismo día del comunicado, ambos presidentes instruyeron, por un lado al secretario de Comercio y Fomento Industrial Jaime Serra Puche, y a la representante comercial de los Estados Unidos, Carla Hills, para que efectuaran las

consultas y acciones necesarias, de acuerdo con los procedimientos de cada país.

Dentro de las pretensiones que se tenían dentro de la negociación de la firma del tratado de libre comercio se encuentran objetivos tales como:

- *Emprender un proceso ordenado de integración de las dos economías para poder lograr, de manera eficiente, las ventajas de orden productivo y comercial.*<sup>51</sup>
- *El Tratado además serviría como medio para incrementar la competitividad de los países así como de los niveles de vida de los mexicanos y de los norteamericanos.*<sup>52</sup>

Así tenemos que el gobierno mexicano a principios de 1990, el presidente Carlos Salinas envió al Senado una iniciativa para realizar una consulta que permitiera una consulta para definir las estrategias comerciales del país ante la conformación de bloques en el mundo.

En septiembre de 1990 el presidente norteamericano notificó a su Congreso los planes para negociar un TLC con

---

<sup>51</sup> Damm Arnal, Arturo. TLC. Oportunidades, retos y riesgos, México, EDAMEX, 1994, p. 78.

<sup>52</sup> *Ibidem*, p. 78.

México y solicitó el permiso para la utilización del mecanismo de aprobación rápida, mejor conocido como Fast Track (Vía Rápida). Por su parte Canadá expresó su interés de participar en las negociaciones con el objeto de establecer un acuerdo comercial tripartita y con ello no perder las ventajas que había logrado en su propio acuerdo previo.

Durante ese mismo mes, el gobierno mexicano dio los primeros pasos para la conformación de grupos de trabajo encargados de analizar, discutir y proponer los puntos de vista fundamentales para México en la negociación del Tratado. Se formó la Unidad de Negociación y la Comisión Intersecretarial del TLC, precedida por la Secretaría de Comercio y compuesta por representantes de las secretarías de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Trabajo y Previsión Social, del Banco de México y la Presidencia de la República.

El consejo fue integrado por académicos y representantes de los sectores agropecuario, empresarial, laboral y público. Finalmente al sector privado, representado por la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), a quien se le encargó la elaboración de 114

monografía de los rubros industriales y agropecuarios del país.

Los resultados de estas monografías sirvieron de base para conocer la situación de cada rama de actividad productiva y negociar los plazos de liberalización de los distintos bienes y servicios involucrados.

En febrero de 1991 los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos anunciaron simultáneamente su decisión de iniciar negociaciones trilaterales que condujeran al Tratado y crearan así la zona de libre comercio más grande del mundo.

Los objetivos que perseguía el gobierno mexicano con la negociación de un TLC, no eran nuevos, ya que se expresan en documentos como el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1991 y en el Programa de Modernización Industrial, así como en el de Comercio Exterior 1990-1994, mismos que fueron dados a conocer mucho antes de iniciarse los contactos formales e informales para la negociación del Tratado.

### 3.4 PROCESO FORMAL DE NEGOCIACIÓN

El 12 de junio de 1991, un año después del anuncio de los gobiernos, mexicano y estadounidense sobre la intención de crear una zona de libre comercio, se iniciaron las negociaciones formales.

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

*La reunión ministerial se constituyó como una aproximación inicial a la negociación en la cual se ratificó que los temas que entrarían en la agenda negociadora incluirían el comercio de bienes y servicios, los flujos de inversión, la protección de los derechos de propiedad intelectual y el establecimiento de mecanismo para la resolución de controversias.<sup>53</sup>*

---

<sup>53</sup> Moreira Rodríguez, Héctor, Entendiendo el TLC, México, F.C.E., 1995, p. 78.

La agenda de negociaciones fue estructurada a partir de seis áreas principales de negociación, para los cuales se constituyeron 18 mesas de trabajo:

#### **3.4.1 MESAS DE TRABAJO**

Área I: Acceso a Mercados

Grupo 1: Aranceles y barreras no arancelarias

Grupo 2: Reglas de Origen

Grupo 3: Compras gubernamentales

Grupo 4: Agricultura

Grupo 5: Industria automotriz

Grupo 6: Otras industrias

Área II: Reglas de comercio

Grupo 7: Salvaguardias

Grupo 8: Antidumping, subsidios e impuestos  
compensatorios

Grupo 9: Normas

Área III: Servicios

Grupo 10: Principios generales

Grupo 11: Servicios financieros

Grupo 12: Seguros

Grupo 13: Transportes terrestres

Grupo 14: Telecomunicaciones

Grupo 15: Otros servicios

Área IV: Inversiones

Grupo 16: Inversiones

Área V: Propiedad intelectual

Grupo 17: Propiedad intelectual

Área VI: Solución de controversias

Grupo 18: Solución de controversias

**Área I: Acceso a mercados**

En esta área se buscaba garantizar un ingreso ágil, claro y permanente de nuestros bienes a los mercados de Canadá y Estados Unidos.

*Grupo 1: Aranceles y barreras arancelarias.* El objetivo del grupo es diseñar un calendario de desgravación arancelaria que permitiera llegar al final de un periodo de transición, a un comercio sin aranceles entre los tres países. Además también se negocia la eliminación de las

cuotas, permisos y cualquier otra barrera a las exportaciones.

*Grupo 2: Reglas de origen.* El tratado debería de beneficiar el intercambio de mercancías fabricadas en la región, por ello resultaba indispensable diseñar un conjunto de normas que evitaran la triangulación de productos que no incorporaran un mínimo de valor agregado regional. Además se debería promover la competitividad de los tres países, reconocer la creciente globalización de los procesos productivos y permitir cierto contenido extrarregional en los mismos.

*Grupo 3: Compras gubernamentales.* México ha pugnado por suprimir restricciones que se traducen en discriminación para participar en las adquisiciones que se realizan los gobiernos, agencias o empresas paraestatales. La supresión de estas restricciones debería promover el acceso de los productores mexicanos a los concursos gubernamentales en Canadá o Estados Unidos.

*Grupo 4. Agricultura.* El objetivo mexicano en este importante tema era lograr un acceso estable y permanente de nuestras exportaciones agrícolas a Estados Unidos y Canadá,

ello con el fin de eliminar la incertidumbre que ocasionan los aranceles estacionales, las barreras fitosanitarias innecesarias y otros obstáculos al comercio.

*Grupo 5: Industria Automotriz.* A partir de la década de los ochenta se ha llevado a cabo una reorganización de los esquemas de fabricación en este sector que ha implicado la regionalización de la producción. La industria automotriz es de interés fundamental para la negociación en virtud de su dimensión, estructura, efectos directos en el empleo y generación de divisas, y el impacto multiplicador sobre otros sectores industriales. La negociación en el sector automotor, buscaba enfrentar los retos que plantea la aguda competencia internacional.

*Grupo 6: Otras industrias.* En este grupo se incluyen los negociadores mexicanos del sector de energéticos y petroquímicos y del sector textil. En petroquímicos, además de la eliminación de aranceles, se busca aprovechar la complementariedad industrial de la región, fortalecer la competitividad de las cadenas productivas y promover la inversión extranjera complementaria en México.

## **Área II: Reglas de Comercio**

*Grupo 7: Salvaguardias.* Con respecto a las salvaguardias, la posición mexicana ha sido que el ejercicio pleno de la soberanía exige que en el Tratado se garantice la facultad de los gobiernos para imponer restricciones a la importación de mercancías, en caso de que surjan circunstancias excepcionales.

*Grupo 8: Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios.* En materia de subsidios y prácticas desleales (dumping) se busca establecer mecanismos rigurosos para combatirlos, sin que éstos se utilicen como instrumentos proteccionistas.

*Grupo 9: Normas.* En materia de normas se identificaron tres puntos de discusión: el primero, relativo a las normas y estándares industriales y comerciales; el segundo, referente a las disposiciones sanitarias sobre productos agropecuarios, y el tercero, abordar las relativas a la salud, protección al consumidor y preservación del medio ambiente.

### **Área III: Servicios**

Éste es un tema vasto y complejo que cobra importancia creciente en las economías modernas, ya que son un complemento básico de los flujos comerciales de mercancías.

*Grupo 10: Principios generales.* En este grupo se persiguió el establecimiento de reglas para el intercambio de servicios y la eliminación de las restricciones para impulsar su comercio en los cuatro modos de prestación: movilidad fronteriza del servicio (el servicio se desplaza al otro país y ahí lo compra el consumidor), del consumidor (el consumidor se desplaza al otro país y ahí recibe el servicio), del personal (el personal se desplaza a ofrecer el servicio al otro país) y presencia comercial (se instalan oficinas en el otro país para ofrecer el servicio).

*Grupo 11 y 12: Servicios Financieros y seguros.* En estos dos grupos se tenían los siguientes objetivos: incrementar la competencia dentro del sistema financiero nacional y lograr tiempos y modalidades que permitieran a nuestro sector financiero ajustarse a una apertura gradual.

*Grupo 13. Transporte terrestre.* Los negociadores intercambiaron información sobre estadística, normas técnicas, así como sobre restricciones existentes en cada uno de los tres países en el ámbito central o estatal.

*Grupo 14: Telecomunicaciones.* Se buscaba establecer un conjunto de reglas para la posible liberación del comercio de los tres países. Además se discutió la cobertura, clasificación y estadística sobre los servicios.

*Grupo 15: Otros servicios.* En este grupo se propuso el análisis de los servicios inmobiliarios, de ingeniería y construcción de servicios profesionales.

#### **Área IV: Inversión**

Como es ampliamente conocido existe una gran competencia mundial por atraer capital.

*Grupo 16: Inversión.* En el curso de las reuniones sostenidas, las partes reafirmaron su pleno respeto a las disposiciones constitucionales de cada país, en todas ellas aquellas áreas en las que se encomendó una responsabilidad concreta al Estado.

## Área V: Propiedad intelectual

Las leyes sobre la materia, que aprobó el Congreso de la Unión durante estos años, brinda protección adecuada al inventor mexicano y seguridad para la transferencia de nuevas tecnologías, además de proporcionar una base sólida para la negociación de esta materia.

*Grupo 17: Propiedad intelectual.* En esta materia, México busco dos objetivos: Por un lado, promover y proteger a los inventores mexicanos y, por el otro, atraer nuevas tecnologías del exterior con el fin de aumentar la competitividad nacional. El grupo de trabajo responsable, en el que participaron activamente representantes del sector productivo, se propuso consolidar y alcanzar las condiciones más eficientes para que las empresas pudieran con agilidad, certidumbre y permanencia, para tener acceso a las mejores tecnologías que consideraran pertinentes, lo cual se reflejo en aumentos sustanciales de la competitividad en la zona.

## **Área VI: Solución de controversias.**

En este tema se previó de la creación de mecanismos que se asegurara en respuestas ágiles y expeditas a las diferencias que surgieran entre los tres países.

*Grupo 18: Solución de controversias.* Un mecanismo de esta naturaleza es necesario en cualquier tratado comercial. En este grupo se discutió los procedimientos y sistemas operativos para resolver, con agilidad, las controversias que, en cualquier materia, pudieran surgir entre las partes negociadoras.

Para la consecución de los objetivos planteados en estos 18 grupos de trabajo los negociadores de los tres países se reunieron periódicamente durante cerca de 14 meses, se llevaron acabo once reuniones plenarias en las cuales los equipos de negociación avanzaron paulatinamente en la conformación del Tratado.

También fueron necesarias siete reuniones ministeriales en las ciudades de Toronto, Canadá; Seattle, Estados Unidos; Zacatecas, México; Chantilly, Estados Unidos; y finalmente en

Washington, D.C. Estados Unidos, con un borrador final del TLC.

### **3.5 SECTORES QUE PARTICIPARON EN LA FIRMA DEL TLCAN**

Un componente central del proceso en México, con grandes implicaciones políticas de largo plazo, fue la participación del sector privado. Por primera vez en la historia del país, los diversos miembros que conforman la iniciativa privada tuvieron la ocasión y la necesidad de reunirse en un grupo de trabajo para analizar las fuerzas y debilidades de cada uno de los sectores productivos del país y diseñar, junto con el gobierno, la estrategia de negociación.

*Así mismo en México se creó el consejo Asesor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual fue instalado por el presidente Carlos Salinas el 5 de septiembre de 1990, que comprendía los principales sectores de la actividad económica nacional; es decir, el sector empresarial o privado, el sector laboral, el sector agropecuario y el sector académico.<sup>54</sup>*

#### EL SECTOR ACÁDEMICO

---

<sup>54</sup> Cruz Soto Luis, Repercusiones del TLC en las finanzas de las empresas. México, Grijalvo, 1995, p. 84.

La inclusión del sector académico en el consejo asesor respondió a la necesidad de contar con la mejor información estadística y con análisis científicos del más alto nivel que se pudiera obtener. La incorporación del equipo negociador mexicano cumplió tres funciones:

- a) *La de analizar científicamente los datos disponibles sobre cada elemento de la producción y del comercio de los tres países, de tal manera que se pudieran construir escenarios sobre los posibles efectos del TLC y, así contar con bases para la toma de decisiones.*<sup>55</sup>
- b) *Producir, mediante la investigación correspondiente, la información y el análisis que se requería para llenar los vacíos que se fueran encontrando en el proceso de las negociaciones*<sup>56</sup>.
- c) *Organizar reuniones de análisis y de debate sobre la naturaleza y alcance del TLC.*<sup>57</sup>

Algunas de las instituciones que participaron dentro de dicho Consejo de Asesores fueron, la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), el Instituto Politécnico Nacional

---

<sup>55</sup> *Ibidem*, p. 86.

<sup>56</sup> *Ibidem*, p. 86.

<sup>57</sup> *Ibidem*, p. 86.

(IPN), el Colegio de México (CM), el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y el Instituto Autónomo de México (ITAM), etc.

#### EL SECTOR PRIVADO

Dada la naturaleza del TLC, es lógico que el sector empresarial hubiera contado con el mayor número de miembros en el consejo de asesores. Los integrantes de este sector nombraron a un coordinador de todo el sector privado para asegurar las dos vías de información: desde los negociadores del TLC hacia el sector privado y desde éste hacia los negociadores. *El órgano que aseguraba la comunicación era la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) precedida por Juan Gallador. La tarea que se propuso la COECE fue desde un principio muy ambiciosa, por una parte, debía explicar la naturaleza y alcance de un TLC a los empresarios en todos los niveles y regiones del país.*<sup>58</sup>

El objetivo fue que todos los empresarios adquirieran conciencia de las ventajas del TLC y de la necesidad de prepararse para optimizarlas. Por otra parte la COECE se propuso organizar al sector privado para la elaboración de

---

<sup>58</sup> Hernández Trillo, Fausto, El sector financiero y el TLCAN. México, F.C.E., 1997, p. 98.

monografías donde cada rama de producción describiera su situación.

Algunos miembros del sector empresarial que participaron en el consejo de asesores fueron: Nicolás Madahuar, presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), Jesús Ceballos Gómez, presidente de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales (CONCAMIN), Hugo Villalobos González, presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO). Además participaron activamente Claudio X. González, Andrés Marcelo Sada, e Ignacio Aranguren, del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios.

#### EL SECTOR LABORAL

Representando al sector laboral, fungieron como miembros del consejo asesor personalidades de amplia experiencia como es el caso de Alfonso Sánchez Madariaga, Secretario de Relaciones del Comité Nacional de la CTM, figuraron también Rafael de Jesús Lozano Contreras, presidente del Congreso del Trabajo, y el senador Nezahualcóyotl de la Vega García, secretario general del Sindicato de los Trabajadores de la Industria de la Radio

difusión, Televisión, Similares y Conexos de la República Mexicana.

#### EL SECTOR AGROPECUARIO

Los asesores de este sector fueron: Maximiliano Silerio Esparza, secretario general de la Confederación Nacional Campesina; el diputado Jesús González Gortázar, presidente de la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad y Javier Garza de la Cavada, presidente del Consejo Nacional Agropecuario.

*No sólo por la magnitud social que representa la magnitud social que representa este sector sino por su importancia en el contexto del comercio internacional, tanto de exportación como de importación, la representación del sector agropecuario fue de gran importancia.*<sup>59</sup>

El consejo asesor estuvo presidido por el doctor Jaime Serra Puche, secretario de Comercio y Fomento Industrial y como secretario técnico fungió el doctor Herminio Blanco Mendoza, quien fue jefe de la Unidad de Negociación del TLC.

---

<sup>59</sup> *Ibidem*, p. 117.

Más allá de la estructura formal de las negociaciones, mucho de lo que se hizo durante el proceso mismo fue sumamente interesante y vital que se pudiera llevar a cabo la firma del tratado: las tácticas, las jugadas, las alianzas, los modos particulares de comportamiento y el manejo de la prensa conformaron un panorama complejo de toda la estrategia de negociación.

El equipo negociador mexicano tenía que lograr objetivos trascendentales en un ambiente poco propicio para alcanzarlos, el más importante de éstos consistía en incorporar en el Tratado los que los técnicos llamaban la asimetría entre dos países ricos y uno pobre, es decir, que Estados Unidos y Canadá reconocieran que México es un país relativamente pobre y que, por ello, requería consideraciones especiales.

Para México, el simple hecho de formar un equipo que pudiera negociar un Tratado de Libre Comercio con nuestros dos poderosos vecinos implicaba un enorme reto. El país tenía relativamente poca experiencia en la negociación de tratados comerciales; con excepción del acuerdo suscrito con el GATT en 1985 y de otros acuerdos limitados con los Estados Unidos, nunca antes había sido México, el país que propusiera una

negociación de estas magnitudes y complejidades, por ello con el objeto de subsanar esta falta de experiencia, y a diferencia de Canadá y estados Unidos, en México se tomó la decisión de crear una unidad especial de negociación exclusivamente encargada del TLC.

*El equipo mexicano fue conformado por cerca de cien profesionistas de alto nivel, muchos de los cuales eran especialistas en diversos sectores de actividad económica o en asuntos relacionados con el comercio internacional, si bien el equipo no tenía una gran experiencia en la negociación de acuerdos comerciales, muchos de sus elementos habían estado previamente involucrados en asuntos que concernían la desregulación económica y comercial, motivo por el cual no eran ajenos a temas comerciales<sup>60</sup>. En cambio, en Estados Unidos y Canadá no se conformó ningún grupo especial para la negociación con México, sino que se trataba de diversos funcionarios públicos pertenecientes a distintas agencias gubernamentales, muchos de los cuales habían estado previamente involucrados en negociaciones comerciales.*

La propia representante comercial de Estados Unidos, Carla Hills, y su equipo no habían trabajado en negociaciones

---

<sup>60</sup> Moreira R., Héctor, *op.cit.*, p. 56.

de tipo comercial con anterioridad. Este hecho permitía de alguna manera equilibrar las relaciones entre los equipos negociadores de los tres países.

Algunos sectores de la opinión pública mexicana estimaban que la negociación del TLC no sería equitativa ya que el equipo mexicano no tenía la experiencia requerida para asuntos de esta naturaleza. Nadie discute que el equipo mexicano fue el que mantuvo el empuje y el liderazgo durante el transcurso de la negociación, aun cuando se negociaron sectores en los que México fue el que más tuvo que ceder.

En muchos aspectos el Tratado trilateral constituye un documento mucho más detallado y ampliado que el Acuerdo Comercial suscrito entre Canadá y Estados Unidos e incluso se lograron eliminar protecciones importantes que se habían establecido en él, en el caso del sector textil.

Dentro de la diversidad de temas que se negociaron, quizá el central para México era el de no perder los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que consistía en el acceso al mercado estadounidense sin aranceles para un enorme número de productos mexicanos.

Muchos de estos productos estaban protegidos en Estados Unidos, excepto para los exportadores dentro del sistema de preferencias, que establece un límite cuantitativo (una cuota) a la exportación de esos productos para países en desarrollo.

Una de las características más interesantes del proceso del tratado fue que México *no sólo desarrolló una estrategia de negociación para el TLC sino que también se adoptaron estrategias complementarias en otros foros como el del GATT, que se utilizaron para mejorar la posición negociadora mexicana en el acuerdo trilateral.*<sup>61</sup> Estas acciones complementarias surtieron efectos en la negociación de algunos asuntos claves como el del Sistema General de Preferencias, el cual, hasta antes de la firma del tratado, consistía en un mecanismo unilateral estadounidense por cuyo medio las exportaciones de ciertos productos de los países en vías de desarrollo podían acceder al mercado norteamericano con aranceles bajos aunque con ciertas restricciones de cuotas.

En 1991, cerca de 166 productos mexicanos se encontraban sujetos a este mecanismo de acceso al mercado

---

<sup>61</sup> *Ibidem*, p. 78.

norteamericano, el gobierno mexicano consideraba crucial que al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio, estos productos siguieran gozando de las ventajas de acceso al mercado norteamericano con aranceles bajos (o nulos) y que, además, se eliminaran los topes máximos y las restricciones de cuotas.

En el caso del sector de compras gubernamentales el equipo negociador mexicano también efectuó negociaciones interesantes. *Antes de iniciar las negociaciones del Tratado la situación en materia de compras gubernamentales era diferente en México con respecto a sus dos vecinos*<sup>62</sup>. La legislación mexicana establecía que las compras de gobierno debían de realizarse mediante licitación pública para obtener las mejores condiciones en cuanto a precio, calidad y financiamiento.

La Ley de Adquisiciones de gobierno recomendaba que se utilizaran preferentemente los bienes y servicios de empresas nacionales. El sistema mexicano de compras gubernamentales estaba abierto a empresas extranjeras aunque la ley era relativamente oscura y se prestaba a una gran corrupción, por

---

<sup>62</sup> *Ibidem*, p. 88.

lo que las decisiones en esta materia no siempre resultaban ser transparente.

Tanto Canadá como en Estados Unidos existían numerosas legislaciones estatales y provinciales que asimismo limitaba el acceso de las compañías extranjeras en materia de compras de gobierno. El objetivo mexicano en esta materia era el de asegurar que una porción de las compras gubernamentales fuese exclusivamente para empresas mexicanas, lo cual iba a ser difícil porque entrañaba introducir nuevas restricciones, algo contrario al espíritu de liberalización que animaba las negociaciones.

Después de una serie de negociaciones Canadá y Estados Unidos aceptaron que México creara una reserva para empresas mexicanas pero, a cambio, México incluiría en las negociaciones a PEMEX y a la CFE, y tendría que modificar su ley en materia de compras gubernamentales para volverla transparente, ya que ésta era la única manera de que la competencia se diera sobre bases de legitimidad e igualdad para los tres países.

Quizá la mayor aportación que México hizo al Tratado y que evidencia la disposición de su gobierno de avanzar en el

proceso de cambio no sólo económico, sino también legal y político, fue su propuesta de establecer tribunales para la solución de controversias. Como todo Tratado, el TLC requería de un mecanismo para que se resolvieran las disputas comerciales que se presentaran.

*Canadá y Estados Unidos habían creado un sistema de tribunales que tenían facultades, pero ninguno de los dos países se encontraba satisfecho, dos eran los principales problemas con el sistema del acuerdo entre Canadá y Estados Unidos, el primero era que los miembros de los tribunales habían sido escogidos, en muchos casos, por compromisos políticos, lo que les restaba eficacia y credibilidad; a menudo sus decisiones reflejaban preferencias políticas y no la legalidad del tema en disputa.*<sup>63</sup> El segundo era que los tribunales estaban integrados por cinco individuos, dos de cada país y uno neutral.

Por lo que el equipo mexicano elaboro una propuesta alterna que fue aceptada por ambos países, Estados Unidos y Canadá, el cual resulto eficaz tanto por su simplicidad como por sus implicaciones: consistía en nombrar a un grupo de 30 personas, diez por cada país, de entre las cuales se formaban

---

<sup>63</sup> Cruz Miramontes, Rodolfo, *op. cit.*, p. 78.

tribunales de cinco miembros para cada disputa. El mecanismo es el siguiente: primero, uno de los países elige al presidente, el cual tiene que ser ratificado por los otros dos; si no hay acuerdo, el presidente es elegido por sorteo.

El presidente del tribunal no puede ser ciudadano del país que realiza la selección, aunque se permite que sea originario de una nación no-miembro del TLC, los países que aún no han elegido seleccionan a dos miembros de entre la lista que presentan sus contrapartes; con ellos y el presidente se constituye el tribunal, es decir, que los países en disputa escogen de entre los miembros de los otros países y no de los propios.

Con esto el gobierno mexicano propuso y adoptó un mecanismo que perseguía la equidad y la imparcialidad en la solución de disputas comerciales y, además, acordó un procedimiento que le invitaba a modernizar su propia legislación para no quedar en desventaja respecto a los otros dos países.

### 3.6 EL TLCAN

El TLCAN es "un conjunto de reglas, resultado de los acuerdos a los que llegaron los gobiernos mexicano, estadounidense y canadiense"<sup>64</sup>, para:

1. Liberalizar y fomentar el comercio en América del norte...
2. ..con base en ciertas normas que deben respetar los productores y comerciantes de los tres países, para proteger la salud humana, la ecología y los derechos de los consumidores...
3. ...contemplando una serie de mecanismos para resolver las diferencias que surjan, todo ello sobre la base de.
4. ...un calendario determinado que marca tiempo y modos para ir realizando la integración de los tres países, y una serie de condiciones que tendrán que cumplirse.

Lo anterior quiere decir que el TLC es un acuerdo entre los tres gobiernos, para lograr un mercado más libre, en

---

<sup>64</sup> Pérez Nieto, Leonel, *El TLC. Una introducción*, México, Montecarlo, 1994, p. 24.

donde existan un conjunto de condiciones e instituciones que fomenten dicho comercio.

Dentro de los objetivos más importantes que se plantean dentro del TLC son:

- Eliminar barreras al comercio
- Promover las condiciones para que se dé una competencia justa dentro de los tres países participantes.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del TLC.
- Establecer procedimientos eficientes para la solución de controversias.
- Todo ello en conformidad con lo dispuesto por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Dentro del Tratado de Libre Comercio encontramos que los principales elementos del mismo son los siguientes: en primer lugar los principios rectores, seguidos por los acuerdos en torno al comercio de bienes, a los sectores especiales, los servicios y, por último, una serie de disposiciones generales entre las que destacan: normas, compras gubernamentales, prácticas desleales, salvaguardas, propiedad intelectual y solución de controversias.<sup>65</sup>

El TLCAN en esencia es:

1. Principios rectores

Dentro del TLC el gobierno mexicano se propuso, desde el inicio de las negociaciones, respetar los principios rectores que, para todo efecto práctico, determinarían los límites dentro de los cuales se pudiera negociar, tales principios tenían que ver con el petróleo y con la inversión extranjera.

Con relación al petróleo los cuatro principios rectores son: *No entrarán compañías extranjeras para comerciar directamente el petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.*<sup>66</sup>

---

<sup>65</sup> *Ibidem*, p. 33.

<sup>66</sup> SECOFI. ¿Qué es el TLC?, México, 1992, p. 48

- a) No podrá PEMEX pagar trabajos que encargue con petróleo; siempre tendrá que hacerlo con dinero.<sup>67</sup>
- b) No se dio ninguna garantía de vender petróleo a Estados Unidos y Canadá. México continuará vendiéndolo a quien mejor lo pague.<sup>68</sup>
- c) No habrá gasolineras extranjeras en México.<sup>69</sup>

En materia de inversión extranjera los principios rectores son:

- a) No habrá inversión extranjera en petróleo, satélites, telegrafía, radiografía, servicios postales, emisiones de billetes y monedas, entre otros.<sup>70</sup>
- b) No podrán adquirir los extranjeros la propiedad de tierras y aguas en las fronteras y en las costas del país.<sup>71</sup>
- c) No se permitirán inversiones que contaminen. Se exigirá cuidado del medio ambiente.<sup>72</sup>
- d) No habrá protección diplomática para la inversión extranjera.<sup>73</sup>

---

<sup>67</sup> *Ibidem*, p. 48.

<sup>68</sup> *Ibidem*, p. 49.

<sup>69</sup> *Ibidem*, p. 49.

<sup>70</sup> *Ibidem*, p. 49.

<sup>71</sup> *Ibidem*, p. 50.

Los principios rectores mencionados responden, en lo fundamental, a lo dispuesto en el artículo 28 de la Constitución política mexicana, en el sentido de que los sectores estratégicos de la economía deberían de estar en manos exclusivas del Estado. Tales sectores son: acuñación de moneda; correos y telégrafos; radiotelegrafía y comunicación vías satélite; emisión de billetes por medio de un solo banco; el petróleo y los demás hidrocarburos, así como la petroquímica básica; minerales radiactivos; generación de energía nuclear; electricidad ferrocarriles y las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el Congreso de la Unión.

## 2. Reglas de origen

El segundo elemento importante con el que se constituye el TLC es el de las reglas de origen, que son un conjunto de procedimientos que sirven para determinar si un producto puede participar en los beneficios, que son ventajas sobre los productores de países que no integran el TLC.

Partiendo de esto se plantea la eliminación, a través de un período de transición, de todas las tasas arancelarias

---

<sup>72</sup> *Ibidem*, p. 50

sobre las mercancías que sean producidas en Canadá, Estados Unidos y México. Para poder decidir que mercancías tienen derecho a recibir los beneficios de dicho trato arancelario preferencial, es necesario determinar el origen de las mismas. Para ello sirven las reglas de origen, cuyas disposiciones en el TLC están diseñadas para:

- a) Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a mercancías producidas en los países firmantes y no a aquellas cuya producción se realizó, total o mayoritariamente, en otros países.
- B) Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles y eficientes.
- C) Reducir los obstáculos burocráticos para los agentes económicos que realicen comercio dentro de los países firmantes, en el marco del TLC.

*Si un bien está fabricado totalmente en México Canadá o Estados Unidos, o con partes producidas en cualquiera de los tres países no tiene problemas para enviarse y venderse en México, Canadá o Estados Unidos*<sup>74</sup>. Los bienes fabricados fuera de los tres países y que contienen un porcentaje muy reducido de partes fabricadas en la región no podrán beneficiarse de

---

<sup>73</sup> *Ibidem*, p. 50.

las ventajas del Tratado, si se quiere enviarlos y venderlos en México, Canadá y Estados Unidos.

### 3. Comercio de bienes.

El principal objetivo del TLC es la liberalización de una parte importante del comercio entre los países firmantes del tratado, con el objetivo de promover la compra - venta de productos industriales y agrícolas entre los tres países. Dicha compra - venta, en lo que a México se refiere, implica un doble sentido: de México hacia Estados Unidos y Canadá; y, de Canadá y Estados Unidos hacia México, es decir, de las exportaciones mexicanas y de las importaciones que realice nuestro país.

#### **Exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos y Canadá**

Con relación a las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos y Canadá, el objetivo del TLC en este sentido es la eliminación de cuotas de importación y de aranceles que los gobiernos estadounidense y canadiense impusieron en la misma.<sup>75</sup> Tal eliminación se realizó conforme a un calendario

---

<sup>74</sup> Pérez, Leonel, *op. cit.*, p. 67.

<sup>75</sup> *Ibidem*, p. 80.

que contemplaba cuatro opciones: inmediatamente, cinco, diez y quince años. Así por ejemplo tenemos que:

<p style="text-align: center;"><b>EXPORTACIONES MEXICANAS HACIA EUA Y CANADÁ</b></p>		
<p>ENTRADA INMEDIATA SIN IMPUESTOS</p>	<p>ENTRADA A CINCO AÑOS SIN IMPUESTOS</p>	<p>ENTRADA EN DIEZ AÑOS SIN IMPUESTOS</p>
<p>A ESTADOS UNIDOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Automóviles</li> <li>- Parabrisas</li> <li>- Estufas de gas</li> <li>- Planchas eléctri.</li> <li>- Refrigeradores</li> <li>- Envases de vidrio</li> <li>- Televisores</li> <li>- Motores de gasolina</li> <li>- Radios y cassetteras</li> <li>- Computadoras</li> </ul>	<p>A Estados Unidos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cerveza</li> <li>- Camiones de carga</li> <li>- Pantalones</li> <li>- Motores eléctri.</li> <li>- Asientos automotrices</li> <li>- Tejidos de algodón.</li> </ul>	<p>A Estados Unidos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lámina y tuberías de acero</li> <li>- Botas y Zapatos de Cuero</li> <li>- Sanitarios de Cerámica</li> <li>- Calentadores de agua</li> <li>- Penicilina</li> </ul>

A CANADÁ	A CANADÁ	A CANADÁ
- Cerveza	- Televisores	- Juguetes
- Equipo de cómputo	- Envases de vidrio	- Cafeterías
- Partes de televisores	- Calentadores	eléctricas
- Parabrisas	- Camiones ligeros	- Exprimidores de
- Lavabos de cerámica	- Cristalería	jugos
- Mármol	- Azulejos de cerámica	- Pantalones de algodón
	- Baterías para automóviles	- Calzado

- FUENTE: Andere, Eduardo y Kessel, Georgina. México y el TLC, México, ITAM. Departamento de Economía.1993, P.87.

Exportaciones estadounidenses y canadienses hacia México, y se sintetizan de la siguiente manera:

EXPORTACIONES DE EUA Y CANADÁ HACIA MÉXICO		
De inmediato	Cinco años después	Diez años después
México quitó los impuestos, para productos que no se fabricaban aquí como son:	México eliminó totalmente impuestos de 18% de sus compras a Estados Unidos y Canadá que cubrían	Se habrán eliminado totalmente los impuestos para 3,300 productos que representan el 38% de compras.

<p>De Estados Unidos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Locomotoras diesel</li> <li>- Fotocopiadoras</li> <li>- Videocassetteras</li> <li>- Aviones</li> <li>- Teléfonos celu.</li> <li>- Instrumentos de presión</li> </ul> <p>Estas importaciones representan el 43% de lo que compramos a Estados Unidos.</p>	<p>2,500 productos.</p> <p>De Estados Unidos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Computadoras</li> <li>- Llantas</li> <li>- Televisores</li> <li>- Radios Portátiles</li> <li>- Pantalones de algodón.</li> </ul>	<p>De Estados Unidos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Autos</li> <li>- Refrigeradores</li> <li>- Lavadoras</li> </ul>
<p>De Canadá</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Equipo de telecomunicaciones</li> </ul>	<p>De Canadá</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aparatos eléctric.</li> <li>- Computadoras</li> <li>- Hornos industriales</li> <li>- Papel</li> </ul>	<p>De Canadá</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tractocamiones</li> <li>- Perfumería</li> <li>- Aluminio</li> </ul>

**FUENTE:** Andere, Eduardo y Kessel, Georgina. México y el TLC, México, ITAM. Departamento de Economía. 1993, P. 115.

El gobierno mexicano consideró que aquellos sectores en donde se abriera la competencia, a la entrada en vigor del

TLC eran capaces de competir con las empresas extranjeras, por ello se midieron distintos tiempos y distintos modos.

#### 4. Sectores especiales

Tres son los sectores que, en el contexto del TLC, fueron negociados de forma especial, ello en su razón de su peso específico en la economía mexicana y de su grado de desarrollo en comparación con aquel que tienen estos mismos sectores en los Estados Unidos y Canadá, tales sectores son: el textil, automotriz y agrícola.

*El sector textil está integrado por las empresas que se dedican a la fabricación de hilo, a la producción de telas y a la confección de prendas de vestir, las exportaciones textiles de México hacia los Estados Unidos estaba limitada por cuotas, algunos exageradamente elevados, con el TLC y con el trato especial, se suprimieron todas las cuotas existentes en Estados Unidos, por lo que México pudo vender hilos, telas y prendas de vestir.<sup>76</sup>*

En la industria automotriz mexicana se encontraba a 400 mil personas que contribuían a producir, más o menos, un

---

<sup>76</sup> Huchim, Eduardo, *op. cit.*, p. 89.

millón de vehículos al año, la mayor parte de las exportaciones de esta industria va a los Estados Unidos y Canadá, los cuales pagaban aranceles, que encarecían el precio de los vehículos, con la entrada en vigor del TLC, los coches mexicanos entraron sin pagar impuestos, los camiones ligeros pagaron aranceles más bajos (entre 25 y 10%), y para los camiones pesados entrarían sin pagar impuestos en un período de diez años.

El trato especial que se le da al sector agrícola en el TLC encuentra su causa en el análisis de un menor grado de desarrollo en comparación con los agricultores estadounidenses y canadienses, y en el reconocimiento de la necesidad de apoyar la productividad y la competitividad de la agricultura por medio de la construcción de infraestructura, del impulso a los programas sanitarios y de la investigación para la introducción y desarrollo de productos específicos.

## 5. Comercio de servicios

*El TLC no estima únicamente la liberalización del comercio de mercancías, incluye, asimismo la compra y venta de servicios, entendiendo por ellos todas aquellas*

actividades como la construcción de casas, hoteles, hospitales y escuelas, así como el transporte, la educación, el turismo.<sup>77</sup>

Es un hecho que dentro de los servicios en los tres países firmantes, representa más de dos terceras partes de la actividad económica productiva y que su tendencia es absorber, cada vez más, una mayor porción del PIB.

## 6. Disposiciones Generales

El TLC comprende un conjunto de disposiciones generales entre las que se encuentran: normas, compras gubernamentales, prácticas desleales de comercio, salvaguardas, propiedad intelectual y solución de controversias.

- a) Normas: Las normas son un conjunto de disposiciones gubernamentales cuyo principal objetivo consiste en proteger la salud humana, el medio ambiente y garantizar el respeto a los derechos del consumidor. Además con las normas se pretendió garantizar la veracidad de la información que proporcionan los productos sobre sus ingredientes, contenido, peso y

---

<sup>77</sup> *Ibidem*, p. 89.

volumen, también existen normas técnicas que se deben de cumplir para la fabricación de maquinaria y equipo. Existen también normas sanitaria y fitozanitarias tendientes a controlar plagas o enfermedades de plantas y animales.

- b) Compras gubernamentales. Dentro de este punto encontramos, que México tuvo siempre una postura firme, en donde siempre se pronuncio en contra de vender sectores estratégicos como lo son: PEMEX y CFE.
- c) Prácticas desleales de comercio. Es considerado práctica desleal en el comercio internacional el hecho de que un país ofrezca sus exportaciones y les venda en el país que las importa, a aun precio menor que el precio al cual las vende en el país de origen o, inclusive, aun precio menor al costo de producción. A tal práctica se le identifica con el nombre de dumping. En tales casos los productores afectados por tales prácticas pueden gravar por medio de las autoridades correspondientes, con un impuesto compensatorio, a dichas importaciones.
- d) Salvaguardias. Las salvaguardias son un mecanismo proteccionista, cuando un país vea que existe una amenaza grave para una actividad productiva puede

recurrir a una salvaguardia que es una medida de emergencia para salvar temporalmente la actividad que se ve amenazada, por lo que el país perjudicado, puede para las importaciones del extranjero, pero el país que la utiliza debe de otorgar otros beneficios que compensen al país exportador.

- e) Propiedad intelectual. El derecho que tienen los inventores para vender sus creaciones, independientemente de que tipo sean éstos, constituye un derecho de propiedad intelectual, mismos que al incluirse en el TLC, garantiza a los inventores mexicanos, que sus inventos no les sean robados y explotados a favor de otros. Evidentemente que uno de los fundamentos insustituibles del progreso económico lo es la garantía al respeto del derecho de propiedad. De entre estos derechos sobre sale, por la trascendencia propia de su objeto, el de la propiedad sobre los inventos y, dado el caso, sobre los descubrimientos.
- f) Solución de controversias. En el TLC se reconoce que siempre habrá diferencias, para resolverlas, el Tratado establecerá una lista de árbitros de los tres países para resolver posibles pleitos. El tema de la solución de controversias, implica el considerar el

surgimiento de instancias supranacionales que a no pocos incomodan por la pérdida de soberanía, real o supuesta que todo ello implica.

### **3.7 EL ESTADO NACIONAL Y EL TLCAN**

El papel del Estado nacional en el desarrollo económico es un tema actualmente polémico, aunque el problema no está en escoger entre Estado o mercado, ya que la economía mexicana de mercado y por ello el mercado marca la voluntad de los actores.

Se produce para vender, por supuesto que para el mercado, a su vez en las sociedades modernas de una u otra manera el Estado siempre ha intervenido en la dinámica económica.

La polémica gira en torno de cuál debe ser el papel de instancias supranacionales que regulen la economía en el ámbito internacional y junto con ellas el papel del Estado, en el ámbito nacional y en la creación de un entorno internacional favorable para la economía nacional.

Una de las polémicas que existen es que si todas las actividades del Estado deben estar exclusivamente determinadas por el mercado y la búsqueda de la ganancia.<sup>78</sup> De hecho siempre ha habido áreas de la vida social o satisfactores básicos que no han estado totalmente en el ámbito del mercado.

Un ejemplo de ello sería la educación, la salud, entre otros. Por lo que la discusión es que cuáles son los satisfactores que la sociedad decide sustraer del ámbito del mercado y para que sectores de la sociedad.

La discusión y el consenso generalmente se encuentran en la constitución de un país, ya que no es algo que se deja a la decisión o discreción de los gobernantes en turno. Ello puede debatirse periódicamente, pero la democracia exige nuevos consensos que plasmen en leyes con amplio consenso social.<sup>79</sup>

En la realidad histórica actual son precisamente los países desarrollados los que han sustraído ciertos ámbitos de la economía de la competencia internacional.

---

<sup>78</sup> Globerman, Steven, El TLC. Un enfoque trinacional, México, Plaza y Valdez, 1993, p. 68

<sup>79</sup> *Ibidem*, p. 71.

Un claro ejemplo de ello es el sector agro-alimentario, de Japón, la unión Europea y de forma a distancia los Estados Unidos de América, ya que no han abierto dicho sector, basados en razones de seguridad alimentaria, justicia o soberanía y seguridad nacional.

En cuanto a la reforma del Estado en México no es un proceso ajeno a los cuestionamientos que la globalización de los mercados y la internacionalización de la producción imponen al Estado-Nación, tal y como se ha conocido en su trayectoria histórica desde la época de los nacionalismos decimonónicos, tampoco es ajeno el auge del relanzamiento del liberalismo, fortalecido con la caída del socialismo realmente existente.

*En México, el problema está planteado de manera que se tiene como sujeto al Estado y no a la sociedad o al pueblo, en cuya existencia la soberanía reside original y esencialmente, según indica la Constitución Mexicana.<sup>80</sup>*

Esto hace que el problema de la soberanía estatal y, por tanto, el de la afectación de las facultades del Estado, se exprese en una reserva que tiende una cortina de humo que

---

<sup>80</sup> Witker, Velásquez. Aspectos jurídicos del TLC, México, F.C.E., 1994, p 125.

impide evaluar con profundidad las implicaciones del proceso de formalización de la integración económica. Aún en círculos oficiales y medios de comunicación mexicanos se insiste en que la firma y administración del TLC no supone una pérdida relativa de soberanía, entendida como acotamiento de las facultades del Estado.

*Todavía se rechaza que el costo de las ganancias económicas derivadas de la ampliación de los mercados nacionales debe pagarse hoy con la pérdida gradual de soberanía en la administración cotidiana de la economía interna,*<sup>81</sup>. Lo que impide aceptar que cualquier tipo de integración, desde las zonas de libre comercio hasta las uniones económicas y monetarias, siempre supone alguna cesión o delegación de soberanía, de tratados o acuerdos internacionales.

En cuanto al ejercicio de las facultades del Estado, deben anotarse muchas de las que se creían de su competencia exclusiva ahora forman también parte de la agenda de las relaciones internacionales o del desempeño de organismos multilaterales. Nos referimos a temas relacionados con la salud pública y el medio ambiente, el gasto público y, en

---

<sup>81</sup> *Ibidem*, p. 125.

general, los criterios de política económica, siendo todos ellos temas cuya atención nacional está acotada, no necesariamente determinada por el flujo de los vínculos externos.

Este hecho, referido a la transnacionalización de las facultades del Estado-Nación, es especialmente importante cuando al mismo tiempo se discuten desde una perspectiva liberal, las funciones del Estado y se le pretende conducir a una situación arbitral frente a las fuerzas de la economía.

La soberanía, que en términos generales, se refiere al control de un país sobre sus decisiones internas políticas, económicas, sociales y culturales, ciertamente se ven disminuidos.

Dentro de las pérdidas más importantes se encuentran en el aspecto económico y por lo tanto en el ámbito comercial, sin embargo el TLC es la continuación de fuerzas que han estado presentes desde hace mucho tiempo y que se han integrado en la economía de los Estados Unidos con la de México y Canadá.

Dentro de las responsabilidades económicas y sociales del Estado se encuentran:

- La primera tarea del Estado es animar el debate y crear los mecanismos permanentes de consulta sobre políticas nacionales e internacionales.
- El Estado es el responsable de conducir una estrategia económica condensada, que lleve al bienestar social y de políticas sociales que lo refuercen.
- La participación en la economía mundial exige que un país se dote de un sector exportador fuerte, pero ello no debe llevar al descuido del mercado interno.
- El Estado tiene la tarea ineludible en la creación de condiciones que favorezcan la competitividad de las empresas nacionales, tanto en el exterior como en el propio mercado interno.
- El papel social del Estado nace de su que hacer democrático y por ello es irrenunciable, sin embargo, no se debe separar su papel económico de lo social
- El papel social del Estado además requiere que brinde seguridad y servicios públicos y promueva e el bienestar de toda persona.

## CAPÍTULO IV

### EVALUACIÓN GENERAL DEL TLCAN (1994-1998)

#### 4.1 BALANCE GENERAL DEL TLCAN

Para muchos México es un ejemplo de lo que se debe hacer en política comercial: un crecimiento espectacular del comercio internacional, 150% en los últimos 10 años. Hoy México es uno de los países con mayor integración a la globalización, es hoy el 8° exportador mundial, y es el 7° importador y casi el 58% de su PIB está relacionado con exportaciones e importaciones.<sup>82</sup> Además, es uno de los países con más tratados comerciales en el mundo.

Pero como hemos mencionado en 1985 México no era miembro aun del GATT, dependía de sus exportaciones petroleras y era el fiel reflejo de la política de sustitución de importaciones. A partir de 1986 la política cambió, por la entrada al GATT de nuestro país y se inició el proceso de despetrolización de las exportaciones y de reducción de barreras arancelarias. Pero el avance importante en materia

---

<sup>82</sup> Caballero, Emilio. TLC. Beneficios y desventajas, México, FC-UNAM, 1999, p. 28.

de liberalización del comercio ocurrió en 1994 con la entrada en vigor del TLC.

En la década de los 90's, algunos países latinoamericanos crecieron más aceleradamente que el nuestro como lo son: Guyana creció al 7.5% como promedio anual, Chile 5.7% y Argentina al 4.4%, mientras que México sólo lo hizo en 1.3% como promedio anual.<sup>83</sup>

En 5 años del TLC, los sectores que más acumularon crecimiento en orden de importancia son:

- 1) Comunicaciones y transportes (35.2%), en buena parte debido a que se permitió la inversión privada nacional y extranjera en las telecomunicaciones.
- 2) Las manufacturas (29.5%), principalmente las producidas por empresas altamente exportadoras.
- 3) La electricidad (23.2%), es la única excepción ya que tiene una vinculación con el resto de la economía y no sólo con el mercado externo, aunque empieza a permitirse la inversión privada y con ella la extranjera. Es de llamar la atención que se hable de que se avecina una gran crisis eléctrica sino se

---

<sup>83</sup> CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 1998. Apéndice estadístico. Cuadro A-2.

privatiza, cuando en los últimos 10 años ha crecido a más del doble del promedio de la economía.

- 4) La minería (16.5%), en la que se encuentra la extracción del petróleo.
- 5) Servicios financieros (13.8%), que están ligados a la inversión extranjera en cartera y ello a pesar del problema de la cartera vencida agudizada por la crisis de 1994 y que se ha traducido en una disminución alarmante de los volúmenes de crédito a la planta productiva.

*Como contraparte los sectores ligados al mercado interno tuvieron un muy pobre dinamismo. Las ventas en el mercado interno se redujeron en 12.3%.<sup>84</sup> La producción orientada fundamentalmente a dicho mercado creció muy poco. La construcción creció sólo 7.1%, el sector agropecuario (a pesar de la exportación de hortalizas) creció sólo 6.1%.*

El que los sectores vinculados con el mercado mundial sean los que hayan tenido mayor crecimiento puede hacer pensar que el TLC ha sido benéfico. Ciertamente la estrategia económica seguida busca convertir al sector exportador en el motor de la economía.

---

<sup>84</sup> Banco de México, Dirección de Investigación Económica. P. 345.

El caso de las manufacturas es especialmente claro en cuanto a la heterogeneidad del crecimiento. Los sectores más dinámicos de las manufacturas son altamente exportadores. La rama más dinámica es la maquinaria y equipo, con un crecimiento en 5 años de vigencia del TLC del 56.1% y es el responsable del 68.63% de las ventas al exterior de manufacturas y del 59.34% de las exportaciones totales del país.<sup>85</sup>

Cabe señalar que en esta rama se encuentra básicamente el sector automotor y de equipo de computo y que prácticamente todas las empresas son transnacionales. Anteriormente había un gran componente mexicano en las auto partes automotrices, pero ahora se surten fundamentalmente de importaciones gracias a que con el TLC ya no se les exige comprar componentes mexicanos, ni siquiera están obligados a abrir a concursos sus compras.

Las cinco ramas que más crecen durante el período analizado son:

---

<sup>85</sup> Arroyo, Alberto, *op. cit.*, p. 18.

RAMAS MANUFACTURERAS EXPORTADORAS

ACUMULADO PERIODO 1994-1998

CRECIMIENTO		PESO EXPORTACIONES		PESO PIB SECTOR	
RAMA	%	RAMA	%	RAMA	%
Maq. Y equipo	5 6.1%	Maq. Y equipo	6 8.6%	Maq. Y equipo	2 6.8%
Met. Básicas	5 1.5%	Textiles	8 .25%	Alimentos	2 5.9%
Textil	2 5.7%	Química	7 .81%	Química	1 5.7%
Química	2 2.8%	Met. Básicas	5 .63%	Textil	8 .59%
Alimentos	1 7.2%	Alimentos	3 .55%	Min. No Met.	7 .31%

Fuente: Cálculos con base en información oficial PIB INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, en pesos constantes, Banco de México, SHCP.

La versión oficial ha pregonado los éxitos del TLC y para ello ha utilizado el que hemos tenido un superávit comercial, particularmente con Estados Unidos, aduciendo el crecimiento espectacular de nuestras exportaciones y especialmente las manufactureras.

#### 4.2 BALANZA COMERCIAL

*Se debe de reconocer que durante el período global del TLC (1994-1995) México tiene un superávit comercial con Estados Unidos de 42,974 mdd, a pesar de que en el primer año tuvimos un déficit de 5,058 mdd.<sup>86</sup>*

<sup>86</sup> *Ibidem*, p. 28.

Sin embargo, lo normal es que tengamos superávit comercial con Estados Unidos debido a que los surtimos de petróleo y tenemos una extensa relación maquilera. Después de la crisis de diciembre de 1994 se vuelve a lograr un superávit comercial con nuestro país vecino los Estados Unidos. El superávit de 1995 y parte de 1996 se explica con la recesión y el tipo de cambio. En 1996, además se explica él por qué del aumento en las exportaciones petroleras y el aumento del precio de dicho producto.

No se niega la importancia de haber superado el déficit comercial con los Estados Unidos, especialmente en 1997 y 1998, con una economía mexicana en expansión, pero se insiste en que ello era la tendencia desde que se inició la apertura.

En general ninguno de los principales países exportadores de petróleo tienen déficit comercial y menos aún con el principal país comprador de su petróleo. *México es el cuarto productor mundial de crudo y Estados Unidos el primer consumidor y alrededor del 80% de las exportaciones de crudo de México son a Estados Unidos. Además buena parte del superávit se debe a la maquila.*<sup>87</sup>

---

<sup>87</sup> INEGI, Estadísticas de comercio exterior de México, p. 258.

#### 4.3 COMERCIO MEXICO - ESTADOS UNIDOS\*

En millones de dólares

	BALANZA	EXPORTACIÓN	IMPORTACI.	EE.UU. COM. GLOBAL	MUNDO COM GLOBAL	% EE.UU. COM. MÉXICO
1985	4,458	18,238	13,780	32,018	45,115	70.97%
1986	3,633	16,376	12,743	29,119	38,588	75.46%
1987	5,926	20,431	14,505	34,936	46,412	75.27%
1988	1,888	23,680	21,792	45,472	58,774	77.37%
1989	1,173	28,121	26,948	55,069	69,937	78.74%
1990	1,480	32,290	30,810	63,100	82,304	76.67%
1991	-2,902	33,912	36,814	70,726	92,654	76.33%
1992	-6,797	37,420	44,216	81,636	108,325	75.36%
1993	-3,397	43,068	46,465	89,532	117,253	76.36%
1994	-5,058	51,855	56,913	108,768	140,228	77.57%
1995	12,531	66,366	53,806	120,142	151,995	79.04%
1996	13,378	80,541	67,437	147,977	185,469	79.79%
1997	12,378	94,379	82,001	176,380	220,239	80.09%
1998	10,019	103,113	93,094	196,207	242,743	80.83%
<b>TLCAN</b>	42,974	396,224	353,251	749,475	940,674	79.67%

\*Incluye maquila

Fuentes: 1985-1987 Banco de México. Tomado del Anexo del I Inf. de Gob. de EZPL. Pág. 73. 1988-1990 Banco de México. Tomado del Anexo del IV inf. De Gob. de EZPL. Pág. 11-115. 1991-1998 grupo de trabajo INEGI, Banco de México, SHCP.

El comercio con Canadá ha sido poco significativo. Durante el período de vigencia del TLC en promedio es de apenas el 1.94% del total de nuestro comercio exterior. Durante los años que van de 1994-1998 se tiene un pequeño superávit comercial con Canadá de 318 millones de dólares

*Durante el primer año del TLC se tuvo un déficit, pequeños y decrecientes superávits en los años siguientes, para terminar en el año de 1998 con el déficit más grande que hayamos tenido con dicho país (772 millones de dólares americanos.<sup>88</sup>*

#### 4.4 COMERCIO MEXICO - CANADA

##### Millones de dólares

	BALANZA	EXPORTACI.	IMPORTACI	CANADÁ COM. GLOBAL	MUNDO COM.GLOBAL	%CANADÁ COM. MEX.
1985	162	400	238	638	45,115	1.41%
1986	-32	191	223	414	38,588	1.07%
1987	-39	316	355	671	46,412	1.45%
1988	-61	277	338	615	58,774	1.05%
1989	-144	277	421	698	69,937	1.00%
1990	0	458	458	917	82,304	1.11%
1991	455	1,125	670	1,795	92,654	1.94%

<sup>88</sup> Tavares A., José, "Integración económica en América del Norte" en Comercio Exterior, Vol. 48, Núm. 8, México 1998, p. 168.

1992	-52	1,00	1,052	2,051	108,325	1.89%
1993	378	1,541	1,163	2,705	117,253	2.31%
1994	-131	1,470	1,600	3,070	140,228	2.19%
1995	605	1,979	1,374	3,354	151,995	2.21%
1996	427	2,170	1,744	3,914	185,469	2.11%
1997	189	2,157	1,968	4,125	220,239	1.87%
1998	-772	1,520	2,292	3,812	242,743	1.57%
TLCAN	318	9,296	8,978	18,274	940,674	1.94%

Fuente: 1985-1987 Banco de México. Tomado del Anexo del I inf. de Go. De EZPL, Pág. 73. 1988-1990 Banco de México. Tomado del Anexo IV del Inf. EZPL, Pág. 114-115. 1991-1998, Grupo de trabajo INEGI, Banco de México, SHCP.

#### 4.5 BALANZA COMERCIAL CON EL MUNDO

*En las diferentes etapas de apertura comercial de nuestro país con el mundo, podemos dividirla en dos. La primea etapa de apertura comercial, en donde nuestro país se encuentra en un estancamiento o recesión (1983-1998) a pesar de ello se logra un superávit comercial con el mundo de 51,744 mdd. En la segunda etapa en que se acelera la apertura y la economía logra crecer (1989-1994) se tiene un superávit comercial con el mundo de 55,633 mdd<sup>89</sup>. Es claro que en el modelo aperturista el superávit sólo se logra en los períodos de recesión o estancamiento.*

<sup>89</sup> 1983-1988, Banco de México. Tomado del Anexo IV Inf. De Gobierno de CSG, Grupo de trabajo, Banco de México, SHCP, Página 110

En 1994 año de plena expansión comercial se tenía un déficit con el resto del mundo de 18,464 mdd, en 1995 cuando se da una de las peores recesiones en el mundo se tiene un superávit de 7,089 mdd<sup>90</sup>. En 1996 se mantiene el superávit pero éste tiende a ir disminuyendo en la medida en que se acelera el crecimiento de la economía hasta convertirse en déficit a partir de 1997.

En 1995 el superávit se explica por dos factores: 1) la recesión y 2) la subvaluación del peso. Ambos factores provocan un freno sobre las importaciones. El primero, debido a que la planta productiva no crece y por ello no importa insumos. La subvaluación del peso abarata las exportaciones y por ello tienden a aumentar.

"Por paradójico que parezca, este crecimiento de las exportaciones es lo que explica que las importaciones no disminuyan aún más, ya que las importaciones sólo cayeron 8.7% a pesar de la enorme caída de la producción; pero las importaciones asociadas a la exportación habían aumentado por el punto más bajo de la recesión en 30.9%."<sup>91</sup>

---

<sup>90</sup> 1994-1997. Banco de México, Anexo del VI Inf. De EZPL, p. 130.

<sup>91</sup> Arroyo, Alberto, *op. cit.*, p. 25.

En 1996 sobre todo a partir del segundo trimestre en que la economía vuelve a crecer, las importaciones globales vuelven a aumentar y desde julio de ese mismo año, el porcentaje de crecimiento de las exportaciones es mayor. En este mismo año las exportaciones crecen menos que en 1995, sólo 20.7% y las importaciones lo hacen en un porcentaje superior, 23.5%. De hecho el superávit en 1996 es de 7.9\$ menor al de 1995, es decir, en la medida en que el dólar vuelve a tomar su nivel e incluso se mantiene barato para controlar la inflación, las exportaciones pierden dinamismo y las importaciones se aceleran y aun más en la medida en que la economía vuelve a crecer.

BALANZA COMERCIAL 1981-1998

AÑO	CON / SIN MAQUILA					
	EXPORTACIÓN		IMPORTACIÓN		BALANZA COMERCIAL	
	S/maq.	c/maq.	S/maq.	C/maq.	S/maq.	C/maq.
1981	20,102	23,307	24,955	27,184	-4,853.0	-3,877.0
1982	21,230	24,056	15,036	17,010	6,194.0	7,046.0
1983	21,952	25,593	9,026	11,849	12,926.0	14,104.0
1984	24,196	29,100	12,167	15,916	12,029.0	13,184.0
1985	21,664	26,757	14,533	18,359	7,131.0	8,398.0
1986	16,158	21,804	12,433	16,784	3,725.0	5,020.0
1987	20,495	27,600	13,305	18,812	7,190.0	8,788.0

1988	20,546	30,692	20,274	28,082	272.0	2,610.0
1989	22,842	35,171	25,438	34,766	-2,596.0	405.0
1990	26,838	40,711	31,272	41,593	-4,434.0	-882.0
1991	26,855	42,688	38,184	49,966	-11,329.0	-7,278.0
1992	27,516	46,196	48,192	62,129	-20,676.0	-15,933.0
1993	30,033	51,886	48,924	65,367	-18,891.0	-13,481.0
1994	34,613	60,882	58,880	79,346	-24,267.0	-18,464.0
1995	48,438	79,542	46,274	72,453	2,163.8	7,088.6
1996	59,079	96,000	58,964	89,469	115.3	6,530.9
1997	65,226	110,431	73,476	109,808	-8,209.9	623.6
1998	64,637	117,500	82,686	125,243	-18,049.1	-7,742.2
TLCAN	272,032.9	464,355.0	320,279.8	476,318.1	-48,246.9	-11,963.1

Fuente: 1981-1985 Banco de México. Tomado del Anexo VI Informe de gobierno CSG, p. 140. 1986-1988. Banco de México. Tomado del II Inf. de Gob. EZPL. Pág. 95. 1988-1998. Grupo de trabajo INEGI, SHCP, Banco de México, Tomado del Anexo IV Inf. EZPL, p. 110.

Es verdad que este déficit global en nuestro comercio se da fundamentalmente con Europa y Asia y no en la zona del TLC. Durante el período del TLC, tenemos superávit comercial con Estados Unidos y Canadá y un déficit con Asia de 37,140.4 mdd. Y con Europa de 27,396 mdd. e insistimos que el superávit con Estados Unidos se debe al petróleo y a la maquila y por ello es normal.

## OLVIDO DEL MERCADO INTERNO

Se puede considerar de gran importancia que crezcan las exportaciones, el problema es que ello se da simultáneamente con una depresión continua del mercado interno, por ello las exportaciones aumentan como porcentaje de la demanda. El problema es la polarización y desconexión entre ambos sectores, por lo que se trata de un desequilibrio estructural de grandes magnitudes que se suma al abandono del campo, a la renuncia a la soberanía alimentaria.

En términos sociales esta tendencia es de suma importancia ya que cada vez más la demanda de la economía depende del consumidor extranjero y por ello el empobrecimiento de la población. *Es necesario un fuerte sector exportador, pero sin olvidar la importancia del mercado interno. Cuando el mercado interno es importante en una economía no se puede empobrecer la población debido a que ello significaría que no hay a quien venderle el aumento de los volúmenes de producción.*<sup>92</sup>

---

<sup>92</sup> Crespo, José Antonio. Efectos políticos del TLC. México, CIDE, 1997, p. 54.

El mercado interno, medido por el volumen de ventas al menudeo en pesos constantes, se ha estado deprimiendo durante todo este período. La contracción en el renglón de los pequeños comercios populares (llamados en México abarrotes) en donde compra la gente más pobre, ve disminuida sus ventas. *En 1998 comparado con 1994 este mercado se ha deprimido un tercio, 32.8%. Las ventas totales se han contraído en el mismo período en un 12.3%. Los únicos que han recuperado su nivel de ventas son los supermercados y tiendas departamentales<sup>93</sup>.*

Es importante señalar que después de la crisis de 1995 las ventas internas de varios sectores comerciales se empiezan a recuperar, pero no es el caso de las ventas en los pequeños abarrotes.

---

<sup>93</sup> Arroyo, Alberto, *op. cit.*, p. 45.

INDICE DE VENTAS NETAS AL MENUDEO			
PERÍODO	TOTAL	ABARROTES	SUPERMERCADOS
1994	100%	100%	100%
1995	80.7%	84.3%	95.7%
1996	77.2%	70.8%	91.9%
1997	81.5%	67.0%	97.9%
1998	87.7%	67.8%	106.4%

Fuente: INEGI. Encuesta mensual sobre establecimientos comerciales, Página 33. Por medio anual Tomado del BDINEGI.

A su vez el que las importaciones cada vez tenga mayor peso en la oferta total se traduce en menor capacidad de generar empleo. El grueso de las importaciones son productos intermedios vinculados a las exportaciones por lo que el crecimiento de las exportaciones no genera empleo directo dentro del país.

Todo país necesita un fuerte sector exportador, y no hay mejor forma de financiar sanamente las importaciones necesarias que con exportaciones y así no caer en déficit comercial, sin embargo, ello no implica que se descuide el crecimiento del mercado interno.

"Exportamos cada vez más, pero también cada vez más esas exportaciones tienen menos componentes mexicanos, es decir,

en la elaboración de un producto, gran cantidad de materias primas son del extranjero. En 1983 las exportaciones totales del país tenían un contenido mexicano de 85.95%, aproximadamente, para 1998, era de tal sólo de 41.83%.”<sup>94</sup>

El sector maquilador durante los tres primeros años de vigencia del TLC significó el 41.42% de las exportaciones totales, en 1993 el contenido nacional de las maquilas incluyendo la mano de obra, era de 24.76% y para 1996 era de tan sólo 17.19%. Previo al TLC este contenido nacional llegó a ser en 1990 del 25.6%.

El contenido de insumos nacionales, es decir, sin contar la mano de obra, ha sido tradicionalmente menos de 2%, un punto más alto ha sido el de 1998 de 2.65%, esto quiere decir que estas exportaciones prácticamente no tienen efecto sobre el resto de la planta productiva, no generan empleo indirecto, ni arrastran al resto de la economía nacional.

Los datos de exportaciones brutas sitúan a las manufacturas como el gran exportador con el 85.71% en promedio, dentro de los cinco años del TLC. En primer lugar casi la mitad de dichas exportaciones manufactureras son

---

<sup>94</sup> Sandoval Lara y Arroyo García. La economía mexicana a fin de siglo. México, Gernika, 1999, p. 126.

maquila por lo que propiamente exportaciones manufactureras son sólo el 44.28% del total. Se presume que se despetrolizó el comercio exterior, el cual sólo significaba el 9.9% de las exportaciones totales, mientras que a finales de los 70's representaban casi el 90%.

#### **4.7 BREVE RESUMEN DE ALGUNOS SECTORES BENEFICIADOS**

El TLC ha permitido a algunos sectores productivos mexicanos ganar importantes espacios en el mercado de Estados Unidos. En 1998 se alcanzaron resultados significativamente positivos en estos rubros, en comparación con lo observado en el mismo periodo de 1993:

##### Automotriz

- Las ventas de vehículos sumaron 10 mmd en 1998, 248% más que en 1993.
- Tercer socio comercial con Estados Unidos, detrás de Canadá y Japón.
- México ha ganado participación en el mercado de Estados Unidos, de 5.9% en 1993 a 14.2% en 1998.
- Respecto a las exportaciones de auto partes, estas sumaron 11.8 mmd, registrando un incremento de 170%

- Su participación en las importaciones totales de Estados Unidos pasó de 17.1% en 1993 a 23.1% en 1998.
- México se ubica como el segundo proveedor de Estados Unidos en esta rama, sólo superado por Canadá.
- El 90% de los principales productos exportados en ambos rubros tienen arancel de 0.0% para su entrada en los Estados Unidos. Entre estos destacan: vehículos de turismo, automóviles de turismo, juegos de cables, vehículos para transporte de mercancías y motores.

#### Electrónica

- Exportaciones por 15.4 mmd en 1998, un incremento de 209% con relación a 1993.
- México pasó del 6° lugar como proveedor de Estados Unidos en 1993 a ser el 2° en 1998.
- Nuestro país casi duplicó su participación en las importaciones totales de Estados Unidos, en este sector, de 6.2% a 11.2%
- Los productos mexicanos entraron con arancel de 0.0% al mercado estadounidense. Los principales productos exportadores fueron: televisores, partes de

computadoras, computadoras, radio grabadoras y otros aparatos como radios.

#### Prendas de vestir

- Ventas de prendas de vestir por 5.0 mmd, 406% más que en 1993.
- México aumentó su participación en las importaciones de estos productos de Estados Unidos, de 4.8% en 1993 a 13.2% en 1998.
- Nuestro país es ahora el primer proveedor de Estados Unidos en este sector (5° en 1993), superando a China.
- Los principales productos exportados fueron: pantalones para hombre y mujer, camisetas, calcetines, sostenes y suéteres.

#### Vidrio

- Las exportaciones ascienden por 541 md, 96% superior al monto de 1993.
- México ocupa ahora el primer lugar como exportador de estos productos a Estados Unidos (3° en 1993), superando a Japón y Canadá.

- La participación del producto mexicano en las importaciones de Estados Unidos aumentó de 12.3% en 1993 a 17.3% en 1998.
- Dentro de los productos que México exporto se encuentran: vidrios para la construcción, fibra de vidrio, objetos de vidrio para el hogar, vidrio curvado, biselado y grabado, y espejos retrovisores para vehículos.

#### Manufacturas de cuero

- Las exportaciones ascendieron a 217 md en 1998, 107% más que en 1993.
- México es el 6° proveedor de Estados Unidos (8° en 1993).
- En el total de importaciones de Estados Unidos, nuestro país incrementó su participación de 2.7% a 3.8% en el período de referencia.
- Los principales productos de importación fueron: manufacturas de cuero, guantes y manoplas, cintos y cinturones, artículos de talabartería y bolsos de mano.

## Muebles

- Se incrementó en 153% en las exportaciones
- México pasó de la 4ª a la 3ª posición como proveedor de Estados Unidos.
- Incremento su participación de 12.8% a 15.9% en las importaciones.
- Dentro de los principales productos de exportación se encuentran: lámparas de techo, restiradores y atriles, recámaras, muebles de metal, y partes de muebles.

## Otros productos

- Durante 1998 México fue el principal proveedor de Estados Unidos en alrededor de 1,300 productos de los 17, 345 clasificados en la tarifa arancelaria armonizada de ese país. Entre los principales productos destacan: autos compactos, café sin tostar, hilados para telas de mezclilla, lámparas eléctricas, condensadores fijos, blusas de algodón, amplificadores eléctricos de audiofrecuencia, instrumentos y aparatos de control, pantalones cortos de algodón, tubería de cobre refinado, transformadores eléctricos, motores eléctricos, entre otros.

Además no sólo hay una concentración de las exportaciones por ramas y productos; sino en empresas. Son aproximadamente 300 empresas, la mayoría de ellas transnacionales, las responsables del 70% de las exportaciones totales.

Las exportaciones están impresionantemente concentradas. La rama de maquinaria y equipo representa el 59% de las exportaciones totales. Dentro de esta rama sólo el sector automotor significa el 19.5% del total de exportaciones mexicanas, por lo que estamos hablando fundamentalmente de unas cuantas armadoras de automóviles y de una industria de auto partes cada vez más transnacionalizada.

También en el sector agropecuario la concentración es enorme. Sólo tres productos: legumbres y hortalizas frescas, café y jitomate representan el 65.42% de las exportaciones agrícolas, aunque ello sólo significa el 2.22% del total exportado por el país.

No se puede decir que México se ha convertido en una potencia exportadora, sino más bien, como hemos visto, en un país maquilero. El paraíso de la mano de obra barata y libertad de inversión, recordemos que el 41% de las

exportaciones totales son maquila. México más que una potencia exportadora es un país con maquila y algunas grandes empresas, la mayoría de ellas transnacionales, son grandes exportadoras. Y además, como también hemos visto, se trata de exportaciones desnacionalizadas por su poco contenido mexicano.

Antes de la entrada en vigor del TLC, las importaciones de bienes de capital estaban aumentando como porcentaje del total, la tendencia cambia a partir de 1993. En promedio en los 5 años anteriores al TLC la importación de bienes de capital es del 16.55% del total, en los 5 años de vigencia del tratado este promedio baja 3 puntos porcentuales y se sitúa en 13.73%

El grueso de las importaciones son bienes intermedios (principalmente materias primas). Estas importaciones antes del TLC estaban bajando como porcentaje total y a partir de 1993 empiezan a subir. Durante el período de vigencia del TLC pasan de ser el 71.09% del total a 77.47%. Estas importaciones de bienes intermedios significan desarticulación nacional de las cadenas productivas y pérdida de empleos debido al cierre de innumerables empresas que las producían.

En el año de 1995 se muestra contundentemente el daño hecho a la planta productiva nacional. A pesar de una de las recesiones más profundas en estas últimas décadas y de un dólar muy caro, las importaciones totales disminuyeron sólo el 8.7% y los bienes intermedios por el contrario aumentaron en 3.4% respecto al año anterior. En 1995, como en los años anteriores, es el sector exportador el causante de las importaciones: las importaciones de bienes intermedios asociados a la exportación aumentan en 30.9%, mientras que las asociadas al mercado doméstico caen en 29.9%. Situación similar es el caso de las importaciones de bienes de capital: las asociadas a las industrias exportadoras aumentaron 33.4% y las no asociadas disminuyeron 48.8%.

La planta productiva no pudo sustituir importaciones a pesar de la ventaja del dólar excesivamente caro debido a las condiciones precarias en las que se encontraban, y es así que las empresas cerraron o se encontraron con grandes deudas y sin posibilidades de créditos para capital de trabajo.

El grueso de las importaciones está asociado a la exportación. Ya que cuanto más exportamos más importamos, incluso en 1995, con un dólar muy caro que debería disminuir

las importaciones y favorecer las exportaciones, las importaciones asociadas a la exportación aumentaron.

El crecimiento del Producto Interno Bruto se basa en gran parte en el crecimiento del sector exportador, pero a la vez tienen menos efecto multiplicador en el resto de la economía y por supuesto en la creación de empleos, al crear muy poco empleo directos e indirectos en el país.

Las reglas de origen pactadas en el TLC no favorecen el aumento del contenido nacional de las exportaciones ya que sólo exigen contenido regional y no nacional. Por reglas de origen se entiende los requisitos que un producto debe cumplir para poder pasar las fronteras, atendiéndose a la baja de aranceles pactados en dicho tratado. El nombre de reglas de origen hace pensar que se exigirá que contenga un determinado porcentaje de insumos originarios del país que lo pretende exportar.

Se exige que todo el producto y sus insumos sean originarios de la región o que cada uno de los componentes no originarios sufra alguna transformación en la región, de tal forma que la fracción arancelaria con las que se importó sea

distinta a la fracción arancelaria con las que se le quiere exportar.

La apertura comercial acelerada y sin política industrial ha llevado a la economía mexicana a un círculo vicioso entre crecimiento y déficit comercial. Es verdad que el proteccionismo excesivo de los años del desarrollo estabilizador era difícil de sostener, por sus excesos y errores de implementación, había llevado a que una parte de la industria nacional se volviera muy ineficiente y poco competitiva. Sin embargo, la apertura comercial por si misma no genera la competitividad de las empresas nacionales.

Además la apertura comercial se hizo en México sin una política industrial definida e inteligente que apoyara a las empresas para que en un determinado plazo fueran competitivas.

#### **4.8 INVERSIÓN EXTRANJERA**

El aumento del volumen de la inversión foránea se inicia en 1990 y fue fruto de una política deliberada para enfrentar el problema del creciente déficit comercial. La aceleración de la apertura comercial llevó a un crecimiento

exponencial del déficit comercial que tenía que financiarse de alguna manera. A su vez la economía se hace cada vez más dependiente de flujos externos para financiarse, lo que lleva a una agresiva política para atraer grandes volúmenes de dicha inversión.

Se implementan dos grandes líneas de política económica para atraer dicha inversión, las cuales son:

- *Por una parte, privatizaciones de empresas pública y promoción de alianzas estratégicas de empresas privadas con contrapartes extranjeras.*<sup>95</sup>
- *Por la otra, se cambia la ley y reglamentaciones sobre la inversión extranjera para permitir la inversión en valores gubernamentales en la bolsa de valores, lo que junto con las altas tasas de interés atrae inversión especulativa. A partir de 1993 se lanzan nuevos instrumentos que garantizan una cobertura frente a las devaluaciones, los llamados tesobonos (Bonos de la Tesorería de la Federación).*<sup>96</sup>

---

<sup>95</sup> Sandoval, Lara, *op. cit.*, p. 86.

<sup>96</sup> *Ibidem.* P. 86.

Entre ambas políticas se logra atraer grandes volúmenes de inversión extranjera que de 1989 a 1993 suma 82,788 mdd. , 16,558 mdd en promedio anual. Suficiente para compensar el déficit comercial.

El problema es que la inversión que se atrae es cada vez más especulativa, es decir, de corto plazo. En 1989 la inversión es poca pero 90% de ella es directa. *La inversión extranjera total crece enormemente en los siguientes años hasta llegar a 1993 a un monto récord de 33,308 mdd, pero ya sólo el 13.2% de ella es directa. La mayoría de esta inversión es especulativa, pero no es en acciones de empresas mexicanas, sino en bonos del mercado de dinero lo que en sentido estricto, no es inversión sino deuda externa, contratada en el mercado de valores nacionales.*<sup>97</sup>

Durante este período (1989-1993), la mayoría de la inversión externa que se atrajo al país fue vía las altas tasas de interés y otros instrumentos, como la cobertura cambiaria o seguros contra las devaluaciones. La presencia de grandes cantidades de capital de tan corto plazo en su mayoría a 28 días) puso al país en una enorme vulnerabilidad frente a los especuladores.

---

<sup>97</sup> Arroyo, Alberto, *op. cit.*, p. 76.

En los 5 años del TLC que estamos analizando, llegaron a México 70,967.2 mdd. de inversión foránea, menos que la que llegara en los 5 años previos a la entrada en vigor del TLC (882,788.1 mdd.). El promedio anual de inversión extranjera total de 1994 a 1998 es de 14,193.4 mdd. frente a los 16.558 mdd. en el período previo.<sup>98</sup>

Después de la entrada en vigor del TLC, la inversión extranjera es menos especulativa, ya que aumenta la importancia de la inversión directa y en acciones de empresas y disminuye la realizada en el mercado de dinero. La inversión directa es de 52,752 mdd. y pasa a ser el 74.33% del total, frente al 23% de la etapa previa.

La presencia de la inversión extranjera directa con la firma del tratado aumenta, no sólo cuantitativamente sino sobre todo cualitativamente, interviniendo en sectores antes vedados a los extranjeros, como el sistema financiero, telecomunicaciones, y aunque con limitaciones, también en el sector energético. En el sector financiero se rebasan incluso los límites pactados en el tratado, en cuanto a su peso gradual en el sector financiero.

---

<sup>98</sup> *Ibidem.* P. 77.

Hay compra de empresas ya existentes o asociaciones estratégicas con grandes empresas mexicanas que no tenían tanta influencia en el crecimiento económico del país y en la generación de empleos, entre las alianzas estratégicas entre empresas privadas de México y Estados Unidos, es el caso de la Cervecería Corona a la que se le ponen muchas barreras no arancelarias para vender en Estados Unidos, por lo que decide aliarse con la principal cervecera estadounidense.

#### **4.9 EL TLCAN Y LA CRISIS DE 1994**

La devaluación, si bien contó con el pésimo manejo de los funcionarios públicos en diciembre (los cuales fueron parte activa de la administración salinista) fue tan sólo el detonador de una crisis económica incubada a lo largo de la aplicación del modelo neoliberal y particularmente en los últimos años del gobierno salinista.

Ciertamente hubo un mal manejo de la coyuntura de diciembre marcada por las presiones contra la moneda por parte de los especuladores, pero la mayoría de los funcionarios del momento estaban en la administración gubernamental anterior. Por otra parte el levantamiento

zapatista, tuvo efecto sobre el animo de los especuladores, además de los asesinatos del candidato oficial a la presidencia de la República y del secretario general del partido oficial.

Existen dos versiones oficiales acerca del error de diciembre que culmino con la crisis de 1994:

La primera de ellas menciona que la administración saliente (el ex-presidente Carlos Salinas de Gortari y el todavía en ese tiempo el Gobernador del Banco Central). Esta versión plantea como causa de la crisis lo que llaman el error de diciembre, en donde el manejo inadecuado de la política cambiaria y particularmente, el que anunciara que se mantendría el peso en flotación y no negociar con los grandes inversionistas especulativos una devaluación pactada.

La segunda es que el Ejecutivo Federal en funciones, atribuye la devaluación al creciente déficit en cuenta corriente, admitiendo que éste se subestimó. En 1994, el déficit en cuenta corriente fue el equivalente al 8% del PIB. En donde se admite una escasa capacidad para generar ahorro interno, situación que ante las crecientes necesidades de inversión, propicio el requerimiento de recursos externos de

corto plazo y altamente volátiles. Así mismo, se reconoce que la apertura comercial y el esfuerzo modernizador de la planta productiva ocasionaron un crecimiento mayor de las importaciones frente a las exportaciones. También se hace mención de la negligencia en la administración anterior.

Esta versión al menos reconoce la vinculación entre la crisis y la política económica implementada. Lo hace por un conflicto político entre el presidente entrante y el saliente. Sin embargo, se considera que son errores en la implementación de dicha política, y no del modelo económico de la estrategia y mucho menos del TLC. Más aún se afirma que sin el TLC la crisis hubiera sido mucho peor.

#### **5.1 EL TLCAN REFUERZA LA HEGEMONÍA COMERCIAL DE EU SOBRE MÉXICO.**

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, más que beneficiar a la economía mexicana ha impulsado la diversificación y reforzado la hegemonía comercial de Estados Unidos, ya que entre 1993 y el 200 la participación de los Estados de la Unión Americana, que impulsaron el comercio pasó de 28 a 44 de las 50 entidades que conforman esa nación.

En contraste, en México las entidades que han tenido una participación significativa en el comercio exterior pasaron de 5 a 9 de las 32 entidades, y en algunas en donde se observa un alto nivel de exportaciones se debe, como lo hemos mencionado, a las ventas de las industrias maquiladora, principalmente.

Lo anterior indica que "la participación del comercio estadounidense pasó de 56 a 88 por ciento de los estados, mientras que en México pasó del 15 al 28 por ciento del total de las entidades." <sup>99</sup>

Las ventajas se inclinan a favor de la Unión Americana, ya que 15 estado, que representan 30% de ese país, exportaron más de mil millones de dólares a México durante el 2000, con lo que aportaron más de la mitad del comercio total.

*Los casos de expansión comercial hacia México más importantes están representados por los estados fronterizos de Texas y California, los cuales continuaron su tendencia de crecimiento exportador; en el caso de Texas, las exportaciones a México pasaron de 20.38 ml millones a 51.72 mil millones de dólares, en tanto que las de California*

---

<sup>99</sup> *Marvella Colín, La Jornada, Martes 12 de junio del 2001, suplemento especial, p. 3-A.*

pasaron de 6.5 mil millones a 19 mil millones de dólares entre 1993 y el 200.<sup>100</sup>

Lo anterior indica el potencial de negocios que muestra el mercado mexicano dada su gran apertura, sin embargo no se observa una contraparte en el mercado estadounidense para las entidades mexicanas, las cuales si bien ahora ya no enfrentas fuertes barreras arancelarias, sí observan barreras no arancelarias que limitan el comercio.

Además, otros factores que han impedido a México avanzar en una diversificación comercial es el hecho de que empresas regionales desconocen el proceso de integración para la actividad exportadora, aparte de que no cuentan con los apoyos financieros con los que sí cuentan las firmas estadounidense.

Las entidades mexicanas que mantienen el liderazgo en exportaciones son el Distrito Federal, Chihuahua, Baja California, Tamaulipas, Puebla, Nuevo León, Sonora, Coahuila y el Estado de México.

---

<sup>100</sup> *Ibidem*, p. 3-A.

Diversas entidades estadounidenses han presentado una importante expansión comercial con nuestro país; después de Texas y California, le siguen Arizona con un monto total de ventas a México de 1.93 mil millones en 1993, las cuales pasaron a 5 mil millones de dólares en el 200; en Michigan pasaron de 1.3 mil millones a 4.3 mil millones de dólares; mientras que las de Illinois pasaron de mil 180 millones a 2.6 mil millones de dólares.<sup>101</sup>

Los siguientes 10 estados que le siguen en importancia y que antes del TLCAN reportaban exportaciones menores a los mil millones de dólares y que ahora ya rebasan ese monto, son: Indiana, Carolina del Norte, Ohio, Nueva York, Tennessee, Florida, Luisiana, Pensylvania, Georgia y New Jersey.

Así mismo, hay otros 10 estados en los que si bien aún no alcanzan los mil millones de dólares en exportaciones, sí han logrado aumentar sus exportaciones en un rango de entre 300 y mil 450 por ciento.

Con los más altos crecimientos se encuentran Dakota del Sur con mil 450 por ciento en sus ventas a México entre 1993

---

<sup>101</sup> *Ibidem*, p. 3-A.

y el 2000, le sigue Wyoming con 682 por ciento, Alaska con 651, y Montana con un incremento de 519 por ciento en ese mismo lapso.

Igualmente son importantes los casos de Indiana con 493 por ciento, el de Carolina del Sur con 457 por ciento, Nevada con 400 por ciento, Mississippi con 391 por ciento, Carolina del Norte con 323 por ciento, y Oregon con un aumento de 316 por ciento en sus exportaciones al mercado mexicano entre 1993 y el 2000.

*También en el corto plazo se observan otras entidades con una gran potencia de crecimiento en sus ventas a México, tales son los casos de Indiana que elevó sus exportaciones en 173 por ciento en 199 al 200, las de Nuevo México fueron de 147 por ciento, las de Nevada de 106 por ciento y Hawai lo hizo en 90 por ciento, en ese mismo lapso.<sup>102</sup>*

La diversificación que ha alcanzado el comercio estadounidense en México es tal, que durante el 2000 se alcanzó una cifra histórica en el comercio global bilateral

---

<sup>102</sup> *Ibidem*, p. 4-A.

de 263 mil millones de dólares, tres veces más que lo registrado previamente al TLCAN, con lo que se observa que las operaciones diarias de los dos países ascienden a 720 millones de dólares.

## CONCLUSIÓN

A lo largo y ancho del mundo se han experimentado formas de integración de diversa índole, como pudimos analizarlo, con las preferencias y uniones aduanera, pero se debe de tomar en cuenta, que una forma de integración económica de gran importancia hoy en día son las zonas de libre comercio.

Es así como encontramos a nuestro país en una forma de integración económica como lo es el TLCAN, debemos mencionar además de que las experiencia anteriores, han sido estudiadas detalladamente, para no cometer los mismos errores de dichas formas de integración ya que debemos mencionar, además que los procesos de integración económica se identifican con las zonas de libre comercio.

Algunos autores argumentan que al firmar el tratado de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá, se desprotegió por completo el mercado interno. Muchos de ellos mencionan que en algunos rubros del tratado firmado, se descuidaron por completo algunos aspectos fundamentales, tal es el caso del campo, el cual requiere apoyos específicos que le permitan enfrentar la competencia de agriculturas productivas, y que se benefician de subsidios

gubernamentales. Otros autores argumentan que era necesario abrir el mercado para poder seguir en un desarrollo económico equilibrado, por lo que la firma del tratado era una puerta viable para poder seguir creciendo.

El camino para la firma del tratado no fue nada fácil; fue una ardua tarea en la que participaron sectores importantes de la sociedad mexicana como lo son: el sector académico, el sector privado, el sector laboral y el agropecuario, aunque este último, como hemos mencionado, ha sido el más afectado con la apertura comercial.

Podemos decir que la firma del TLCAN ha traído ventajas y desventajas no sólo a nuestro país, sino también a Estados Unidos y Canadá, pero en menor medida, ya que debemos de tomar en consideración que ambos países tienen economías altamente industrializadas, que se encuentran entre las mejores del mundo, a diferencia de nuestro país que se encuentra en vías de desarrollo.

Sin lugar a dudas las empresas que más se han visto beneficiadas son las empresas transnacionales, es decir, empresas instaladas en nuestro país de capital extranjero, y las empresas mexicanas asociadas al capital extranjero,

aunque esto no quiere decir, que las empresas medianas o pequeñas, no se hayan visto beneficiadas, ya que existen empresas pequeñas que han crecido impresionantemente, al abrirse y expandirse el mercado.

Aunque por otro lado encontramos a muchas empresas pequeñas y medianas que se vieron amenazadas y que tuvieron que cerrar al abrirse el mercado hacia el exterior, ya que al no contar con una planta productiva eficiente, se vieron mermados ante la competitividad que existía en el mercado, por lo que se vieron obligados a cerrar.

Falta mucho que decir, sobre el tratado de libre comercio, pero para concluir sólo quiero mencionar que algunos puntos de la firma del tratado no han sido respetados, sobre todo por Estados Unidos, y el ejemplo más ilustrativo que tenemos, es el incumplimiento en la apertura al auto transporte de mercancías de los camiones mexicanos. Es por ello, que el gobierno mexicano debe de replantear algunos aspectos del TLCAN que son de gran importancia, ya que éstos pueden convertirse en amenazas para la sobrevivencia de ciertos sectores e industrias.

## BIBLIOGRAFÍA

- Andere, Eduardo y Kessel, Georgina. México y el TTLC, México, ITAM. (Departamento de Economía), 1993.
  
- Andersón, Sara y Bakvis, Peter. Alternativas para las Américas, México, REMALC, 1998.
  
- Alvear Acevedo, Carlos. Marco histórico, para una negociación, México, Jus, 1999.
  
- Arroyo, Alberto. El TLCAN. 5 años después. México, Documento fotocopiado, 1999.
  
- Barkin, David. Un desarrollo distorsionado; La integración de México a la economía mundial. México, UAM Siglo XXI, 1999.
  
- Banco de México. Dirección de Investigación económica.
  
- Cardero, María Elena. ¿Qué ganamos y qué perdimos?, con el TLC, México, Siglo XXI y UNAM, 1996.

- Caballero, Emilio. El Tratado de Libre Comercio. Beneficios y desventajas. México, Facultad de Economía y Diana, 1996.
  
- Ceballos, Adalberto. La economía mexicana en el contexto de la globalización, México, F.C.E., 1998.
- Chávez Ramírez, Irma Paulina, Las cartas de intención y las políticas de ajuste estructural de México: 1982-1994, México, IIE-UNAM y la UAP.1995.
  
- Cruz Soto, Luis, Repercusiones del TLC en las finanzas de la empresa, México, Grijalbo, 1995.
  
- Cruz Miramontes, Rodolfo, El TLC. Controversias, soluciones y otros temas. México, F.C.E., 1995
  
- Crespo, José Antonio, Efectos políticos del tratado de libre comercio, México, CIDE, 1994.
  
- Caballero, Emilio, El tratado de libre comercio. Beneficios y desventajas, México, Facultad de Economía, UNAM, 1996.

- Globerman, Steven. El TLC. Un enfoque trinacional.  
México, Plaza y Valdez, 1993.
  
- Huchim, Eduardo, TLCAN. Hacia un país distinto,  
México, Nueva Imagen, 1992.
  
- INEGI, Estadísticas históricas de México, Tomo I.
  
- Lerma Kichner, Alejandro, Comercio Internacional,  
México, ECAFSA, 1994.
  
- Malpica de Lamadrid, Luis, El sistema económico contra  
prácticas desleales, México, Grijalbo, 1994.
  
- Mercado H. Salvador. Comercio Internacional, México,  
Limusa, 1992.
  
- Moreira Rodríguez, Héctor. Entendiendo el TLC. México,  
F.C.E., 2ª ed., 1995.
  
- Medina Peña, Luis, Hacia el nuevo Estado mexicano,  
México, F.C.E., 2ª ed., 1995.

- Orozco Alvarado, Javier, Globalización e integración económica mundial, México, Trillas, 2ª ed., 1995.
  
- Pérez Nieto, Leonel, El TLC. Una introducción, México, Montecarlo, 1994.
  
- Rubio, Luis, ¿Cómo va a afectar a México el TLC, México, F.C.E., 1993.
  
- Sánchez Daza Alfredo (coordinador), La crisis productiva y financiera mexicana, México, UAM-A. (serie de Economía), 1997.
  
- Schettino, Macario, El TLC. ¿Qué es y cómo afecta?, México, F.C.E., 1996.
  
- SECOFI, ¿Qué es el TLC?, México, 1992.
  
- SECOFI, Dirección general de inversión extranjera, Dirección de estudios económicos.
  
- INEGI, Sistema de cuentas nacionales de México, período 1960-1993, Banco de datos del INEGI.

- Tamames, Ramón, Estructura económica internacional, Madrid, Alianza Editorial, 1996.
  
- Tavares A., José, "Integración económica en América del Norte y el cono sur", en: Comercio exterior, Vol. 40, núm. 8, México, agosto 1990.
  
- Von Bertrab, Hermann, El redescubrimiento de América. Historia del TLC. México, F.C.E., 1994.
  
- Viviane, Forrester, El horror económico, México, F.C.E., 1994.
  
- Witker, Velásquez Jorge. Aspectos jurídicos del TLC. México, Porrúa, 1996.
  
- Ernesto Zedillo, IV Informe de gobierno. Anexo estadístico, México, Poder Ejecutivo Federal, 1998.