

*Arturo Mendicuti Narro**

El TLCAN y su impacto en el Comercio de México

SUMARIO: I. Antecedentes. II. Las Negociaciones del TLCAN. III. Evolución del TLCAN.

I. Antecedentes

En 1982 México sufrió una de sus más grandes crisis económicas, tanto que por primera vez se vio en la necesidad de declarar la suspensión de pagos internacionales y tuvo que recurrir al Fondo Monetario Internacional para renegociar su deuda externa, que a la sazón alcanzaba los 60 000 millones de dólares, y a los Estados Unidos a fin de obtener un préstamo de emergencia por mil millones de dólares como anticipo de futuras ventas de petróleo.

Esta situación hizo que el gobierno de Miguel de la Madrid, quien asumió el poder en diciembre de ese año, buscara, a partir de 1983, la modernización de la economía nacional y emprendiera, una vez superada la fase delicada de la crisis, una agresiva apertura comercial en 1985. En ese año, la totalidad de las fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importaciones estaban sujetas a permiso previo de importación, como protección a la industria manufacturera nacional y los aranceles eran superiores al 100% ad-valorem, además de registrar una amplia dispersión arancelaria, pues había niveles de impuestos a la importación de 15, 20, 25, 35, 37.5, 50, 125 y otros intermedios.

En julio de 1985, el gobierno mexicano acordó unilateralmente, eximir del permiso previo de importación al 90% de las fracciones arancelarias y establecer únicamente 5 niveles de aranceles: 0, 5, 10, 15 y 20, con algunas excepciones en productos como: textiles, ropa, calzado, y agropecuarios, entre otros, para los que estableció un nivel del 35%. Todo esto como paso previo a la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, (GATT), hoy substituido por la Organización Mundial de Comercio (OMC), la cual se concretó en septiembre de 1986, previa al lanzamiento de una nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales de ese organismo, llamada Ronda Uruguay y en la cual México quería participar como miembro de pleno derecho.

* Presidente de la Cámara de Comercio de la Ciudad de México.

ARTURO MENDICUTI NARRO

Las negociaciones de adhesión al GATT en 1986, no fueron las primeras en las que México participó con ese organismo, en 1979, durante las negociaciones de la Ronda Tokio, ya se había hecho el intento de adherirse a ese organismo, pero a pesar de que las condiciones negociadas fueron bastante favorables, internamente se consideró que no era el tiempo para tomar una decisión de tal naturaleza, por lo que se declinó concretar el proceso.

Dentro de la misma línea de apertura comercial, se continuaron dando pasos para poner al país en la misma frecuencia que sus principales socios económicos externos; sobre todo por los profundos cambios que la estructura económica internacional fue presentando a partir de la caída del muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989, marcó el principio de la desaparición de la Unión Soviética y el establecimiento de agrupaciones regionales con un enfoque comercial hacia mercados más amplios.

Por ejemplo, La Comunidad Económica Europea, fundada en Roma en 1957, por Alemania, Francia, Italia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo, se fue ampliando, de tal forma que de 6 países que la iniciaron, como una Unión Aduanera pasó a 9, luego a 10, a 12, y en 1993 ya eran 15, convirtiéndose en una comunidad económica que actualmente cuenta con 27 países.

Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, conformaron en marzo de 1991, el Mercado Común del Sur (Mercosur), con la idea de establecer una Unión Aduanera y la adopción de una política comercial común, que permitiera la libre circulación de los bienes, servicios y factores productivos entre los cuatro países.

Los países del sureste asiático, que desde 1967 establecieron el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, con el propósito de lograr el fortalecimiento de sus relaciones impulsando la cooperación económica y el progreso social para el mutuo beneficio de los países miembros, en 1987 abrieron sus puertas a la participación de Chile y México y han ampliado su horizonte de tal modo que a la fecha lo conforman 20 economías de Asia, Oceanía y América, con costas en el Pacífico y que representan más del 50% del comercio mundial.

Ante este panorama, en 1990, el gobierno de México planteó al de Estados Unidos la petición de firmar un acuerdo de libre comercio entre ambos países y, como Canadá ya había firmado un TLC con este último país, solicitó participar en las negociaciones de lo que a la postre constituyó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

II. Las Negociaciones del TLCAN

Con los países de América del Norte, Canadá y Estados Unidos, las relaciones comerciales, por vecindad geográfica y complementariedades económicas, han

EL TLCAN Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO DE MÉXICO

sido tradicionalmente intensas y, a la luz de las tendencias en los años 90 de formación de espacios económicos ampliados y de carácter supranacionales, adquirieron una mayor relevancia. Pese a su magnitud, diversidad e importancia, las relaciones comerciales de México con Canadá y Estados Unidos, no contaban con un marco jurídico claro y global que normara tales relaciones. Ello repercutía, en el caso de nuestro país, en diversas barreras discretionales a sus exportaciones, que ocasionaban incertidumbre entre los exportadores e impedían el aprovechamiento pleno de las ventajas de una relación económica regida por normas claras y permanentes.

Una vinculación más intensa y transparente entre las economías mexicana, canadiense y la de los Estados Unidos, representaba una oportunidad para elevar la competitividad conjunta de la zona, pues permitiría consolidar la estabilidad de las políticas comerciales, desarrollar patrones eficientes de especialización, acceder a un amplio abanico de tecnologías, utilizar escalas óptimas de producción y operar transparentemente los mercados.

El establecimiento, entre los tres países, de reglas claras y permanentes que rigieran los intercambios comerciales y estimularan la inversión productiva, redundaría, necesariamente, en una mayor estabilidad de la política económica y proporcionaría certidumbre y confianza a los inversionistas en la planeación de sus proyectos en el largo plazo.

Además, posibilitaría aprovechar la complementariedad natural de las economías de América del Norte, derivada de las respectivas dotaciones de factores de la producción con un aprovechamiento racional de las ventajas comparativas y propiciaría el desarrollo de patrones adecuados de especialización.

Asimismo, gracias al Tratado, se impulsaría el desarrollo y la modernización tecnológica, particularmente de México, a través de la facilitación del acceso a las tecnologías que mejor se adaptaran a sus necesidades, con lo cual podrían responder adecuadamente a los cambios en la estructura de la demanda. El TLCAN también permitiría ampliar los mercados y vincular a un número extenso de consumidores y, en esa medida, se podrían explotar economías de escala, lo que se traduciría en menores costos de producción y distribución.

Finalmente, el Tratado permitiría un acceso estable y a largo plazo al mercado de los tres países. Por lo tanto, se daría certidumbre en la operación de los mercados y sería posible fijar los precios relativos y asignar los recursos de manera idónea.

El 11 de junio de 1990, el Presidente de México, y el Presidente de Estados Unidos, acordaron iniciar las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio entre los dos países. Posteriormente, Canadá se incorporaría a las negociaciones, iniciándose los trabajos trilaterales con el objetivo de crear una Zona de Li-

ARTURO MENDICUTI NARRO

bre Comercio en América del Norte.

Desde una perspectiva macroeconómica, las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, proporcionaría un marco legal para el comercio, la inversión y los servicios de los tres países.

Con la formación de un Área de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, se conformaría uno de los mercados más grandes del mundo, con una población de 365 millones de habitantes, que generaría un producto regional bruto de seis billones de dólares.

Puntos Sobresalientes del Acuerdo

1. El TLCAN incluye a los servicios, y si bien no tiene el alcance de un mercado común, sí tiene un nivel superior al de una desgravación arancelaria, porque incluye la prestación temporal de algunos Servicios Profesionales; Servicios Financieros, Servicios en Telecomunicaciones, Servicios de Transportación, Servicios Turísticos, Servicios para la Salud, entre otros.
2. Para México, Estados Unidos significa el principal mercado para la exportación de sus productos, el 73 por ciento de nuestras exportaciones tuvieron como destino el mercado norteamericano en 1991. Asimismo, ese mismo año un poco más del 60 por ciento de nuestras importaciones fueron procedentes de ese mercado.
3. Estados Unidos es el principal inversionista en México, la inversión extranjera directa norteamericana en 1990, alcanzó el 62.6 por ciento.
4. México y Estados Unidos comparten una frontera de más de 3,000 kilómetros. Asimismo, la infraestructura mexicana de comunicaciones está orientada al mercado norteamericano.
5. El NAFTA prevé, un eficiente mecanismo trilateral para la Solución de Controversias.

Participación del Sector Privado en las Negociaciones del NAFTA

Con el fin de que el Sector Privado de México estuviera representado en el proceso de negociaciones comerciales, en el seno del Consejo Coordinador Empresarial (CEE), que es el organismo cúpula del empresariado mexicano, se formó, en julio de 1990, la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE).

La COECE apoyó la creación de varias coordinaciones empresariales para diversas negociaciones de los Tratados de Libre Comercio que México estaba negociando. Sin embargo, destaca por su importancia la Coordinación Empresarial para las Negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio, México, Estados Unidos y Canadá.

EL TLCAN Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO DE MÉXICO

Los objetivos de esta Coordinación fueron por un lado, coordinar y apoyar al sector privado mexicano para que pudieran, en forma ordenada y sistemática, expresar sus puntos de vista, sus necesidades y posiciones al sector oficial con el propósito de que éstos fueran contemplados al efectuar las negociaciones oficiales del TLCAN. Por otro lado, el sector privado apoyó al sector público mediante un grupo de asesores expertos en cada tema que se trasladaba al lugar de las negociaciones y se reunían en el llamado “cuarto de junto”, lugar al cual podían acudir los negociadores para obtener asesoría cuando lo consideraran necesario.

Esta participación de los organismos cúpula del sector privado, se realizó de manera organizada y eficiente, a través de 6 sectores básicos:

1. Comercio y Servicios
2. Industria
3. Agropecuario
4. Servicios Financieros
5. Banca
6. Seguros

Estos sectores fueron conformados por más de 140 grupos de trabajo, que analizaron su postura frente al Tratado e investigaron cuáles serían las repercusiones de las posiciones americanas y canadienses en sus sectores específicos, participando a través de las 20 mesas de negociación que se conformaron para tal objetivo, de manera paralela a los grupos de negociación oficial.

Estas mesas de trabajo fueron:

1. Aranceles
2. Reglas de Origen
3. Compras de Gobierno
4. Agricultura
5. Automotriz
6. Textiles
7. Petroquímica
8. Prácticas Desleales
9. Principios Generales de Servicios
10. Seguros
11. Servicios Financieros
12. Transportación Terrestre
13. Telecomunicaciones
14. Inversión
15. Propiedad Intelectual

16. Solución de Controversias
17. Normas y Estándares Industriales y Comerciales
18. Normas Sanitarias y Fitosanitarias
19. Normas de Salud y Ecológicas
20. Otros Servicios

Cada mesa de negociación de la COECE mantenía su propio ritmo de trabajo a través de las llamadas Rondas de Negociación, que se llevaron a cabo en Estados Unidos, Canadá y México. Por otro lado, se celebraron diversas reuniones entre participantes de COECE y sus contrapartes oficiales de SECOFI.

Como un apoyo adicional al proceso de negociación, en la COECE se conformó un grupo de abogados mexicanos muy prestigiados para la revisión de los textos o borradores de la negociación.

Resultados de la Negociación

1. Aranceles y Barreras no Arancelarias

Se consideraron cuatro criterios para la reducción de aranceles.

- A. Productos que se desgravarían totalmente una vez que el TLCAN entrara en vigor.
- B. Productos que se desgravarían en cinco años a partir de que el Tratado entra en vigor, a razón de 20% anual del arancel vigente.
- C. Productos en que la desgravación se daría en diez años a partir de que el Tratado entrara en vigor, con disminuciones del 10% anual del arancel inicial.
- C+ Productos que por su sensibilidad se desgravarían a quince años de que el Tratado entrara en vigor.

En el grupo de aranceles fueron negociadas por México aproximadamente 11,700 fracciones arancelarias. Asimismo, se prestó especial atención a que existiera congruencia en el trato arancelario que se otorgara a los diferentes eslabones de la cadena productiva. Esto implicaba que los aranceles que debían pagar los bienes no debían ser inferiores a los de sus insumos. Por otro lado, con el Tratado se le consolidaron a México los beneficios del Sistema General de Preferencias (SGP). También, el TLCAN eliminaba las cuotas para productos que cumplieran con la regla de origen, y los permisos de importación entre los tres países, se sustituyeron por la figura de “cuota-arancel”. Esto es, se fijó una cuota de importación libre de impuestos y, una vez cubierta la cuota, se pagará el

EL TLCAN Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO DE MÉXICO

arancel establecido en el TLCAN.

Los programas vigentes de devolución de aranceles (Drawback) fueron modificados sustancialmente el 15 de enero del año 2001 para el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. Una vez que se modificara el Drawback, cada país establecería un procedimiento para evitar una doble tributación en el caso de bienes que aún se encontraran sujetos a impuestos en el área de libre comercio.

Para propósito de la eliminación se tomaron como punto de partida las tasas vigentes al 15 de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos. Asimismo, se previó, la posibilidad de que los tres países consultaran y acordaran una eliminación arancelaria más acelerada a la establecida en el Tratado.

Los resultados arrojaron mayor protección para la apertura en México, por ello podemos observar que en el Grupo A, desgravación inmediata, quedaron incluidas 7,300 fracciones arancelarias de los Estados Unidos, mientras que en Canadá se incluyeron 5,900 fracciones arancelarias de México. En el Grupo B, de 5 años, Estados y Canadá desgravaron aproximadamente 1,200 productos y México por su parte desgravaría en este plazo 2,500 productos. Para el Grupo C, de 10 años, Estados Unidos y Canadá incluyeron 2,300 fracciones y México 3,300 productos. Para el Grupo C+, de 15 años, los tres países incluyeron sólo el 1 por ciento de sus bienes.

2. Reglas de Origen

Para determinar cuáles productos y bienes serían susceptibles de recibir el trato preferencial que establece el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, sería necesario que éstos cumplieran con las Reglas de Origen.

Las Reglas de Origen disponen que los productos y bienes se consideren originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países firmantes del TLCAN. Los bienes que contengan insumos de países fuera de la zona de América del Norte, tendrán que ser suficientemente transformados en cualquier país socio del TLCAN; esto es, deberán cambiar de clasificación arancelaria, conforme las disposiciones del Tratado.

3. Agricultura

El Tratado estableció 2 compromisos bilaterales entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos, en el sector agropecuario.

Entre México y Canadá se eliminarían las barreras arancelarias y no arancelarias a productos agropecuarios con excepción de las que se aplicaban a productos lácteos, avícolas, huevo y azúcar.

ARTURO MENDICUTI NARRO

La cobertura del comercio agropecuario entre México y Estados Unidos, fue de carácter universal.

México sustituiría sus permisos de importación y las licencias por un mecanismo de “Arancel - Cuota”.

En algunos productos sensibles del sector agropecuario, se contempló la desgravación arancelaria del grupo C+, de 15 años, como una protección especial al maíz, el frijol y la leche en polvo.

El Tratado contempló un programa de liberación comercial inmediata de los principales bienes de capital que requería el campo mexicano, como tractores, fertilizantes, semillas mejoradas y otros implementos agrícolas.

La desgravación inmediata en el Sector Agropecuario para exportaciones mexicanas alcanzó el 6% de los productos. A cambio, la desgravación inmediata de México fue del 33% para las importaciones de los productos agropecuarios procedentes de Estados Unidos. La apertura mexicana del Sector Agropecuario estaría sujeta a plazos más largos que la apertura de sus contrapartes. El 60% de las importaciones de productos agropecuarios a México, serían desgravadas en 10 y 15 años.

Sobre subsidios, el Tratado marcó el principio general de eliminación de subsidios en el comercio regional. Se permitieron excepciones si alguna parte importaba productos subsidiarios importados de un país fuera de la región o si la parte importadora decidía permitirlos. Asimismo, se mantuvo el derecho de imponer impuestos compensatorios.

4. Normas Sanitarias y Fitosanitarias

Las Normas Internacionales relevantes serían la referencia básica para las Normas Sanitarias y Fitosanitarias contempladas en el Tratado. Asimismo, se permitió a cada país adoptar medidas más estrictas que las internacionales, siempre y cuando fueran apoyadas en resultados científicos. Se establecieron zonas libres y áreas de escasa prevalencia de plagas y enfermedades. Se creó un Comité, de consultas técnicas y para la Solución de Controversias, tendiente a establecer un proceso de armonización y equivalencias de las normas Sanitarias y Fitosanitarias de los tres países.

5. Rama Textil

Las disposiciones del Tratado relativas a Textiles y prendas de vestir prevalecerían sobre el Acuerdo Multifibras y otros Convenios Internacionales sobre comercio de productos textiles de los cuales los países contratantes del TLCAN fueran miembros.

EL TLCAN Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO DE MÉXICO

Estados Unidos eliminaría inmediatamente las cuotas para los productos textiles que cumplieran con las reglas de origen, y de manera gradual se eliminarían las cuotas para productos que no cumplieran con la regla de origen.

Para la mayoría de los productos la regla de origen fue del "hilo en adelante". Para ciertos productos, como hilos de algodón, fibras sintéticas y artificiales, se estableció una regla de origen de "fibras en adelante". En algunos otros casos, también podrían recibir trato preferencial las prendas de vestir cortadas y cosidas en un país miembros con telas importadas que los países miembros consideraran que existía oferta insuficiente como seda, lino y ciertas telas para la fabricación de camisas. Además, se incluyó una cláusula de Minimis. Esto quiere decir, que aun cuando los productos no cumplan con el requisito de origen, su importación es tan pequeña que no afecta de manera evidente las corrientes comerciales entre las partes.

6. Energía y Petroquímica

El Tratado reafirma el respeto a los principios constitucionales de México, marcados en los cinco temas que no se negociaron, conocidos como los 5 NOS.

1. Se conserva intacto el derecho del Estado Mexicano a mantener el dominio directo del petróleo y los carburos de hidrógeno sólidos, líquidos y gaseosos y el derecho exclusivo de explorar, explotar, refinar y procesar petróleo y gas natural; el derecho exclusivo de producir gas artificial, petroquímica básica y sus insumos y la propiedad y el uso de los ductos.
2. No se contrae ninguna obligación para garantizar el abasto de petróleo o de cualquier otro producto.
3. Se conserva intacto el derecho del Estado para mantener el monopolio del comercio en electricidad y de petróleo crudo, gas natural y artificial, refinado y petroquímico básico, así como su transporte, almacenamiento, distribución y las ventas de primera mano.
4. Se conserva intacta la obligación de Petróleos Mexicanos y sus empresas de no celebrar contratos por servicios u obras que otorguen porcentajes en los productos, pagos en especie o participación en los resultados de las explotaciones.
5. No se permitirá el establecimiento en México de gasolineras extranjeras.

Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad y sus empresas, seguirán siendo los canales únicos de comercialización. Respecto a los contratos de servicios, éstos tendrán siempre un pago monetario y no existirán los contratos de riesgo.

ARTURO MENDICUTI NARRO

7. Automotriz

Respecto a la desgravación, Estados Unidos eliminaría, una vez que el Tratado entrara en vigor, los aranceles de autos. Los camiones ligeros reducirían de inmediato a 10 por ciento sus tasas arancelarias y este porcentaje se eliminaría en 5 años. Para otros vehículos la eliminación arancelaria se realizaría en 10 años.

Canadá eliminaría sus aranceles para vehículos mexicanos en el mismo período que México lo estableciera.

Los camiones pesados, tractocamiones y autobuses, realizarían su desgravación en 10 años. Las autopartes tendrían una desgravación en un plazo de 10 años.

Los autos usados podrían importarse a México a partir de los 15 años de que el Tratado entrara en vigor. Para ello, se tendría que observar que la antigüedad del auto no fuera mayor de 8 años. Los camiones usados no fueron objeto de la negociación.

La regla de origen para vehículos se basó en el porcentaje del Contenido Regional, éste debería ser superior al 50 por ciento durante los primeros 4 años, 56 por ciento durante los siguientes 4 años y a partir del noveno año ser del 62.5 por ciento.

La inversión extranjera en la Industria de Autopartes sería del 49 por ciento durante los primeros 5 años, para el 6º. Año la inversión podría ser del 100 por ciento.

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras debería aprobar operaciones para la adquisición de empresas de autopartes mayores a 25 millones de dólares.

8. Servicios Financieros

El acceso al mercado mexicano se daría exclusivamente bajo la forma de empresas subsidiarias. Esto implica que los intermediarios extranjeros que decidan participar en nuestro mercado, tendrán que constituirse como sociedades mexicanas sujetas a las leyes y supervisión de las autoridades nacionales.

En Materia Bancaria, la participación agregada máxima de intermediarios canadienses y estadounidenses en México se incrementaría de 8 a 15 por ciento durante los primeros 6 años de vigencia del Tratado. A partir del séptimo año, se eliminaría la restricción, pero entraría en vigor una salvaguarda temporal que permitiría congelar unilateralmente la participación extranjera en el mercado mexicano si ésta superaba el 25 por ciento.

Asimismo, de manera permanente subsistiría una salvaguarda que permitiría a México congelar temporalmente la participación extranjera cuando pusiera en peligro la propiedad mexicana del Sistema de Pagos. Durante los primeros seis

EL TLCAN Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO DE MÉXICO

años, los bancos extranjeros estarían sujetos a un límite máximo individual de 1.5 por ciento del total del capital del Sistema Bancario Nacional. A partir del 7º. año, este límite individual se eliminaría y se establecería una nueva restricción para limitar las adquisiciones de Bancos Mexicanos cuando la participación conjunta del Banco Extranjero adquirente y el adquirido superara 4 por ciento del mercado.

En las Casas de Bolsa, la participación agregada máxima en el capital del Sistema Bursátil Mexicano podría ser del 10 por ciento al principio, y 20 por ciento al final, de la transición de seis años. Asimismo, el límite máximo individual durante la transición sería del 4 por ciento del capital.

Se estableció también, una salvaguarda temporal aplicable después de la transición, en caso de que la participación extranjera llegara a superar el 30 por ciento del capital social del Sistema Bursátil.

El régimen para los seguros preveía, dos métodos alternativos para que las aseguradoras canadienses y estadounidenses tuvieran acceso al mercado mexicano. En el primero, las compañías que establecieran sociedades en coinversión con mexicanos podrían incrementar gradualmente su porcentaje de participación accionaria en la institución, de 30 por ciento en 1994, a 51 por ciento en 1998 y a 100 por ciento en el año 2000. Estas compañías no estarían sujetas a límites de participación en el mercado. En el segundo esquema, las compañías aseguradoras podrían constituir inmediatamente subsidiarias hasta con el 100 por ciento de capital extranjero, pero en este caso si estarían sometidas a un límite individual de participación en el mercado de 1.5 por ciento, y a un límite agregado, que iría creciendo en el tiempo hasta eliminarse, a más tardar, en el año 2000.

9. Inversión

Los inversionistas de los tres países gozarían de un trato no discriminatorio, es decir que se les daría trato nacional, en cualquiera de los países de América del Norte, con respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración. Se excluyeron de este principio las actividades que de acuerdo con nuestro marco jurídico, estuvieran reservadas a mexicanos. Se establecieron, asimismo, límites permanentes a la participación extranjera en algunas actividades. En sectores específicos, se requeriría la aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para la participación mayoritaria del capital foráneo.

Las partes extenderían a los inversionistas de la región los beneficios que otorgaran a los de otros países, para asegurar la no discriminación.

Se garantizaría la libre convertibilidad de la moneda y las transferencias al exterior, incluyendo la remisión de utilidades y dividendos, el pago de intereses y regalías, y los pagos por asistencia técnica.

ARTURO MENDICUTI NARRO

Los gobiernos podrían expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago por la indemnización correspondería al valor de mercado del bien expropiado más intereses generados durante el tiempo que demore el pago.

Por primera vez, las partes establecen que sus inversionistas sólo podrían dirigir sus controversias a través de los procedimientos establecidos en el Tratado.

El Tratado establece explícitamente que ningún país deberá reducir sus normas ambientales con el propósito de atraer inversiones.

10. Transportación Terrestre

En materia de transporte de pasajeros, al entrar en vigor el Tratado, los operadores mexicanos de autobuses turísticos podrían brindar servicios en el mercado transfronterizo estadounidense. Al tercer año, las empresas de autobuses podrían prestar servicios transfronterizos con itinerario fijo.

En materia de transporte de carga, a los tres años de entrar en vigor el Tratado, Estados Unidos permitiría el ingreso de camiones mexicanos a sus estados fronterizos y 49 por ciento de inversión extranjera en empresas de autobuses y de transporte de carga internacional; México otorgaría derechos similares a sus dos contrapartes. Al sexto año, los territorios de los tres países quedarían totalmente abiertos al cruce transfronterizo de autotransporte de carga. Al séptimo año, el porcentaje de inversión extranjera permitido en este sector se incrementaría en Estados Unidos a 100 por ciento, mientras que en México sólo a 51 por ciento. Sería hasta el décimo año cuando nuestro país permitiera un porcentaje de inversión extranjera de 100 por ciento.

Se estableció un mecanismo para compatibilizar las normas técnicas y de seguridad del autotransporte terrestre, lo que reduciría los riesgos de accidentes y los costos de mantenimiento carretero.

11. Telecomunicaciones

No se negociaron los servicios básicos en materia de telecomunicaciones y no se alteró la concesión otorgada por el Estado a Teléfonos de México.

Al entrar en vigor el Tratado, se eliminarían las restricciones a la inversión extranjera en los servicios de valor agregado, con excepción del videotexto y la conmutación mejorada de datos, que se liberarían en 1995.

Los países garantizarían el acceso y uso de las redes públicas en las siguientes modalidades:

EL TLCAN Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO DE MÉXICO

1. Arrendar líneas privadas.
2. Conectar equipo terminal y otro equipo a las redes públicas.
3. Interconectar circuitos privados a las redes públicas.
4. Realizar funciones de conmutación, señalización y procesamiento.
5. Emplear protocolos de operación.

Las disposiciones descritas en esta sección no se aplicarían a las medidas que afectan la distribución de programas de radio o televisión a través de estaciones radiodifusoras o sistemas de cable, las cuales tendrán acceso y uso permanente a las redes y servicios públicos.

12. Entrada Temporal de Profesionistas y Personas Dedicadas a Negocios

Las leyes migratorias no fueron objeto de negociación, en este capítulo sólo se incluyeron los procedimientos para facilitar el ingreso temporal de personal involucrado en comercio de bienes, servicios o inversión. Para ello se determinaron cuatro categorías:

1. Comerciantes o inversionistas
2. Visitantes de negocios
3. Profesionales
4. Personal transferido de plaza dentro de una misma compañía

Los Colegios y Asociaciones Profesionales de los tres países podrían acordar el reconocimiento mutuo de títulos y licencias.

13. Otros Servicios

El Tratado incluye la prestación transfronteriza de cierta modalidad de los siguientes servicios:

1. *Servicios Portuarios.* A partir de la entrada en vigor del Tratado, se permitiría el 100 por ciento de inversión en instalaciones y servicios portuarios, tales como grúas, muelles, terminales y estiba, para empresas que manejen su propia carga. Cuando esas empresas manejen carga de terceros podría haber 100 por ciento de inversión pero con previa autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
2. *Servicios de Ferrocarril.* El Tratado es congruente con las reservas constitucionales de México en este sector. Los ferrocarriles de Canadá y Estados Unidos

ARTURO MENDICUTI NARRO

podrían continuar comercializando libremente sus servicios en México, operar trenes unitarios con sus propias locomotoras, así como construir y tener en propiedad terminales y financiar infraestructura ferroviaria hasta el 100 por ciento.

3. *Servicios de Construcción.* Los Servicios de la Construcción se encuentran diversificados en el Sector de Compras del Sector Público.
4. *Servicios de Turismo.* El Sector Turismo no se negoció en el TLCAN como un grupo específico, sino que se encuentra diseminado en varios grupos de negociación, principalmente en Inversiones, Transportación Terrestre, Telecomunicaciones y Entrada Temporal de Profesionistas.

14. Propiedad Intelectual

El TLC estableció obligaciones sustanciales relativas a la propiedad intelectual, las cuales se fundamentan en el trabajo realizado por el GATT y los convenios internacionales más importantes sobre la materia. Cada país protegería adecuada y efectivamente los derechos de propiedad intelectual con base en el principio de trato nacional, y asegurar el cumplimiento efectivo de estos derechos, tanto a nivel nacional como en las fronteras.

El Tratado define compromisos específicos sobre la protección de:

1. Derechos de autor, incluyendo los fonogramas;
2. Patentes;
3. Marcas;
4. Derechos de los obtentores de vegetales;
5. Diseños industriales;
6. Secretos industriales;
7. Circuitos integrados (semiconductores); e
8. Indicaciones geográficas

Además, esta sección estableció reglas para proteger a las marcas de servicios al mismo nivel que los de productos y las señales codificadas emitidas por satélites.

15. Solución de Controversias y Disposiciones Institucionales

La institución encargada de asegurar la administración conjunta y efectiva del Tratado será la Comisión de Comercio, integrada por ministros o funcionarios a nivel de gabinete de cada país. La Comisión tendrá sesiones anuales,

EL TLCAN Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO DE MÉXICO

pero la labor cotidiana se realizará a través de los diversos comités, que operarán por consenso, establecidos a lo largo del Tratado. Asimismo, se establece un Secretariado que proporcionará apoyo administrativo y técnico a la Comisión de Comercio.

El Tratado establece un mecanismo trilateral para la Solución de Controversias. El procedimiento se divide en tres etapas:

1. Consultas. Cualquier país miembro podrá solicitar consultas a otro. El tercer país miembro podrá participar en éstas si tienen un interés sustancial en el asunto.
2. Intervención de la Comisión de Comercio. Si la etapa de consultas no resuelve la controversia en un plazo de 30 a 45 días, la parte solicitante podrá pedir a la Comisión que intervenga en el caso. La Comisión podrá apoyarse en el trabajo de asesores técnicos, crear grupos especiales, utilizar sus buenos oficios o hacer recomendaciones.
3. Grupos Consultivos y de Arbitraje. Si la intervención de la Comisión de Comercio no resuelve la controversia, las partes podrán solicitar el establecimiento de un Grupo Arbitral. El país no involucrado en la controversia podrá solicitar su participación en esta etapa.

Los Grupos Arbitrales se constituirán a través de un mecanismo de selección cruzada, a partir de listas de expertos previamente convenidas. En caso de que una parte no cumpla con las resoluciones arbitrales, la otra parte podrá suspender concesiones comerciales de efecto equivalente.

En caso de que una controversia pueda someterse tanto a instancias previstas por el GATT como a las que prevé, el Tratado, el país demandante podrá elegir cualquiera de los dos foros.

16. Salvaguardas

Se podrán adoptar medidas de Salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones. Existen 2 tipos de Salvaguarda:

1. La Salvaguarda bilateral podrá adoptarse por una sola ocasión y durante un período máximo de tres años. En casos excepcionales, la Salvaguarda se podrá extender a 4 años.
2. La Salvaguarda global o multilateral, se adoptará de conformidad con el Artículo XIX del GATT.

17. Normas Industriales y Comerciales

El Tratado confirma los derechos y obligaciones de cada país derivadas del Código de Barreras Técnicas al Comercio del GATT y otros Convenios Internacionales, entre los que se incluyen Tratados en materia de medio ambiente y de conservación.

Se establecen obligaciones relacionadas con la aplicación de las medidas de normalización para agilizar el comercio entre los países miembros. Los tres países trabajarán de manera conjunta para incrementar el nivel de seguridad y protección de la salud, del medio ambiente y del consumidor. Asimismo, procurarán hacer compatibles sus medidas de normalización, tomando en consideración las normas internacionales.

Un Comité, sobre medidas de normalización dará seguimiento a la ejecución de las disposiciones de normalización, así como, impulsar la compatibilidad, la cooperación para el desarrollo, aplicación y cumplimiento de las medidas de normalización.

18. Compras del Sector Público

El Tratado abarca las compras efectuadas por dependencias y empresas del gobierno federal, sobre una base no discriminatoria, en cada uno de los países signatarios.

Para las adquisiciones de la dependencias del gobierno federal se aplicará la licitación internacional cuando los montos sean mayores de 50 mil dólares para bienes y servicios y 6.5 millones de dólares para obras públicas.

Para las adquisiciones de las empresas públicas se aplicará la licitación internacional cuando los montos excedan los 250 mil dólares para bienes y servicios y 8 millones de dólares para obra pública.

En México la aplicación de estos umbrales se llevaría a cabo gradualmente, durante un período de transición.

Además, cada país se reserva el derecho de favorecer a los proveedores nacionales para ciertas compras especificadas en el Tratado.

Asimismo, no se aplican la obligatoriedad de la licitación internacional a la industria militar y a otras áreas relacionadas con la seguridad nacional.

Existen en el Tratado otra serie de disposiciones legales y de administración en donde se incluyen excepciones en base a los intereses nacionales y una cláusula de adhesión para otros países.

Una vez terminadas las negociaciones, en un discurso dirigido a la Nación, el entonces Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, el 12 de agosto de 1992 mencionó:

EL TLCAN Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO DE MÉXICO

“Quiero decirles que la negociación reconoce la diferencia del grado de desarrollo entre México y nuestros vecinos; por eso, el 70% de nuestras exportaciones quedarán, de inmediato, libres para ingresar a su mercado, mientras que nosotros liberaremos sólo alrededor del 40% a los productos que ellos nos envían. Por eso, esta negociación nos da los tiempos que necesitamos para seguir apoyando a las pequeñas y medianas empresas, a los productores del campo que lo requieren, y todos podamos, de esta manera, aprovechar las oportunidades que nos dará el Tratado.

“Ahora, ¿Qué ventajas y retos nos traerá el Tratado? Primero, nos vincula a uno de los centros de la economía mundial y, por eso mismo, ha despertado el interés y la atención de las otras grandes zonas mundiales: Europa y el pacífico Asiático; y nos convierte en el puente con nuestra América Latina. Segundo, con el Tratado aseguraremos un acceso amplio y permanente de nuestros productos al gran mercado de América del Norte, que tiene más de 360 millones de personas. Esto es muy importante porque nuestras empresas podrán aprovechar las ventajas que se derivan del tamaño que tiene este gran mercado y así, al producir para más gente, darán más empleo a los mexicanos, podrán bajar sus costos y ser más eficientes.

“El tratado da reglas claras y certidumbre a nuestro intercambio con el Norte, que es el más intenso y voluminoso que ya tiene el país. No hay que olvidar que somos, ahora, el tercer socio comercial de los Estados Unidos y que ellos son el país con el que más comerciamos. En los últimos tres años, este comercio se ha más que duplicado.”

Todo estaba listo para que el TLCAN pudiera entrar en vigor a la brevedad; pero en Estados Unidos habría elecciones en noviembre de 1992 y los republicanos no las tenían todas consigo, por lo cual el Congreso Estadounidense no lo ratificó hasta saber quién ocuparía la Casa Blanca a partir del 20 de enero de 1993, sobre todo porque el candidato demócrata, William Clinton, tenía como uno de sus pilares para atraer a los votantes la cuestión de revisar lo negociado en el TLCAN.

Finalmente, Clinton ganó la presidencia de los Estados Unidos y, con el fin de cumplir su oferta de campaña, solicitó que se revisara el TLCAN y se negociaran dos acuerdos paralelos: uno sobre medio ambiente y otro sobre cuestiones laborales, de tal manera que durante 1993 se llevaron a cabo negociaciones en estos campos y finalmente el Tratado entró en vigor el 10 de enero de 1994, cuando en México se estaba cumpliendo el último año de un gobierno que trató de poner al país a la altura de sus principales socios comerciales en el exterior, pero que descuidó la política industrial y comercial internas, por lo que lo que se abría como una gran oportunidad de aprovechar el mercado ampliado por la

ARTURO MENDICUTI NARRO

firma del TLCAN, se revirtió para algunas empresas que no pudieron competir con sus similares de Estados Unidos y Canadá, al no contar con las ventajas de éstas, en cuanto a tecnología, créditos y facilidades gubernamentales.

III. Evolución del TLCAN

La entrada en vigor del TLCAN imprimió un gran dinamismo al comercio exterior de México, ya que de 51,832 millones de dólares exportados en 1993, para 1994 se alcanzaron 60,817, lo que representó una tasa de 17.33%. Con nuestro principal socio en el Tratado, ese crecimiento fue del 20.52%. Con Canadá el impacto no fue positivo, pues disminuyó en 5.4%. También se presentaron crecimientos con otros socios comerciales, por ejemplo, con los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el incremento fue del 3.27%; con la Unión Europea, 5.4% y con Japón 1.32%.

Del lado de las importaciones igualmente se presentaron crecimientos: 21.4% en el total y 20.96 con Estados Unidos; 38% con Canadá; 19.6% con la ALADI; 15.7% con Europa y 21.7 con Japón.

De 1994 a 2008, las exportaciones mexicanas han crecido 464.6%, al pasar de 60,817 a 292,636 millones de dólares; en tanto que las importaciones lo han hecho en 290.9%, de sumar 79,346 a 310,132 millones de dólares. Con Estados Unidos el crecimiento ha sido de 447.4, pues de un registro de 51,645 en 1994 se pasó a 234,557 millones de dólares. Con Canadá se registraron 1,483 millones de dólares en 1994 y 7,130 en 2008.

Las importaciones con Estados Unidos pasaron de 54,790 millones de dólares a 152,615, lo que representa una tasa de 178.5%, en tanto que para Canadá ese crecimiento fue 483%, al registrar 1,621 y 9,450 millones de dólares, respectivamente.

Con los países de ALADI nuestras exportaciones crecieron 733.8%; con la Unión Europea, 511.3% y con Japón 201.5%. Las importaciones presentaron la siguiente tendencia: ALADI 366.4%, la Unión Europea 329.6% y Japón 241.5%.

Del lado de la inversión extranjera directa, el TLCAN también promovió que fuera fuertemente incrementada.

Mencionamos antes que en 1990 la inversión norteamericana alcanzaba el 62.6% del total. En 1994 esa participación ya era del 66% con 4,525 millones de dólares de nueva inversión.

El total de inversión extranjera directa en el último año fue de 18,600 millones de dólares y, de ellos, el 48%, 8,900 millones, provinieron de Estados Unidos y seguramente, habrían alcanzado un monto mayor de no haberse presentado la mayor crisis financiera del mundo en los últimos 70 años.

EL TLCAN Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO DE MÉXICO

Los Estados Unidos son el origen hasta del 68% del total de las inversiones en plantas manufactureras y de ensamblaje, y del 51% del total del sector financiero y bancario.

Durante la vigencia del TLCAN la inversión directa de Canadá ha promovido la integración de los sectores productivos entre los dos países.

En el período de enero de 1994 a diciembre de 2008 Canadá se ubicó como el quinto país inversionista en México, al presentar una formidable tasa de crecimiento de 1,150%, al pasar de 741 a 9,264 millones de dólares. En diciembre de 2008, 2092 empresas, principalmente manufactureras, se encontraban operando en México con participación de capital canadiense.

Tales datos comprueban el alto grado de confianza que el marco negociado en el TLCAN ofrece a los inversionistas norteamericanos y canadienses para operar en nuestro país.

Podemos decir sin temor a equivocarnos, que para el Sector Comercio el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ha representado una gran ventaja de poder servir mejor a nuestros clientes que son consumidores de insumos y de productos terminados, ya que el TLCAN nos ha permitido importar en mejores condiciones los productos que nos demandan, de tal manera que hemos contribuido a mantener bajas las tasas de inflación y a ofrecer una gama más amplia de productos de mejor calidad, lo que también ha impulsado a mejorar la competencia y competitividad de la industria nacional.

Lejanos están hoy aquellos días cuando nos veíamos imposibilitados de ofrecer ciertos productos básicos a nuestros clientes porque no había oferta suficiente; ahora, el consumidor tiene libertad de escoger a quién le compra y la competencia en el comercio ya no es da tanto en la oferta y el precio, sino en el servicio. El comerciante que desee mantener a su clientela, debe esmerarse en la buena atención y el servicio post venta, para asegurar que sus clientes regresen y le sean fieles.