



**Universidad Nacional Autónoma de México
Faculta de Ciencias Políticas y Sociales
Centro de Relaciones Internacionales**

TESIS

**QUE PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES
MEDIANTE EL TEMA:**

**ANÁLISIS CRONOLÓGICO 1988-1994 DE LAS NEGOCIACIONES DEL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE.**

PRESENTA:

Aurora Ivette Lobo Tovar

DIRECTORA DE TESIS:

DRA. YLEANA MARGARITA CID CAPETILLO



CDMX

SEPTIEMBRE 2019



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Contenido

Introducción	1
1. América del Norte y sus relaciones	7
1.1 Contexto económico internacional 1986-1989	7
1.2 Política económica mexicana 1986-1990	12
1.3 Globalización y apertura comercial en el mundo	21
2. La negociación del TLCAN	31
2.1 Antecedentes de los tratados de comercio con EEUU	31
2.2 El proceso de negociación	39
2.2.1 Primera etapa. Convenios sectoriales de Colaboración económica	40
2.2.2 Segunda etapa. Propuesta oficial y la Infraestructura administrativa para la negociación	41
2.2.3 Tercera etapa: la agenda de trabajo y los primeros Avances en la negociación	43
2.2.4 Cuarta etapa: elaboración del texto preliminar y Delimitación de corchetes	49
2.2.5 Quinta etapa: final de las negociaciones	57
2.2.6 Epílogo	58
3. Estructura y puesta en operación	59
3.1 Actores y herramientas	60
3.2 Estructura del TLCAN	67
4. Renegociación del TLCAN en 2018	70
4.1 Principales logros y limitaciones del TLCAN	70
4.2 Proceso de modernización del TLCAN	75

Conclusiones	82
Fuentes de Consulta	85

Introducción

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), suscrito por México, Estados Unidos y Canadá, entró en vigor el 1 de enero de 1994, este instrumento fue el resultado de la negociación, por su importancia y al estar realizándose una modernización del acuerdo, esta investigación es idónea para reflexionar los alcances y límites que ha tenido su implementación, comparando las expectativas que se crearon alrededor de los acuerdos específicos derivados de las negociaciones.

El TLCAN tiene tras de sí un aprendizaje para el país que al revisar la historia de las negociaciones comerciales entre México, los Estados Unidos y Canadá permite integrar una reflexión sobre los factores que facilitaron su concreción, de esta experiencia puede recuperarse un aprendizaje relevante para el momento actual, no solo para la actualización de este Tratado sino sobre el manejo de la política económica mexicana en el contexto de la apertura y globalización.

Con esta investigación se busca como objetivo general el analizar los puntos centrales del proceso de negociación y puesta en operación del Tratado de Libre Comercio de México, Estados Unidos y Canadá que ayuden a identificar los alcances y límites que ha tenido su implementación, comparados con las expectativas que se crearon alrededor de las negociaciones.

Para ello se realiza una investigación documental como proceso de abstracción teórica, para ello se utilizan fuentes bibliográficas, electrónicas, estudios y documentos oficiales. Es un estudio descriptivo, ya que se especifican las características del fenómeno de estudio para de ello lograr conocimiento. El diseño de la investigación, se planifico bajo un diseño bibliográfico, porque el material empleado para realizar la misma, se ordenó, clasificó y fue revisado, con el fin de dar respuesta a los objetivos generales y específicos; y a través de la revisión del material de manera sistemática, rigurosa y profunda se llega al análisis cualitativo de la información del tema.

Un Tratado recoge la expresión de la voluntad de los gobiernos participantes para establecer reglas y términos precisos para dar cauce a su relación en determinadas materias. En esencia, todo Tratado documenta el ánimo de cooperar a fin de obtener beneficios mutuos. Y es justo lo que en ese momento acontecía en nuestro país ante un escenario de globalización, que merecía dar seguimiento preciso y cronológico del acontecer político-económico de nuestro país con el mundo, otra de las fuentes fundamentales de mi investigación, fue lo que de manera personal vivía en esos momentos y era mi desarrollo profesional en el Senado de la República, esto hace que surgiera un interés particular por dar seguimiento a este proceso que sería trascendental, es así que tuve la oportunidad de participar en el Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las Negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, Estados Unidos de América y Canadá en audiencia del día 15 de marzo de 1991 que a la letra dice:

- El C. Moderador Senador: Mario Alfonso Niebla Álvarez: Tiene el uso de la palabra la señorita Ivette Lobo, sobre el tema “La cooperación Internacional en el Tratado Trilateral de Libre Comercio”. La señorita Ivette Lobo es pasante de la licenciatura de Relaciones Internacionales.
- **La C. Ivette Lobo Tovar:** Buenas tardes. Hoy más que nunca se vislumbra un acercamiento entre los países que integran el Tratado Trilateral de Libre Comercio de este continente, su geografía consolida este objetivo, sus intereses, su buena voluntad, su espíritu solidario y su sentido de cooperación y reciprocidad, habrán de llevarnos a un feliz término en la búsqueda de una tranquilidad económica, por estas razones, como ciudadana me corresponde exponer y externar puntos de vista en este Foro, tendientes a aportar una idea más en la toma de decisiones.

Considerando que el proyecto del Mercado Común México-Estados Unidos, data del periodo de crisis del petróleo entre 1974-1980, en el cual los países árabes realizaron el embargo de dicho hidrocarburo, motivo por el cual Estados Unidos a iniciativa de su entonces Presidente Gerald R. Ford (1974-77), lanza la idea de una posible integración entre los tres países (México-Estados Unidos y Canadá), que por sus recursos petrolíferos y cercanía geográfica podrían evitar situaciones futuras

de desabasto en esta región.

Tiempo después, el Presidente demócrata Carter puso mayor énfasis en la necesidad de gestionar una integración, de tal forma, que realizó conversaciones entre los dos socios candidatos a fin de integrar un Mercado Común de América del Norte.

En el caso de México, la idea de formar un Mercado Común con Estados Unidos y Canadá, tuvo poca divulgación y aún menos fue objeto de análisis, no por falta de interés, sino por el acontecer nacional de ese periodo. Pero con Canadá se logró concretar en 1989 un Acuerdo de Libre Comercio.

Es nuevamente a partir de 1985 con declaraciones del expresidente Ronald Reagan, que se retoma lo que sería la futura estrategia económica de integración, frente a los cambios producidos por un entorno internacional, que tendía hacia la globalización, y como una búsqueda de recuperación económica y desarrollo, por la aparición de bloques económicos competitivos.

La década de los ochenta marcó como temática prioritaria, la eliminación proteccionista frente a una búsqueda librecambista internacional-que hasta la fecha se prolonga-, que permita mediante el principio de cooperación internacional, el intercambio equitativo y solidario dentro de un mercado regional que eleve el nivel de vida para llegar al desarrollo, legitimizado bajo un marco jurídico como es el Tratado Trilateral.

Lo que hasta el momento se ha tomado como una nueva estrategia comercial estadounidense para el caso de América Latina, y en particular para México, está plasmada en la propuesta del Presidente George Bush, conocida como “Iniciativa para las Américas”, dada a conocer el pasado 27 de junio de 1990; iniciativa que se dirige en especial hacia el conjunto de países endeudados con Estados Unidos, con dicha propuesta, se busca la apertura comercial continental, para proyectarla de manera mundial a futuro, acelerando el flujo de mercancías y de capital entre estas naciones, así también, se busca estimular al resto de los países industrializados a fin de acicatear el comercio mundial.

Si bien es cierto que propuestas para activar la comercialización internacional sobran. También es ineludible que las desigualdades económicas, pueden propiciar

un retroceso al comercio proteccionista desleal; por ello apoyo como hasta el momento se ha venido realizando, la negociación a partir de las bases jurídicas que nos rigen, en este caso hablo de la Carta Magna, así como del firme entendimiento de lo que debería ser el auténtico interés nacional.

Es incuestionable que estamos inmersos en un nuevo reordenamiento mundial, que nos hace ir por los cauces de la integración económica regional para la búsqueda de nuevos mercados; vertiente en la que México debe entrar si queremos marchar al desarrollo y a la industrialización; recursos, elementos y expectativas existen, pero es el trato equitativo, el que nos permitirá caminar hacia adelante; de no existir éste, quedaremos solo como un mercado demandante, que está en la espera de comprar lo que le vendan, haciendo a un lado la oferta.

Las economías de México y Canadá son tan pequeñas en relación a la de Estados Unidos, que la integración de los tres países podría caer en la dependencia total respecto a Estados Unidos, sin embargo, históricamente México ha demostrado que la cercanía geográfica con una de las grandes potencias, no ha sido elemento de subordinación, porque la generalidad de las políticas acertadas, se han basado en el respeto del derecho y legislación mexicana.

Así como México ha dado mucho de lo que tiene y de manera anticipada, sin tomar en cuenta el gran esfuerzo que esto le ocasiona.

Pedimos que en toda negociación previa a la concreción del Tratado Trilateral de Libre Comercio, exista el verdadero deseo de apoyar el desarrollo industrial con tecnología, bienes de capital, y otras necesidades de alta calidad, apegadas a la modernidad de las partes.

Ser equitativos es un principio y en ese rubro quiero manifestar como otras negociaciones prioritarias: la negociación de un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que no sea discriminatorio para productos mexicanos en los que podemos ser altamente productivos y competitivos.

Es importante recordar que antes de cualquier término negociador del Tratado Trilateral, México ya ha puesto en marcha acciones para liberalizar aceleradamente nuestra economía, tanto para mercancía como para inversión foránea, de acuerdo a la nueva Ley de Inversiones Extranjeras de 1988, que marca un 100% de inversión

no nacional, y con la que damos gran impulso a la apertura comercial.

Con fecha 5 de junio de 1990 se publicó en Excélsior, las opiniones de Carla Hills, encargada de las negociaciones del Tratado en cuestión, en donde manifiesta a la prensa internacional” (...) que México debería abrir más su economía, en especial al capital estadounidense, en áreas de su interés como la petroquímica básica, la explotación del petróleo y gas, la banca y las finanzas (...)”, además de otras áreas que son de importancia para los inversionistas norteamericanos.

Y habló sobre reformar la Constitución mexicana, de manera especial el Artículo 27, con la justificación de que los extranjeros tengan seguridad en inversiones.

Es motivo de preocupación para todos los mexicanos, ya que se confunde el término libre comercio con violación a la soberanía nacional, por lo tanto, se propone, que todo inversionista perteneciente a las partes contratantes, deberá respetar en primer término las leyes mexicanas, la soberanía nacional y tener claro la no intervención con miras a querer modificar nuestra Constitución.

Es de conocimiento general, que México no cuenta con la tecnología, ni adelantos comerciales suficientes para, estar dentro del ámbito competitivo comercial con otros países, y que nuestra fuerza se basa en nuestro recurso natural que es el petróleo; éste no debe ser incluido de ninguna manera, por sus características de no renovación, el principio base de la economía mexicana se cimienta en el petróleo; en cambio, si debe tomarse en cuenta la mano de obra del mexicano, que tiene el signo de ser eficiente, productiva y barata; siempre y cuando se respete la integridad humana.

Y sabiendo que hoy más que nunca la negociación de un Tratado Trilateral de Libre Comercio debe llevar implícito el concepto de ayuda recíproca y solidaria, con un fin de beneficio colectivo, propongo a esta Honorable Asamblea lo siguiente:

- a. Creación de una comisión encargada de realizar un estudio de mercadotecnia internacional, con miras a saber que materias primas se necesitan, que productos son de mayor demanda, para disminuir la maquila e industrializar materias primas de gran interés.
- b. Negociar de forma equitativa los precios de nuestros productos, en especial de las materias primas, para evitar la competencia desleal.

- c. Mediante un estudio de mercadotecnia internacional definir qué productos mexicanos son de primera necesidad en el extranjero, para industrializarlos al interior, porque contamos con los recursos para hacerlo, con ello trataríamos de lograr que estas tres economías fueran complementarias y no competitivas.
- d. Buscar el trato favorable para las exportaciones mexicanas y no discriminatorio, mediante la reducción de niveles arancelarios, fitosanitarios y aduaneros. y los que de ellos se deriven.
- e. Lograr convenios sobre trabajadores migratorios de tal forma que no se limite el ingreso de obra mexicana desempleada, y que sean llevados en su totalidad a la práctica.
- f. Evadir cualquier negociación disfrazada que implique la pérdida de nuestros recursos naturales, en especial todas aquellas, que sean de explotación excesiva del petróleo, por sus derivados.
- g. Hacer valer y respetar las leyes mexicanas en cualquier negociación de inversión extranjera.
- h. Buscar mejores condiciones para el pago de nuestra deuda, especialmente la contraída con bancos norteamericanos.

México, país soberano, pacifista y solidario irá a la vanguardia con una negociación de equidad, buscamos la cooperación internacional, interés, recursos y lineamientos existen, es tarea de los mexicanos acrecentar estas virtudes, mediante negociaciones que dignifiquen el interés nacional. Muchas gracias.

El C. Moderador Senador. Mario Alfonso Niebla Álvarez: Muchísimas gracias por su ponencia. (...)

Ante tantas inquietudes relativas a cómo se llevarían a cabo las negociaciones sin vernos despojados de nuestra autonomía y soberanía, nació la necesidad de saber paso a paso lo que ocurría con el avance de las negociaciones.

1. AMÉRICA DEL NORTE Y SUS RELACIONES

En este apartado se presenta una contextualización sobre los principales aspectos que se presentaban en el contexto nacional e internacional previo a la firma del TLC y que en buena medida favorecieron su concreción. Como primer punto se describen los antecedentes prevalecientes en América del Norte previo al TLC en cuanto al contexto económico de la década de los ochentas que estuvo marcado por una crisis internacional por la Guerra del Golfo que afectó los precios del petróleo, en paralelo se aceleraba el proceso de integración económica y monetaria europea y se agregó la transformación hacia una economía de mercado de países del centro y del este europeos, estos sucesos “atropellan” a la economía mundial en su tránsito a la década de los noventa; en ese contexto se ubica una transformación de la política económica mexicana economía mexicana donde se dan cambios como el adelgazamiento del gobierno, la privatización de empresas paraestatales así como el inicio de la liberalización comercial, esta transición tuvo costos y efectos relevantes; y finaliza este tema con la revisión sobre el proceso de la globalización y la apertura comercial en el mundo, aspectos base del TLC.

1.1 Contexto económico internacional 1986-1989

Los problemas en el mercado mundial ocasionados por la crisis del petróleo en 1973-74 y 1978-79 elevaron drásticamente el precio del crudo, así se afectó el stock de capital de los países industrializados, afectando la producción y el empleo; por ello, la política económica se orientó hacia la reconversión industrial y regeneración del aparato productivo. Es así que los términos de “shock de oferta” y “política de oferta” pasaron a formar parte del glosario, y el auge de las expectativas inflacionistas, provocado por la aceleración de la

inflación, puso en entredicho la validez de la política tradicional para amortiguar el fenómeno más característico de estos años, la estanflación (estancamiento)¹.

Con el desarrollo de la crisis económica y su interpretación se puso de moda el pensamiento neoclásico que con su hipótesis de expectativas racionales revolucionó la macroeconomía y el diseño de la política económica, bajo esta hipótesis, se reconocía que los agentes económicos relevantes están eficientemente informados sobre las circunstancias económicas y que, por lo tanto, no se equivocan sistemáticamente en sus previsiones. En un mundo como ese cada vez más la información se procesaba y difundía de forma más rápida, barata y eficaz, con ello el principio de racionalidad de las expectativas ganaba reconocimiento.

En este contexto de eficiencia informacional, era cada vez más difícil que determinadas decisiones de política fiscal y monetaria no fueran tenidas en cuenta por el sector privado al tomar sus decisiones de inversión, producción y empleo, así, los responsables de la política macroeconómica encaran una nueva restricción, las posibles reacciones de agentes económicos que prevén eficientemente. En ese sentido, los años ochenta no pueden señalarse como una época de crisis económica. Al contrario, el crecimiento económico en los países miembros de la OCDE era notable, especialmente en la segunda mitad de la década, además de estar acompañado de un claro proceso de desinflación como se muestra en el Cuadro 1.

Pero ese crecimiento no estaba exento de problemas y desequilibrios, reflejados en los mercados financieros, cabe recordar el problema de la deuda internacional emergente a principios de los ochenta, el ascenso y descenso, vertiginosos de la cotización del dólar a mediados de la década y las convulsiones bursátiles de los años 1987 y 1989.

El mosaico de la economía mundial en los años 1980-1990 estuvo pleno de

¹ Pérez de Villarreal José, "La Economía Mundial en los años ochenta y la Política Económica de los noventa", *Ekonomiaz* N° 20, 1991, documento en PDF, recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/1318737.pdf>

acontecimientos de luces y sombras, pero también invadido por el devenir político-económico de los años noventa; una convulsión del mercado de petróleo, provocada por la guerra del Golfo, la aceleración del proceso de integración económica y monetaria europea y, sobre todo, el reto de la transformación hacia una economía de mercado de los países del centro y del este europeos, estos sucesos “atropellan” a la economía mundial en su tránsito a la década de los noventa².

Cuadro 1. Economía mundial de los años 80's.

	1980-81	82	83	84	85	86	87	88	89	1990
PAÍSES INDUSTRIALIZADOS										
IPC (% variación)	10,8	7,5	4,9	4,7	4,1	2,3	2,9	3,2	4,3	5,0
— EE.UU.	12,0	6,1	3,2	4,3	3,5	1,9	3,6	4,1	4,8	5,5
— Japón	6,3	2,7	1,9	2,3	2,0	0,6	0,1	0,7	2,3	3,1
— Alemania	5,8	5,3	3,3	2,4	2,2	-0,2	0,2	1,3	2,8	2,7
— España	15,8	14,4	12,2	11,2	8,8	8,8	5,2	4,8	6,8	6,7
PIB (% variación)	1,4	-0,3	2,8	4,9	3,4	2,7	3,3	4,5	3,3	2,6
— EE.UU.	0,8	-2,5	3,6	6,8	3,4	2,7	3,4	4,5	3,3	0,9
— Japón	4,0	3,1	3,2	5,1	5,2	2,6	4,3	6,2	4,7	5,6
— Alemania	0,8	-1,1	1,9	3,3	2,0	2,5	1,6	3,7	3,9	4,5
— España	0,5	1,2	1,8	1,8	2,3	3,3	5,6	5,2	4,8	3,7
PAÍSES EN DESARROLLO										
Deuda/export. (%) Servicio		120	134	134	150	170	158	142	136	
Deuda/Export. (%)		19,8	18,7	20	21,3	23	20,3	19,7	18,8	

Fuente: Pérez de Villarreal José, “La Economía Mundial en los años ochenta y la Política Económica de los noventa”, *Ekonomiaz* N° 20, 1991, documento en PDF, recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1318737.pdf>

Un suceso relevante fue la declaración de insolvencia hecha por México en 1982, que fue una manifestación de esos desequilibrios, los cuales se incubaron y desarrollaron en la segunda mitad de los años setenta, cuando el sistema bancario internacional canalizó hacia los países en vía de desarrollo el exceso de liquidez, desencadenado por el crack energético. Por una parte, la banca internacional se vio

² Díaz de León Gómez Jessica Claudia. Análisis del comportamiento de la economía mexicana, 1970-1986. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/analisis-del-comportamiento-de-la-economia-mexicana-1970-1986/>

inundada de petrodólares, depositados por los enriquecidos países exportadores de petróleo; pero por otra, se redujo la demanda de créditos de los países industrializados, los perjudicados³.

Los tipos de interés en consecuencia descendieron, en estas circunstancias los bancos intentaron compensar la falta de negocio y de rentabilidad en los mercados tradicionales, concediendo más créditos a los países en vía de desarrollo. Gran parte de estos créditos fueron hacia los gobiernos centrales y empresas estatales. El proceso de endeudamiento que pasó de 140 billones de dólares de deuda a medio y largo plazo a finales de 1974, hasta 560 billones de dólares en 1982 fue rápido e imprudente por ambas partes.

A principios de los años ochenta, los precios de los productos y mercancías no energéticas exportadas por estos países descendieron, coincidiendo con una rápida subida de los tipos de interés, provocada por la política anti inflacionista de los países industrializados. La combinación de estos movimientos disparó los costos reales de la deuda existente y de nuevos endeudamientos.

La crisis de México afectó con crudeza la confianza financiera del sistema bancario internacional en los países muy endeudados. Con ello se da un cierre de canales de financiamiento y las severas condiciones de renegociación y refinanciación de la deuda contraída sembraron de dramatismo la evolución de la economía de estos países⁴.

Pero México no fue el único, y el problema de la deuda de los países en vías de desarrollo si bien no se resolvió de inmediato, empezó a dejar de ser crítico, pero redujo el margen de maniobra de la comunidad financiera internacional para afrontar nuevas necesidades de financiamiento que surgen a principios de la década de los noventa con el acercamiento de los países socialistas al sistema económico de mercado⁵.

³ Pérez de Villarreal José, "La Economía Mundial en los años ochenta y la Política Económica de los noventa", *Ekonomiaz* N° 20, 1991, documento en PDF, recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1318737.pdf>

⁴ Pérez de Villarreal José, "La Economía Mundial en los años ochenta y la Política Económica de los noventa", *Ekonomiaz* N° 20, 1991, documento en PDF, recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1318737.pdf>

⁵ Díaz de León Gómez Jessica Claudia. Análisis del comportamiento de la economía mexicana, 1970-1986. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/analisis-del-comportamiento-de-la->

Así que la inestabilidad financiera, que se manifestó en los años ochenta se debió al desarrollo de desequilibrios comerciales entre los países industrializados. La historia de estos desequilibrios se asocia precisamente con la crisis de la deuda mexicana; y el gobierno de EEUU a fin de evitar el colapso de su sistema bancario, ya debilitado por la recesión expandió la oferta monetaria, esta expansión, junto con el impulso fiscal de la reforma impositiva de 1981, promovió una fuerte recuperación económica.

Por otra parte, si el crecimiento mundial de la posguerra se basó en gran medida en la liberalización y en el desarrollo del comercio mundial, el proteccionismo rebrotó con la crisis económica en la segunda mitad de los años setenta y, especialmente, al comienzo de los ochenta. A pesar de que uno de los principios básicos del Acuerdo General de sobre Tarifas y Comercio (GATT) era el de transparencia, que favorece el uso de aranceles explícitos antes que las barreras no tarifarias (las cuotas de importación, las limitaciones voluntarias, los subsidios y requisitos administrativos), el proteccionismo dificultó el comercio mundial de los años ochenta a través de una red de barreras no arancelarias. Los sectores de agricultura, textil, de manufacturas y del acero fueron los más afectados⁶.

Las estimaciones del costo del proteccionismo, practicado por los países industrializados contra los países en vías de desarrollo, se ubicaron entre 2,5% y 9% del PIB de estos países; y en el caso de los países industrializados el costo de su mutua protección osciló entre 0.3% y el 0.5% del PIB. Las barreras no arancelarias, por otra parte, suelen considerarse más costosas que los aranceles. Así, por ejemplo, se estima que las limitaciones voluntarias suponen al país importador un costo tres veces mayor que la protección arancelaria⁷.

Las resistencias y dificultades para eliminar estas prácticas proteccionistas se pusieron de manifiesto en las sucesivas negociaciones del GATT, iniciadas a

economia-mexicana-1970-1986/

⁶ f Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. Problemas del desarrollo, 43(170), 125-154. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362012000300006&lng=es&tlng=es.

⁷ Díaz de León Gómez Jessica Claudia. Análisis del comportamiento de la economía mexicana, 1970-1986. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/analisis-del-comportamiento-de-la-economia-mexicana-1970-1986/>

principios de los años ochenta (Ronda de Uruguay); otros hechos relevantes aunque de signo contrario, tuvieron lugar en Europa, uno fundamental fue la ampliación de la Comunidad Económica Europea (CEE) con la incorporación de nuevos miembros que fueron Gran Bretaña, España, Grecia y Portugal, y la aprobación del Acta Única Europea (1986) con el compromiso de formación de un estricto mercado interior para finales de 1992 y el relanzamiento del proyecto de la Unión Económica Europea (UEE), en una de cuyas etapas, la Unión Monetaria, que avanzó significativamente con la incorporación de España (1989) y Gran Bretaña (1990) al mecanismo cambiarlo del Sistema Monetario Europeo (SME)⁸

Como se ha observado, la década de los años ochenta fue muy convulsionada, pero al mismo tiempo se comenzó a perfilar la apertura comercial como una alternativa para el crecimiento y aspectos de gran relevancia son la consolidación de la Comunidad Económica Europea y las acciones de Estados Unidos para su consolidación económica y México por su parte comienza a superar su problema de crisis económica para buscar nuevas opciones y un dato no menor de esa década es la incorporación de México como se describe más adelante al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio, conocido por sus siglas en inglés como el GATT. A continuación se describe la política económica de la segunda mitad de los años ochenta.

1.2 Política económica mexicana 1986-1995

El contexto económico debido en parte al agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, que quedó al descubierto con la crisis de 1982 y que tuvo su expresión en los grandes cambios que se desarrollaron en la economía mundial y el ascenso del paradigma neoliberal trajeron consigo la oportunidad para el desarrollo de un puñado de economías emergentes, dentro de las que se encontraba la mexicana. En esta etapa el eje del desarrollo ya no fue la economía cerrada, propia de la etapa de desarrollo anterior; ante ello los inversionistas privados comienzan a recuperar los

⁸ Pérez de Villarreal José, "La Economía Mundial en los años ochenta y la Política Económica de los noventa", *Ekonomiaz* N° 20, 1991, documento en PDF, recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/1318737.pdf>

espacios que habían perdido en la estructura de producción durante la etapa de los presidentes Echeverría y López Portillo, de esta forma el proceso de acumulación de capital volvió a ser comandado por los inversionistas privados desplazando a la inversión pública.

El sector externo y el mercado se constituyeron en los elementos centrales del nuevo modelo, subordinando el papel que hasta ese momento jugaba el Estado en la economía. La justificación fue que si el sector externo se convertía en el eje del desarrollo, permitiría mayor eficiencia productiva con la incorporación de nuevas tecnologías al proceso de producción, buscando así una integración del país al proceso de globalización, lo que generaría una mayor eficiencia y productividad del desarrollo⁹.

Sin embargo, la realidad rebasó estas perspectivas, ya que las cosas no sucedieron así debido a que el crecimiento de la economía mantuvo niveles por debajo de las expectativas esperadas. Este hecho se demuestra al comparar el crecimiento que el PIB tuvo en el modelo de sustitución de importaciones que fue de 6.31% en promedio anual, con el alcanzado en el neoliberalismo, que aunado a la inestabilidad de su comportamiento mantiene una tasa de crecimiento promedio anual durante el periodo de estudio de 2.3%¹⁰.

La crisis de 1982 dejó al descubierto que el crecimiento alcanzado a finales del modelo de sustitución de importaciones estuvo sustentado básicamente en tres elementos: endeudamiento externo, una importante renta generada por las exportaciones petroleras y los precios de monopolio que se fueron formando en el mercado interno debido a la política proteccionista del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, la cual impedía la competencia externa y fue un factor que se tradujo en la obtención de ganancias extraordinarias¹¹.

⁹ Trejo Ramírez, Marina, Andrade Robles, Agustín, “Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)”. *El Cotidiano* 2013, enero - febrero, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>.

¹⁰ Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Problemas del desarrollo*, 43(170), 125-154. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362012000300006&lng=es&tlng=es.

¹¹ Trejo Ramírez, Marina, Andrade Robles, Agustín, “Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)”. *El Cotidiano* 2013, enero - febrero, recuperado de:

El reto de superar la crisis de 1982 y lograr una estabilidad macroeconómica junto con el crecimiento implicó una restructuración profunda en diferentes aspectos de la vida económica del país; en ello las reformas estructurales jugaron un papel fundamental. En esas reformas aplicadas en México se identifican las que se ubican de 1984 a 1994 y las que van de 1996 a 2006.

Las reformas de 1984 a 1994 junto con los programas de estabilización y ajuste como fueron los pactos de estabilidad económica tuvieron como objetivo estabilizar la economía e impulsarla hacia el crecimiento, lo cual implicó promover cambios importantes en el papel que el Estado había jugado durante el periodo de sustitución de importaciones. Entre los cambios más relevantes destacó una menor participación del Estado en la economía y dejar libre el paso al capital privado nacional e internacional, proceso que derivó en profundos cambios en el país¹².

Ello implicó una serie de reformas en diferentes aspectos, que constituyeron en su conjunto la introducción de un nuevo paradigma económico; la dimensión de estas reformas exigió la redefinición del papel del Estado en la economía, la modificación en las funciones de muchas de las instituciones ya existentes y la creación de nuevas; se redefinieron las relaciones entre los trabajadores y los capitalistas; hubo un relevo generacional en la clase política y en los capitanes de la industria, lo cual trajo consigo reacomodos en el poder.

De esta forma, poco a poco fue quedando atrás el modelo de sustitución de importaciones, imperando el libre mercado para la asignación y utilización de los recursos, el cual no está regulado, sino que está abierto a la competencia externa. Así, el Estado redefinió su papel y empezó a dejar atrás su anterior característica de gran inversor y controlador de la economía para desarrollar una política de racionalización de su gasto, la cual implicó su adelgazamiento¹³.

Esto se logró a través de medidas como el saneamiento fiscal, proceso al que

<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>.

¹² Trejo Ramírez, Marina, Andrade Robles, Agustín, "Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)". *El Cotidiano* 2013, enero - febrero, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>.

¹³. Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Problemas del desarrollo*, 43(170), 125-154. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362012000300006&lng=es&tlng=es.

se comprometió al firmar la Carta de Intención con los organismos financieros internacionales, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial; en sí, esta firma constituyó la plataforma de una serie de compromisos que obligaron al país a sanear las finanzas públicas para afrontar el problema del endeudamiento externo; adicionalmente se vio obligado a liberar recursos para hacer frente a sus compromisos con el sistema financiero internacional.

El Estado se comprometió a reducir sus gastos, sobre todo los de inversión productiva, así como los subsidios al capital privado, que habían constituido un porcentaje importante de la ganancia en el modelo de sustitución de importaciones. Otro compromiso adquirido fue el de liberar los precios y tarifas de sus bienes y servicios, lo cual implicaba directamente un incremento de estos precios. Los gastos sociales, por su parte, fueron también reducidos; la tendencia a largo plazo era privatizarlos.

Los principales objetivos de estas reformas eran el saneamiento fiscal, la liberalización comercial y la liberalización financiera, con el fin de lograr la estabilización macroeconómica. El primer objetivo debía ser cubierto mediante una reforma fiscal profunda que no había podido ser instrumentada y mediante las privatizaciones de las empresas públicas, dicho proceso se conformó en dos etapas, una que se ubica aproximadamente entre 1983 y 1985, y que tuvo como fin fundamental desincorporar a las empresas menos eficientes sin entrar de manera prioritaria a la venta de dichas empresas¹⁴.

Y una segunda etapa, que se sitúa de 1988 a 1994, en la que se desarrolló de manera intensa el programa de privatizaciones, que incluyó a empresas con gran poder de mercado y viabilidad económica. Durante esta etapa se privatizaron empresas como Aeroméxico, Mexicana de Aviación, Telmex, Grupo DINA; compañías mineras como Cananea, siderúrgicas, complejos industriales, 18 bancos y diversas instituciones financieras como arrendadoras y aseguradoras¹⁵.

¹⁴ Trejo Ramírez, Marina, Andrade Robles, Agustín, "Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)". *El Cotidiano* 2013, enero - febrero, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>.

¹⁵ Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Problemas del desarrollo*, 43(170), 125-154. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-

Con estas operaciones se redujo la participación del Estado en la generación del producto y el empleo nacional; la venta de las empresas generó recursos por un monto de 29 mil millones de dólares. Al final de ese periodo existían sólo 210 empresas paraestatales, es decir, 18% de las que inicialmente se encontraban en poder del gobierno federal¹⁶.

Un segundo elemento central de estas reformas fue la liberalización comercial, que tuvo como fin el desmantelamiento de las restricciones comerciales con la economía mundial, que llevaría a dar eficiencia, modernizar la economía nacional y reprimir el crecimiento de los precios, asociados a los altos aranceles. Para lograr estos fines, entre 1983 y 1985 se produjo una sustitución gradual de permisos previos de importación por aranceles, que se aceleró cuando en 1985 México inició negociaciones para adherirse al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles, el GATT.

Entre 1985 y 1988 México pasó de ser una de las economías más cerradas a una de las más abiertas; solamente 3% de las importaciones quedaron sujetas a permisos previos y el arancel promedio bajó de más de 50% a menos de 10%. En relación con la liberalización financiera, se inició en 1988 y se caracterizó por una serie de reformas en este sistema, como la liberalización de las tasas de interés, la sustitución del encaje legal por un coeficiente de liquidez y la privatización bancaria¹⁷.

En mayo de 1990 se reformaron los artículos 28 y 123 de la Constitución con objeto de permitir el restablecimiento del régimen mixto de las prestaciones del servicio de banca y crédito; entre 1991 y 1992 se privatizaron todos los bancos comerciales; asimismo, se otorgó autonomía al Banco de México¹⁸.

70362012000300006&lng=es&tlng=es.

¹⁶ Trejo Ramírez, Marina, Andrade Robles, Agustín, "Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)". *El Cotidiano* 2013, enero - febrero, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>.

¹⁷ Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Problemas del desarrollo*, 43(170), 125-154. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362012000300006&lng=es&tlng=es.

¹⁸ Trejo Ramírez, Marina, Andrade Robles, Agustín, "Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)". *El Cotidiano* 2013, enero - febrero, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>.

A lo anterior tendría que haberse agregado un programa de reconversión industrial para modernizar el aparato productivo en manos del Estado mexicano, que en la práctica fue abandonado a partir de 1985, aunque se mantuvo en el discurso del gobierno hasta finales de ese año. El planteamiento fue que con estas acciones se eliminaría a corto plazo el déficit fiscal, con lo que a su vez se lograría la estabilización macroeconómica y el control de la inflación.

Con la aplicación de estas reformas y del conjunto de programas de estabilización y ajuste se lograron los objetivos de reducir significativamente el déficit fiscal y se controló notablemente la inflación; y el Estado liberó recursos para hacer frente a los compromisos financieros adquiridos, entre éstos el pago de la deuda externa. Todo este proceso posibilitó que se consiguiera un equilibrio macroeconómico, sin fomentar un desarrollo agrícola e industrial, y si bien se logró estabilizar al país de las crisis de 1982-1983 y 1986-1987, el costo fue muy alto en términos del crecimiento, ya que la política económica se orientó a la estabilización y dejó al crecimiento simplemente como una variable de ajuste¹⁹.

En todo el periodo en el que se aplicaron estas reformas, no fue suficiente el logro de la estabilidad macroeconómica, sino que el objetivo, sobre todo en el sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari era bajar la inflación a un dígito. Sin embargo, la crisis financiera de 1994, que fue el resultado de esa política económica, en combinación con la situación financiera internacional y con la crisis política, marcó su agotamiento, lo cual dio paso a la necesidad de una segunda etapa de reformas²⁰.

Las reformas que siguieron se complementaron nuevamente con programas a corto plazo como el Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento, el objetivo continuaría siendo el crecimiento económico sostenido y a largo plazo. En lo inmediato, se buscó estabilizar a la economía de los efectos de la crisis de 1994-

¹⁹ Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Problemas del desarrollo*, 43(170), 125-154. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362012000300006&lng=es&tlng=es.

²⁰ Trejo Ramírez, Marina, Andrade Robles, Agustín, "Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)". *El Cotidiano* 2013, enero - febrero, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>.

1995, de ahí que una de las características de estas reformas fue la profundización de los objetivos de las anteriores.

Además, un propósito adicional fue la profundización de la apertura comercial, por lo que se fortaleció la integración de la economía mexicana al proceso de globalización mediante un tratado comercial que posibilitaría la formación de una zona comercial en América del Norte: el TLCAN (NAFTA, por sus siglas en inglés), con lo que se ahondó en las medidas adoptadas en la primera etapa y se incorporaron tres elementos nuevos, se profundizó el proceso de apertura comercial que se venía dando desde 1985 con el ingreso al GATT; se dio mayor participación de la inversión extranjera directa y se puso énfasis en el vínculo competitividad internacional, inversión y crecimiento económico.

Al ahondar en el proceso de apertura comercial, lo que se observó en la economía mexicana a partir de la primera mitad de la década de los noventa fue un flujo importante de la inversión extranjera. Sin embargo, esta entrada de capital tuvo cierta peculiaridad; no era un capital invertido en actividades productivas, se canalizó en el sector financiero en inversiones en cartera y en la compra de deuda pública²¹.

Ello impidió que este tipo de inversiones tuviera un papel en la entrada de nueva tecnología, por el contrario, fue una inversión de corto plazo y altamente especulativa, como se pudo comprobar en la crisis de 1995. En síntesis, esta segunda etapa de reformas, junto con los programas de ajuste de corto plazo de política económica, logró contrarrestar los efectos negativos que los choques financieros internos y externos y la complicada situación política (como la muerte del candidato Colosio, por ejemplo) habían causado en la economía. Y si bien era uno de los objetivos, el crecimiento, que debió considerarse primordial, se vio nuevamente sacrificado, dejándolo como una variable más, ya que la política económica se orientó al ajuste y estabilización²².

²¹ Trejo Ramírez, Marina, Andrade Robles, Agustín, "Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)". *El Cotidiano* 2013, enero - febrero, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>.

²² Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Problemas del desarrollo*, 43(170), 125-154. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-

A manera de balance se puede afirmar que las reformas estructurales de primera generación cumplieron con relativo éxito sus objetivos centrales, como el control de ciertas variables macroeconómicas como la inflación, las tasas de interés y el tipo de cambio, a lo que se suma la redefinición de la participación del Estado en la economía, expresada en una injerencia acotada, manifestado por ejemplo en un equilibrio fiscal. Por otra parte, el comportamiento de la inflación fue ascendente desde la segunda mitad de la década de los setenta, llegando a su techo en 1987, cuando su tasa de crecimiento alcanzó un nivel de 159.2%²³.

En ese año de 1987 se registró una tendencia a la baja que fue producto de las medidas asumidas por el Estado, en las que fueron centrales la apertura comercial, anclar el tipo de cambio o esterilizar el ahorro interno para evitar el crecimiento del circulante. Esta serie de medidas contribuyeron a que la inflación de tres dígitos pasara a ser de sólo uno, y si bien la crisis de 1995 trajo consigo un repunte, después de dicho evento los niveles de precios se volvieron a estabilizar.

1987 representó el límite superior del proceso inflacionario, observándose cómo a partir de ese momento hay una baja continua, excepto en 1994, producto de la crisis; sin embargo, a partir de ese momento se observa una caída pronunciada, alcanzando la inflación cifras de un solo dígito, acercándose a los niveles de precios de Estados Unidos.

En relación con el tipo de cambio, después de su comportamiento altamente inestable entre 1982 y 1987, comenzó a estabilizarse, primero, en el periodo de Salinas de Gortari, con la introducción de una banda de flotación que logró controlar el desplazamiento del peso hasta el llamado error de diciembre, el cual generó una de las crisis más profundas en la historia del país²⁴.

A partir de la segunda mitad de 1995 se instrumentó una nueva estrategia en la determinación del tipo de cambio, que se transformó en una conversión libre; si bien

70362012000300006&lng=es&tlng=es.

²³ Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Problemas del desarrollo*, 43(170), 125-154. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362012000300006&lng=es&tlng=es.

²⁴ Trejo Ramírez, Marina, Andrade Robles, Agustín (2013). "Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)". *El Cotidiano* 2013, enero - febrero, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>.

por cualquiera de los mecanismos para su fijación, dicho instrumento se vio impulsado a la sobrevaluación, debido a la entrada del capital externo que en algún momento se asentó como capital especulativo en la Bolsa Mexicana de Valores, también funcionó como un instrumento necesario para equilibrar la balanza de pagos y para controlar el exceso de circulante.

Para ello se utilizaron diversos mecanismos. Tal vez los más importantes fueron: primero, la estabilización de circulante mediante emisión de deuda interna, mecanismo que permitió retirar dinero de la circulación; y segundo, la flotación del tipo de cambio que, ante cualquier especulación que desestabilizaba al peso, permitía que el Banco de México sofocara dichos intentos desestabilizadores con la compra de dólares, con lo que lograba nuevamente realinear la paridad monetaria a niveles anteriores de los brotes de los estallidos especulativos.

Respecto a la tasa de interés, si se toma a los certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) como punto de referencia, es evidente que su tendencia en el periodo de estudio fue a la baja, aunque con claras fluctuaciones; sin embargo, el proceso de desregulación financiera le quitó al Banco de México la potestad de regular las tasas de interés del sistema bancario. Esto provocó que otros instrumentos financieros desarrollaran tasas muy altas, que hicieron casi imposible el flujo de capitales a actividades productivas, debido a su alto costo, convirtiéndose así en un cuello de botella para el crecimiento²⁵.

A pesar de estos logros incuestionables, existieron insuficiencias en el cambio estructural que llevaron a la economía mexicana a crisis recurrentes a lo largo de estos años. La primera evidencia de estas crisis se observa en la evolución del PIB, que mantuvo tasas de crecimiento moderadas, por su parte, el crecimiento del PIB per cápita fue de sólo 0.35% promedio anual, frente a 3.5% del periodo que lo antecedió; el crecimiento de la producción industrial, que se supone es el eje del proceso de acumulación, fue de 2.6% promedio anual durante los 30 años del periodo de estudio e indica que esta variable se encuentra lejos del comportamiento que tuvo en la etapa de desarrollo estabilizador o del “populismo” de los años

²⁵ Trejo Ramírez, Marina, Andrade Robles, Agustín (2013). “Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)”. *El Cotidiano* 2013, enero - febrero, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>.

setenta, antecedentes inmediatos del periodo neoliberal²⁶.

Otros indicadores que se comportaron de una manera negativa fueron los salarios y el nivel de empleo, los cuales se encontraban en correlación directa con el nivel de vida de los asalariados. En los salarios se observa que de 1980 a 2011 tuvieron un deterioro de su poder adquisitivo de 73.7%, que junto con los niveles de desempleo que afectaron seriamente a la población, fueron factores que agudizaron el grado de pobreza del país²⁷.

Es relevante para este trabajo destacar que, como se ha mencionado, después de la crisis de la deuda de la década de los ochenta, México comenzó una serie de acelerados cambios destinados a liberalizar una economía tradicionalmente acostumbrada al intervencionismo del Estado. El proteccionismo inherente al modelo de desarrollo por sustitución de importaciones fue dando paso a la apertura característica del desarrollo guiado por las exportaciones. Más allá de que el modelo de sustitución de importaciones fuera insostenible, el aislacionismo económico mexicano comenzaba a ser un problema en sus tratos comerciales con Estados Unidos, mercado que concentraba, y sigue así, el mayor volumen de su comercio internacional²⁸.

Uno de los factores desencadenantes de esa estrategia es sin duda el auge internacional de la globalización y la apertura comercial como se revisa en el punto siguiente.

1.3 Globalización y apertura comercial en el mundo

A partir de la década de los ochenta el término globalización cobró relevancia en el mundo, en las economías y en la política, aparecen discursos cuyo tópico fija la atención en el futuro, se acompañó de optimismo, de buenos augurios y

²⁶ Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Problemas del desarrollo*, 43(170), 125-154. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362012000300006&lng=es&tlng=es.

²⁷ Trejo Ramírez, Marina, Andrade Robles, Agustín, "Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)". *El Cotidiano* 2013, enero - febrero, recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>.

²⁸ CEIGB Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques (2014). "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte a 20 años de su entrada en vigor", documento en PDF, recuperado de: <http://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/serieanorte1.pdf>

todo ello hacia lo que ofrecía un aparente “progreso”. De manera simultánea al uso del término por parte de sociólogos, economistas, comunicadores y políticos, gobiernos como el británico y el norteamericano modificaron sus políticas económicas y la relación que mantenían con el sistema empresarial internacional y de inversionistas. Otros gobiernos brindaron apoyos a inversionistas nacionales y extranjeros, generándose así las condiciones industriales adecuadas para potencializar el sistema productivo en la “economía global”.

Es decir, el término globalización se difuminó entre políticas neoliberales previamente impulsadas por gobiernos europeos y resultó en un cúmulo de discursos confusos que daban el mismo tratamiento a ambos conceptos: neoliberalismo y globalización se tornaron sinónimos, usando dos aspectos para caracterizar el resultado, el establecimiento de redes comerciales justas, por un lado, e interconexión cultural entre pueblos con ayuda de medios de información masiva, por el otro²⁹.

En paralelo a la revolución informática, la otra gran transformación del mundo fue el alto nivel de internacionalización, que ha dado lugar a lo que se conoce como globalización mundial, un fenómeno básicamente económico que enlaza múltiples determinaciones sociales, políticas, culturales y ecológicas. En el plano económico la globalización es el resultado final del rápido proceso de internacionalización de la producción y las transacciones entre países desarrollados desde la Posguerra.

Conjuga elementos fundamentales como son:

- a) el altísimo nivel alcanzado por el comercio internacional en relación a la producción mundial;
- b) el nuevo papel de las empresas multinacionales en la producción y el comercio mundial;
- e) el surgimiento de una nueva división internacional del trabajo;

²⁹ Dabat, Alejandro (1994). “México y la globalización”. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, documento en PDF, recuperado de: https://www.crim.unam.mx/web/sites/default/files/M%C3%A9xico%20y%20la%20globalizaci%C3%B3n_0.pdf

- d) la revolución de las comunicaciones;
- e) la unificación de los mercados financieros internacionales y nacionales en un espacio operativo unificado;
- e) el alto nivel alcanzado por las migraciones internacionales y los mercados trasnacionales de fuerza de trabajo; y
- t) los primeros intentos de coordinación permanente de las políticas económicas de las grandes potencias capitalistas, por ejemplo, el llamado G-7)³⁰.

Pero como consecuencia se debilita el mercado nacional como núcleo del intercambio comercial, porque adquiere una nueva dimensión el mercado mundial, las empresas trasnacionales se ven forzadas a ampliar sus alianzas estratégicas y los Estados nacionales a conformar bloques comerciales regionales para ampliar el espacio económico y competir más eficazmente; y la internacionalización del resto de las relaciones humanas no es menos importante.

Las migraciones y viajes internacionales, la multiplicación de los contactos telefónicos, la internacionalización de las redes y programas televisivos, la mundialización del deporte, la internacionalización de las mafias, los crecientes lazos interestatales, la multiplicación de los problemas sociales y políticos que requieren soluciones internacionales como el lavado de dinero, o la conformación de nuevos sujetos civiles de alcance mundial como las redes de ONG o los grupos ecologistas o de derechos humanos, tipo Greenpeace, por citar una; todo ello se suma a las inaplazables necesidades de cooperación internacional requeridas por la emergencia ambiental y sanitaria mundial, para configurar una nueva lógica de interdependencia global que rebasa ampliamente los marcos nacionales. Todo esto afecta tanto al alcance político del concepto de soberanía estatal como a la noción tradicional de identidad estatal-nacional o al carácter casi exclusivamente nacional que habían exhibido anteriormente los sujetos sociales³¹.

³⁰ Dabat, Alejandro (1994). "México y la globalización". UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, documento en PDF, recuperado de: https://www.crim.unam.mx/web/sites/default/files/M%C3%A9xico%20y%20la%20globalizaci%C3%B3n_0.pdf

³¹ f Encinas Ferrer, Carlos, Rodríguez Bogarín, Bibiana, y Encinas Chávez, Adení. (2012). Apertura comercial y desarrollo económico mundial en la globalización. *Nova scientia*, 4(8), 66-89. Recuperado de 2018, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-07052012000200005&lng=es&tlng=es.

El fenómeno de la globalización genera resultados aparentemente contradictorios, por una parte da lugar a relaciones y entidades supranacionales de distinta índole que pasan a ser parte de la vida de los pueblos; pero simultáneamente, provoca fuertes reacciones de rechazo como los fundamentalismos religiosos y étnicos, o los separatismos orientados a la constituciones de nuevos micro Estados, vinculados directamente al mercado mundial o a bloques comerciales regionales.

Este contexto general se traduce en una ruptura de las grandes líneas que presidieron la estructuración del orden mundial anterior, el fin del orden bipolar va acompañado de cambios decisivos en sus elementos; dentro del llamado “Primer Mundo” con el término de la hegemonía absoluta de Estados Unidos da lugar a una nueva tendencia a la constitución de tres áreas principales de reorganización del espacio capitalista mundial en torno a Estados Unidos, Alemania y Japón respectivamente, bajo la forma de bloques económicos y esferas delimitadas de inversión de capital³².

Lo que se llamaba “Segundo Mundo” desaparece para dar lugar a complejos e inciertos procesos de restauración capitalista, en la anterior Unión Soviética y Europa Oriental, a un espectacular salto económico y de integración al mercado mundial en China o al aislamiento y difícil supervivencia de enclaves aislados en países como Cuba o Corea del Norte³³.

Finalmente, lo que se conociera como “Tercer Mundo”, sufre una profunda escisión y polarización entre los países que logran incorporarse a las nuevas tendencias de la restructuración económica-tecnológica y la globalización mundial, y los que tienden a quedar marginados de las mismas, que algunos llamaron “Cuarto Mundo”. En términos geográficos, tal escisión separa fundamentalmente a Asia, exceptuando a la que fue parte de la URSS y unos pocos países pequeños, de

³² Encinas Ferrer, Carlos, Rodríguez Bogarín, Bibiana, y Encinas Chávez, Adení. (2012). Apertura comercial y desarrollo económico mundial en la globalización. *Nova scientia*, 4(8), 66-89. Recuperado de 2018, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-07052012000200005&lng=es&tlng=es.

³³ Dabat, Alejandro (1994). “México y la globalización”. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, documento en PDF, recuperado de: https://www.crim.unam.mx/web/sites/default/files/M%C3%A9xico%20y%20la%20globalizaci%C3%B3n_0.pdf

África y tiende a dividir a América Latina.

Se aprecia un importante crecimiento de la economía asiática encabezado por los “nuevos países industrializados” como Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong o Singapur; pero también debe considerarse a China que logra un crecimiento económico continuado y cuenta con una población y un territorio mucho mayor, pero también los países de la península indostánica como son India y Paquistán. Entre estos países están los mayores y más poblados del continente y por su población del mundo, y el caso de China que se posiciona como la más importante potencia mundial emergente³⁴.

Mientras que la globalización se manifiesta en el caso asiático a raíz de su integración al mercado mundial y en la asimilación de las nuevas tecnologías, en África se vive una caída de la producción y del nivel de vida, de anarquía política, de degradación social y emergencia sanitaria (es el continente más afectado por el SIDA). En África se conjugan las consecuencias negativas de la crisis mundial, del colapso de la URSS que subsidiaba a una gran cantidad de países aliados, del desastre ecológico-sanitario observado en erosión, plagas y epidemias, además de enormes dificultades políticas para emprender reformas internas a formaciones estatales muy carcomidas por el tribalismo y la corrupción, a partir de sociedades de baja productividad agrícola y muy poco industrializadas. Esta situación ha colocado a numerosos países de la región en una situación de extrema dependencia de la ayuda alimentaria mundial y de la intervención militar extranjera, lo que implica un nuevo tipo de tutela internacional colectiva de organismos como el Banco Mundial o la ONU³⁵.

El caso de América Latina es diferente y en cierta forma expresa en su interior el mismo proceso de desarrollo desigual que diferencia a esos continentes, en su caso resalta la situación de los países más industrializados de la de un conjunto de

³⁴ Dabat, Alejandro (1994). “México y la globalización”. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, documento en PDF, recuperado de: https://www.crim.unam.mx/web/sites/default/files/M%C3%A9xico%20y%20la%20globalizaci%C3%B3n_0.pdf

³⁵ Dabat, Alejandro (1994). “México y la globalización”. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, documento en PDF, recuperado de: https://www.crim.unam.mx/web/sites/default/files/M%C3%A9xico%20y%20la%20globalizaci%C3%B3n_0.pdf

países andinos, centroamericanos o caribeños, particularmente devastados por la crisis y el derrumbe del bloque oriental. Junto a África fue el continente que más padeció la crisis de los ochenta con sus secuelas de paralización de los estados nacionales y de catástrofe social, pero a diferencia de África, la segunda mitad de los ochenta constituyó un punto de inflexión hacia la superación de esa crítica situación, a partir de procesos de reestructuración productiva, apertura comercial y reformas del estado, que a pesar de su elevado costo social, condujeron a renegociaciones de la deuda externa y al retomo al crecimiento económico en las principales naciones como Chile, Brasil, México, entre otros; a partir de allí, la región parecía entrar en una nueva etapa de su desarrollo, caracterizada por la transición democrática, la formación de áreas comerciales como el TLC y el Mercosur y la incorporación de una serie de países como Chile o México al grupo de los de mayor dinamismo económico mundial y atracción de capital externo, pero no puede dejarse de observar el rezago de países como algunos de Centroamérica o del Caribe, por ejemplo que agudizan su crisis social y económica³⁶.

Así que mientras unos sectores festinan la apertura y el fenómeno de la globalización, otros grupos la impugnan severamente, principalmente corrientes nacionalistas, tradicionalistas o tercermundistas, que ven en ese esquema una fuerza limitante de la soberanía y autonomía de los Estados, disgregador de relaciones sociales tradicionales o generador de choques culturales. Pero sin dejar de ser ciertas, estas objeciones dejan de lado una cuestión esencial, el hecho de que la globalización expresa un nuevo estadio de desenvolvimiento de la economía, la sociedad y la política mundial, que resulta de la socialización e interdependencia de las fuerzas productivas actuales y que contiene enormes potencialidades de desarrollo económico y social.

La globalización de la economía mundial no sólo provoca nuevos conflictos, sino que también requiere un nivel mucho más alto de regulación internacional de la producción, del intercambio y de la utilización de los recursos naturales mundiales,

³⁶ Dabat, Alejandro (1994). "México y la globalización". UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, documento en PDF, recuperado de: https://www.crim.unam.mx/web/sites/default/files/M%C3%A9xico%20y%20la%20globalizaci%C3%B3n_0.pdf

y de una consiguiente mayor cooperación internacional entre Estados, pueblos y organizaciones sociales, políticas y culturales³⁷.

Así que la asociación de conceptos como globalización y apertura comercial se posicionan en México como “libre comercio”, una nueva política económica que pretendió ser una de las características del término globalización, al que además se ancló cierta carga “civilizadora”, progresista, racional y moralmente positiva; pero en la exposición de ambos tópicos se omitieron las consecuencias negativas que traería consigo el proceso multidimensional globalizador como el efecto en migración a causa del desempleo, transmutación de identidades, desaparición de comunidades lingüísticas, insistencia en la mínima actuación del estado-nación, radicalización de la protesta social, crisis financieras y alimentarias, desarrollo de la ideología mercantil que privilegia el consumo sobre los valores humanos, expuesta en los medios de información, entre otras.

A nivel de síntesis, para Economipedia³⁸ la globalización consiste en la integración de las diferentes sociedades del mundo en un único mercado y como se ha descrito, el uso de este término se populariza en los años ochenta, cuando los adelantos tecnológicos facilitan y aceleran las transacciones internacionales comerciales y financieras; entre sus promotores y defensores se ubica al Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Las causas por las que abogan los simpatizantes de la globalización se concretan en el incremento exponencial de la economía.

Pero en contraste, existen grupos antagónicos, sus mayores críticos aseguran que este fenómeno propicia una mayor desigualdad dentro de cada nación y entre los distintos países, atentando contra la identidad particular de cada pueblo; otros argumentos sostienen que el proceso mundial favorece la privatización, aumenta la competencia y sobreexplota el medio ambiente.

Para el FMI, los países que se han integrado a la economía mundial han

³⁷ Encinas Ferrer, Carlos, Rodríguez Bogarín, Bibiana, y Encinas Chávez, Adení. (2012). Apertura comercial y desarrollo económico mundial en la globalización. *Nova scientia*, 4(8), 66-89. Recuperado de 2018, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-07052012000200005&lng=es&tlng=es.

³⁸ Economipedia (2018). Globalización, recuperado de: <http://economipedia.com/definiciones/globalizacion.html>

registrado un crecimiento monetario más rápido y han logrado disminuir la pobreza, lo cual es cuestionable, pues es una verdad incompleta; la organización financiera sostiene que la mayor parte de los países de Asia Oriental, que se contaban entre los más pobres del mundo hace 40 años, se han convertido en países prósperos gracias a la aplicación de políticas de apertura al exterior. Además, a medida que mejoraron las condiciones de vida, avanzaron en su proceso democrático y, en el plano económico, lograron progresos en cuestiones como el medio ambiente y las condiciones de trabajo³⁹.

Pero el propio FMI reconoce que las oportunidades que ofrece la globalización tienen como contrapartida el riesgo de la volatilidad de los flujos de capital y la posibilidad de deterioro de la situación social, económica y ambiental; y asegura que para que todos los países se beneficien de la globalización, la comunidad internacional debería esforzarse por ayudar a las naciones más pobres a integrarse en la economía mundial, respaldando reformas que fortalezcan el sistema financiero mundial para lograr un crecimiento más rápido y garantizar la reducción de la pobreza, lo cual como discurso es positivo, pero en la práctica no ha sucedido con firmeza.

Por su parte, los activistas antiglobalización exigen una sociedad más justa, el control del poder ilimitado de las multinacionales, la democratización de las instituciones económicas mundiales y la distribución más equitativa de la riqueza; de hecho, la condonación de la deuda externa es una de las exigencias de este movimiento y, por ello, responsabilizan al Banco Mundial y al FMI de la asfixiante situación en la que se encuentran la mayor parte de los países pobres, incapaces de afrontar la deuda que en muchos casos supera su Producto Interno Bruto)⁴⁰.

A partir de esta descripción de la globalización y la apertura comercial es importante poner en claro que es necesario comprender que el libre comercio no es para un país, un fin en sí mismo, sino que debe llevar aparejada toda una serie de políticas públicas internas en muy diversos frentes, capaces de diseminar los

³⁹ Economipedia (2018). Globalización, recuperado de: <http://economipedia.com/definiciones/globalizacion.html>

⁴⁰ Economipedia (2018). Globalización, recuperado de: <http://economipedia.com/definiciones/globalizacion.html>

beneficios potenciales del libre comercio, de lo contrario solo beneficia a unos cuantos⁴¹.

Para finalizar este punto es relevante ubicar que México venía de una importante etapa de crisis recurrentes y vivía una transformación, por ello es oportuno comprender cómo estaba la situación económica de México y Estados Unidos en el momento previo al TLC. En el *Economic Report of the President* (que es una forma de "informe presidencial") de febrero de 1990, el presidente Bush reportaba que en 1989 Estados Unidos recupera la posición de primer exportador del mundo, lo que había perdido en los años de 1986, 1987 y 1988, lo cual sucedía después de haber dominado el comercio mundial ininterrumpidamente desde el fin de la Segunda Guerra Mundial; pero en esos años perdió su supremacía exportadora a Alemania, y el haberla recuperado en 1989 no era garantía de que la pudiera mantener hacia adelante. De acuerdo a informes del Fondo Monetario Internacional, para el primer trimestre de 1990, Alemania tenía una leve ventaja, lo que refleja que la posición comercial de Estados Unidos se había deteriorado.

Después de aportar alrededor del 20% de las exportaciones mundiales en las primeras épocas de la posguerra, las ventas de Estados Unidos al resto del mundo para fines de los años ochenta y principios de los noventa, significan sólo 11% o 12% del comercio mundial y también se manifiesta una disminución en términos relativos de la aportación estadounidense a la producción mundial.

En 1994, Estados Unidos, por primera vez en varias décadas, estaba buscando, como muchos otros países, apuntalar su crecimiento económico interno con base en el incremento de sus exportaciones. Por otra parte, el enorme y persistente déficit comercial que había sostenido el país a lo largo de la década de los ochenta, aunado a su falta de voluntad o capacidad para limitar las crecientes importaciones, exigen el contrapeso de una mayor exportación.

Por otra parte, como México no era parte del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), tenía limitados derechos de protección de su comercio exterior, situación que provocó pérdidas para los exportadores mexicanos;

⁴¹ CEIGB Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques (2014). "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte a 20 años de su entrada en vigor", documento en PDF, recuperado de: <http://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/serieanorte1.pdf>

pero en 1986 ingresó al acuerdo; pero para entonces, sin embargo, Canadá llevaba la ventaja en la relación comercial con Estados Unidos, en vista de que ese mismo año comenzó la negociación de un acuerdo de libre comercio entre ambos países.

De hecho, los primeros pasos de integración económica entre Ottawa y Washington se ubican un par de décadas atrás, específicamente con el Acuerdo Bilateral sobre Productos Automotrices de 1965, que liberalizaba el comercio de vehículos y autopartes entre ambos países. Y el 3 de octubre de 1987, Estados Unidos y Canadá firmaron su Acuerdo de Libre Comercio (ALC), mismo que entró en vigor el primer día de 1989. Según Villarreal y Ferguson, se trató del acuerdo de libre comercio más comprehensivo que se hubiere firmado hasta esa fecha en el mundo⁴².

En tal escenario, el curso de acción para México era claro: debía buscar una asociación parecida con Washington, por un lado, para evitar que Canadá ganara demasiado margen de preferencia ante Estados Unidos; por otro, para sortear las políticas proteccionistas de finales de la década de los ochenta.

Y como parte de la estrategia del implante del neoliberalismo, el TLCAN vendría a constituir una alternativa que podría significar, a decir del propio presidente Salinas, el candado para impedir a posteriores gobiernos revertir el proceso de apertura económica, privatización y desregulación jurídica; a menos de que un gobierno mexicano quisiera y pudiera entrar en conflicto de intereses con Estados Unidos⁴³.

Después de este recuento, en el siguiente apartado se describe el proceso de negociación que tuvo el Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México.

⁴² CEIGB Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques (2014). "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte a 20 años de su entrada en vigor", documento en PDF, recuperado de: <http://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/serieanorte1.pdf>

⁴³ Arellanes Jiménez Ernesto (2014). "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: antes, durante y después, afectaciones jurídicas en México". *Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla*, México. Año VIII IUS NO. 33, enero-junio de 2014, documento en PDF, recuperado de: <http://www.scielo.org.mx/pdf/rius/v8n33/v8n33a11.pdf>

2. La negociación del TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), suscrito por México, Estados Unidos y Canadá, entró en vigor el 1 de enero de 1994, El instrumento fue el resultado de la negociación entre los gobiernos de los presidentes Carlos Salinas de Gortari y George W.H. Bush y del primer ministro Brian Mulroney durante los años de 1991 y 1992. Para su comprensión es fundamental conocer sus antecedentes, así como el proceso que se siguió para su integración y firma.

2.1 Antecedentes de los tratados de comercio con EEUU

La relación comercial institucionalizada entre los gobiernos de México y de los Estados Unidos previo al TLC se ubican en que hubo tres acuerdos comerciales globales mexicano-estadounidenses pactados entre 1822 y 1950: el de 1831, el de 1882 y el de 1942. Tras la concreción de la independencia de México en 1821 las antiguas redes comerciales cuyo centro había sido la metrópoli española se desarticularon, en ese contexto, México emprendió la firma de diversos tratados comerciales, en primera instancia con Gran Bretaña y con otras naciones europeas; asimismo, hacia 1825 tuvo lugar el primer intento por sellar un acuerdo con los Estados Unidos, ya para entonces una nación independiente cuyo desempeño económico estaba por encima del de los países latinoamericanos de reciente aparición⁴⁴.

Al inicio las relaciones entre México y los Estados Unidos se realizaron de manera informal, pero, en el marco de la proclamación de la doctrina Monroe en 1823, América para los americanos, la Unión Americana empezó a presionar para cerrar un tratado comercial con su vecino país. La idea fue recibida con reticencia por algunos funcionarios mexicanos de la época; en 1822, José Manuel Zozaya, embajador de México en los Estados Unidos, señaló dos inconvenientes de un posible acuerdo bilateral: a) su redacción en función de las leyes estadounidenses

⁴⁴ TLC (2012), "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte", recuperado de: <http://www.tlcan.com.mx/historia-del-tlcan.html>.

y b) el hecho de que México no contara con una marina mercante propia, lo que impediría la reciprocidad comercial. No obstante, desde mediados de 1825, el enviado extraordinario y ministro plenipotenciario J.R. Poinsett entabló pláticas con el gobierno mexicano⁴⁵.

Para los Estados Unidos, dos puntos de conflicto fueron la inclusión de la cláusula de la nación más favorecida y la intención de México de dar más prebendas a los países sudamericanos que a su contraparte estadounidense. En el primer caso, se argumentó que la cláusula era poco liberal y hacía depender las relaciones de un tercero, pero la reticencia estadounidense obedecía justamente a que dicha cláusula abría la puerta para que México concediese el mismo trato comercial a otras naciones, sobre todo a las sudamericanas.

En 1827 se arribó a un consenso en las discusiones, incluyéndose la cláusula de la nación más favorecida, el compromiso de México de brindar protección militar a las caravanas que viajaran de Missouri a Santa Fe y la venia, también por parte de México, para entregar a esclavos y fugitivos que hubiesen entrado en su territorio. Sin embargo, el senado estadounidense exigió algunas modificaciones para aprobar el texto, de manera que su aceptación definitiva fue posponiéndose, en un marco cada vez más complicado en virtud del problema de Texas, que a la larga condujo a la ruptura de relaciones entre México y los Estados Unidos. Por consiguiente, pese a que el tratado de amistad, comercio y navegación con México se aprobó en 1831 y fue ratificado en Washington el 5 de abril de 1835, su puesta en práctica enfrentó grandes dificultades⁴⁶.

Resulta interesante observar que de manera paralela a la suscripción del tratado y hasta 1835, las relaciones comerciales de México con los Estados Unidos fueron en aumento, pese a las severas fluctuaciones que atravesaron a causa, sobre todo, del comportamiento de las importaciones estadounidenses adquiridas por México.

⁴⁵ Avella Alaminos Isabel, "Antes del TLCAN: la Historia de los Acuerdos Comerciales entre México y los Estados Unidos (1822-1950)", *Revista Digital Universitaria*, México, Volumen 9, Número 5, mayo 2008, documento en PDF, recuperado de:

<http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art29/art29.pdf>

⁴⁶ Avella Alaminos Isabel, "Antes del TLCAN: la Historia de los Acuerdos Comerciales entre México y los Estados Unidos (1822-1950)", *Revista Digital Universitaria*, México, Volumen 9, Número 5, mayo 2008, documento en PDF, recuperado de:

<http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art29/art29.pdf>

Esto quizás indique que el acuerdo comenzaba a rendir frutos, pero, en cualquier caso, el mayor obstáculo para la continuación de estos lazos fue, de nuevo, la cuestión texana, que llegó acompañada del deterioro del comercio bilateral.

Pasaron varias décadas antes de que ambos países buscaran incrementar sus nexos comerciales a través de otro tratado formal, no sólo por la guerra de Texas, sino debido a la Guerra de Secesión estadounidense, a la Guerra de Reforma y el imperio de Maximiliano. En esta fase, México y Estados Unidos emprendieron la negociación de dos tratados más específicos con implicaciones comerciales: el Forsyth- Montes de Oca (1857) y el McLane- Ocampo (1859), que, sin embargo, no fueron ratificados.

Desde 1877 la economía mexicana creció de manera sostenida, bajo el impulso de la política del gobierno de Porfirio Díaz de permitir la entrada de capital extranjero al país. Esto se reflejó, entre otras cosas, en la denuncia y renovación de los viejos acuerdos comerciales a partir de 1880; así, a finales de ese año las autoridades mexicanas decretaron la suspensión del primer tratado comercial entre México y los Estados Unidos. Para 1882 los gobiernos de los dos países, por iniciativa del segundo, comenzaron a negociar un nuevo acuerdo comercial, que se suscribió en enero de 1883.

A diferencia del primero, el nuevo tratado antepuso en importancia la reciprocidad a la cláusula de la nación más favorecida, e hizo a un lado los derechos mercantiles de los extranjeros y el tema de los privilegios consulares. Asimismo, el texto dejaba fuera a los sectores productivos más relevantes de México, particularmente granos básicos y productos textiles, de tal suerte que no los perjudicaba, y, desde la óptica mexicana, constituía la oportunidad de incrementar las exportaciones hacia la Unión Americana⁴⁷.

La polémica no se hizo esperar, pues desde 1850 la brecha entre el desarrollo estadounidense y el mexicano se había mantenido y tendía a elevarse. Hubo voces en México que advirtieron del riesgo que significaría firmar un tratado entre dos

⁴⁷ Avella Alaminos Isabel, "Antes del TLCAN: la Historia de los Acuerdos Comerciales entre México y los Estados Unidos (1822-1950)", *Revista Digital Universitaria*, México, Volumen 9, Número 5, mayo 2008, documento en PDF, recuperado de: <http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art29/art29.pdf>

naciones cuyas economías eran asimétricas. El diplomático Matías Romero, enviado extraordinario y ministro plenipotenciario en Washington, defendió el tratado, esgrimiendo las bondades de la especialización en el comercio internacional y logró su ratificación por parte del senado mexicano en mayo de 1884. Sin embargo, tras varias dilaciones, el senado estadounidense se negó a discutir la legislación necesaria para que entrara en vigor el convenio, de manera que éste quedó congelado; así, el proteccionismo se impuso, un rasgo de la Unión Americana de su economía durante el siglo XIX, por no decir que incluso persiste hasta la actualidad.

No obstante la ausencia de un acuerdo formal, los vínculos entre los Estados Unidos y México se estrecharon en el largo plazo, pese a que hubo momentos de contracción; durante el Porfiriato, las exportaciones y las importaciones de los Estados Unidos hacia México aumentaron de manera importante; en efecto, entre 1880 y 1909 la tasa promedio de crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia la Unión Americana fue de 6.1%, contra 0.7% entre 1870 y 1879, y la de las importaciones fue de 5.6%, contra 1.9% en la década de 1870.

Cabe subrayar que, en contraste con el intercambio de México con otras naciones, que giró en torno a bienes de consumo, una porción significativa de dichas importaciones estuvo compuestas por bienes de producción como materias primas y maquinaria, indispensables para consolidar la infraestructura productiva del país, de manera que revistieron un carácter estratégico desde el punto de vista de México⁴⁸.

Así, entre el siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX se mantuvo el intercambio bilateral sin un tratado de por medio, hasta que en la década de 1940 una nueva coyuntura abrió la puerta para reiniciar las negociaciones formales. Una vez finalizada la Revolución, la intensidad del intercambio comercial entre México y los Estados Unidos menguó en términos relativos en función de varios elementos; primero, porque las naciones europeas retomaron su actividad comercial luego de

⁴⁸ Avella Alaminos Isabel, "Antes del TLCAN: la Historia de los Acuerdos Comerciales entre México y los Estados Unidos (1822-1950)", *Revista Digital Universitaria*, México, Volumen 9, Número 5, mayo 2008, documento en PDF, recuperado de: <http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art29/art29.pdf>

la conclusión de la Primera Guerra Mundial y ganaron espacios en el mercado mexicano.

Segundo, a causa de la crisis y la gran depresión de 1929, que propinaron un duro golpe a la economía estadounidense. Tercero, por las reclamaciones de los ciudadanos estadounidenses cuyos intereses o propiedades fueron dañados durante la Revolución y la postergación por parte de México del pago de su deuda con los Estados Unidos. Cuarto, en virtud de la clara intención de los primeros gobiernos posrevolucionarios de expropiar el manejo de los recursos nacionales, notoriamente el petróleo. El mayor momento de tensión sobrevino en marzo de 1938, cuando el gobierno de Lázaro Cárdenas anunció la expropiación y nacionalización de la industria petrolera. Esta acción dificultó las transacciones con la Unión Americana, aun cuando no las interrumpió del todo⁴⁹.

Sin embargo, el estallido de la segunda Guerra Mundial propició el restablecimiento definitivo de la normalidad en las relaciones entre México y los Estados Unidos. Además de cerrar varios pactos de intercambio relativos a ciertas mercancías, como el Suárez- Bateman (1941), referente a la venta de productos mineros mexicanos, se entablaron pláticas para reactivar los vínculos bilaterales, lo que cristalizó en la firma de un conjunto de convenios en el curso de 1941 y 1942, siendo uno de ellos un nuevo acuerdo comercial de carácter general.

Dicho tratado se firmó en diciembre de 1942 y entró en vigor el 30 de enero de 1943, en principio por tres años, por primera vez un acuerdo de esta naturaleza con los Estados Unidos superó con éxito no sólo la barrera de las negociaciones y las ratificaciones, sino que pudo llevarse a la práctica sin grandes tropiezos, gracias, paradójicamente, al contexto bélico internacional. El convenio formó parte de una serie de acuerdos que los Estados Unidos suscribieron con varios países latinoamericanos a lo largo de 1942 con el propósito de asegurar la cooperación hemisférica frente al bloque del Eje; por ello, las facilidades que México y los Estados Unidos se concedieron mutuamente pronto quedaron neutralizadas.

De entrada, el Tratado incluyó la cláusula de la nación más favorecida en su

⁴⁹ TLC (2012), "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte", recuperado de: <http://www.tlcan.com.mx/historia-del-tlcan.html>.

modalidad incondicional, es decir, sin ninguna especie de compensación de por medio, aunque se inhabilitó su aplicación en determinados casos; asimismo, desde el 1º de febrero de 1943 un decreto extendió a todos los países la misma reducción en los derechos arancelarios concedida por México a los Estados Unidos⁵⁰.

El Tratado generó comentarios adversos en algunos círculos mexicanos, al grado de que al año de haber entrado en vigor algunos comenzaron a pugnar por su desaparición, de los tres capítulos que componían el tratado, el primero se refería al trato preferencial de México para mercancías estadounidenses, mientras que los otros dos contenían los productos en los que Estados Unidos otorgaba facilidades para los exportadores mexicanos. Mientras que México modificó el arancel para 203 artículos de importación, como trigo, maquinaria y vehículos (en 76 bienes hubo reducciones, en 127 ratificación del tratamiento aduanal existente), los Estados Unidos concedieron un trato especial para 103 mercancías mexicanas, sobre todo para bienes en los que México no era el principal abastecedor para el mercado estadounidense, como ocurrió con el café y el henequén (57 reducciones arancelarias y 46 ratificaciones).

Se considera que el sentido del Tratado para los dos países descansaba en la economía de guerra, los Estados Unidos además de garantizarse el abastecimiento de ciertos artículos durante la conflagración, aseguraron que dichos bienes no se vendiesen a las potencias del Eje; México por su parte aprovechó el acuerdo para sacar un mayor provecho de la ventaja natural que representaba el hecho de contar con una frontera terrestre con la Unión Americana, colocar mercancías cuyos mercados tradicionales se hallaban bloqueados, por ejemplo el petróleo y adquirir bienes de carácter estratégico para su economía y de difícil adquisición en aquellos tiempos bélicos, como maquinaria; así, pese a la asimetría económica existente entre los dos países, parece difícil sostener que el tratado sólo haya sido benéfico para los estadounidenses⁵¹.

⁵⁰ Avella Alaminos Isabel, "Antes del TLCAN: la Historia de los Acuerdos Comerciales entre México y los Estados Unidos (1822-1950)", *Revista Digital Universitaria*, México, Volumen 9, Número 5, mayo 2008, documento en PDF, recuperado de: <http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art29/art29.pdf>

⁵¹ Avella Alaminos Isabel, "Antes del TLCAN: la Historia de los Acuerdos Comerciales entre México y los Estados Unidos (1822-1950)", *Revista Digital Universitaria*, México, Volumen 9, Número 5,

En cualquier caso, aun cuando el acuerdo siguió vigente hasta 1950, dejó de ser funcional una vez concluida la guerra. Las políticas comerciales de México y los Estados Unidos se distanciaron durante la posguerra temprana. El primero adoptó una política proteccionista, en especial a partir de diciembre de 1947, cuando el gobierno introdujo un sistema de licencias de importación y convirtió las tarifas arancelarias específicas a tarifas *ad valorem*.

Al mismo tiempo, los Estados Unidos abanderaron a nivel internacional las bondades de los lazos multilaterales y de la apertura comercial. Por eso, desde 1948 los Estados Unidos empezaron a gestionar la modificación del acuerdo con México; a esta disparidad de objetivos se añadió otro factor, la prioridad dada por la Unión Americana a la recuperación de Europa y a la contención de la expansión soviética, en detrimento de sus vínculos con Latinoamérica. Así las cosas, el tratado comercial entre México y los Estados Unidos finalizó de manera definitiva en diciembre de 1950⁵².

Cabe la reflexión de que la firma del tratado de 1942 y su vigencia a lo largo de siete años sin duda alimentó un proceso que se aceleró y consolidó al calor de la segunda Guerra Mundial, el creciente enlace entre las economías mexicana y estadounidense, como lo muestra una comparación entre las cifras de comercio bilateral de los años treinta y cuarenta. De ahí que el fin del tratado no condujera a la disminución de las relaciones económicas bilaterales, aunque pasarían dos décadas antes de que los niveles de intercambio entre México y los Estados Unidos volvieresen a elevarse en forma significativa.

Como se ha presentado, el TLCAN tiene tras de sí una historia de negociaciones comerciales entre México y los Estados Unidos, a las que en esta última experiencia se ha incluido también a Canadá. Aunque cabe destacar que resulta paradójico que pese a su proximidad geográfica y cercana relación económica, a lo largo del tiempo haya sido tan difícil para los gobiernos de México y los Estados Unidos concretar acuerdos comerciales, en especial durante el porfiriato, cuando la Unión Americana

mayo 2008, documento en PDF, recuperado de:
<http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art29/art29.pdf>

⁵² TLC (2012), "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte", recuperado de:
<http://www.tlcan.com.mx/historia-del-tlcan.html>.

se convirtió en el primer socio de México en materia comercial⁵³.

Por otra parte es un hecho que hubo intereses en los Estados Unidos con fuerza suficiente para entorpecer las negociaciones de esta clase de tratados con México, que sólo pasaron a un segundo plano ante las presiones impuestas por la dinámica de la economía internacional. Así se explica la suscripción y entrada en vigor de los acuerdos de 1831 y 1942 en virtud del temor estadounidense de quedarse fuera del mercado mexicano y de ver menguados sus intereses en la región ante el avance comercial de los europeos, en particular de la Gran Bretaña, y de la preocupación por mantener el control económico de América Latina durante la segunda Guerra Mundial.

Por último, la experiencia bilateral demuestra que, con o sin acuerdos formales, es posible estrechar el intercambio comercial entre dos países, y que el efecto de dichos tratados depende de las circunstancias. Por ello en el transcurso del siglo XIX los Estados Unidos fortalecieron su presencia económica en México, independiente de los conflictos políticos que empañaron la aplicación del tratado de 1831 y de la negativa de su propio senado para ratificar el tratado negociado en 1882. Con todo ello, esta historia también pone en evidencia la relevancia coyuntural que puede llegar a tener un acuerdo comercial.

La firma del Tratado de 1942, además de cerrar una fase de distensión, fue una herramienta bilateral que permitió a México y a los Estados Unidos sobrellevar las dificultades impuestas por la segunda Guerra Mundial, además de que formalizó una realidad de interrelación económica cuya trascendencia fue más allá de la duración del conflicto internacional⁵⁴.

Una vez revisados los antecedentes históricos, a continuación se describe el proceso de negociación del TLCAN.

⁵³ Avella Alaminos Isabel, "Antes del TLCAN: la Historia de los Acuerdos Comerciales entre México y los Estados Unidos (1822-1950)", *Revista Digital Universitaria*, México, Volumen 9, Número 5, mayo 2008, documento en PDF, recuperado de:

<http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art29/art29.pdf>

⁵⁴ TLC (2012), "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte", recuperado de: <http://www.tlcan.com.mx/historia-del-tlcan.html>.

2.2 El proceso de negociación

En este apartado se describen las principales etapas que se siguieron a lo largo del proceso de negociación para la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, esta descripción fue presentada como una síntesis por parte de la dependencia responsable del proceso de negociación la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), hoy Secretaría de Economía.

A nivel de contexto es pertinente destacar que el camino hacia un tratado se vislumbraba largo en vista de las múltiples barreras comerciales que había entre México y su vecino del norte; aun en 1990, México solicitaba licencias de importación para 230 productos estadounidenses (antes de ingresar al GATT, toda importación requería licencia); en términos sectoriales, el 60% de las exportaciones agrícolas estadounidenses requería licencia de importación. Sin embargo como se describe en los puntos siguientes, para 1991, después de pláticas preliminares entre el Secretario de Comercio mexicano Jaime Serra, y la representante comercial estadounidense Carla Hills, comenzaron las negociaciones entre ambos países, a las cuales posteriormente se adhirió Canadá, donde se le dio forma al TLCAN. Un año después, en diciembre de 1992, se firmó el instrumento⁵⁵.

Y es importante hacer notar que el proceso de aprobación en Estados Unidos fue sumamente complicado en vista de una opinión, entonces muy popular (que en última instancia resultó errónea), según la cual el acuerdo motivaría una fuga masiva de empresas estadounidenses hacia México en vista de los menores costos laborales y las regulaciones ambientales laxas.

El presidente Clinton, electo en medio de las negociaciones del TLCAN, incluso fue crítico con el mismo durante su campaña. Al final, para poder conseguir la mayoría necesaria en el Congreso estadounidense, Clinton presionó a sus socios,

⁵⁵ CEIGB Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques (2014). "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte a 20 años de su entrada en vigor", documento en PDF, recuperado de: <http://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/serieanorte1.pdf>

particularmente a México para negociar paralelamente dos acuerdos, uno en materia ambiental, otro sobre los derechos de los trabajadores, para así calmar a las voces opositoras. Los resultados fueron el Acuerdo de Norteamérica para la Cooperación Laboral (NAALC, por sus siglas en inglés) y el Acuerdo de Norteamérica para la Cooperación Ambiental (NAAEC, por sus siglas en inglés), que entraron en vigor el mismo 1 de enero de 1994⁵⁶.

2.2.1 Primera etapa. Convenios sectoriales de colaboración económica

Se firman convenios sectoriales de colaboración económica en 1987, a partir de ello se suscribió con Estados Unidos un Acuerdo Marco que estableció los principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas bilaterales en materia de comercio e inversión. Posteriormente en agosto de 1989 se celebró la VII Reunión Binacional México Estados Unidos, en la cual se lograron dos acuerdos importantes: el primero, acelerar las negociaciones sobre medidas arancelarias y no arancelarias en el marco de la Ronda de Uruguay del GATT, agilizar las correspondientes al acero y los derechos de propiedad intelectual y celebrar pláticas sobre textiles; y el segundo, iniciar conversaciones sobre facilidades de comercio e inversión, así como acceso a mercados en áreas o sectores específicos.

En ese año en octubre sucede una reunión cumbre en Washington de los presidentes Salinas y Bush, durante la visita del presidente Carlos Salinas de Gortari a Estados Unidos, el titular de SECOFI, Jaime Serra Puche y Robert Mosbacher, jefe del Departamento de Comercio y Carla Hills, representante comercial, dan a conocer algunos compromisos asumidos como fueron: el establecimiento del Comité Conjunto para la Inversión y el Comercio, encargado de identificar y promover las oportunidades comerciales y de inversión en cada país, así como de cooperar en la realización de conferencias, exposiciones, seminarios, misiones de desarrollo de oportunidades de negocios e intercambio de información estadística;

⁵⁶ TLC (2012), "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte", recuperado de: <http://www.tlcan.com.mx/historia-del-tlcan.html>.

la realización de negociaciones para facilitar el comercio y la inversión; un acuerdo para eliminar las prácticas que distorsionan el intercambio bilateral de acero; la búsqueda de un ambiente constructivo para la protección de los derechos de propiedad intelectual, el fomento de la innovación tecnológica y la inversión en México; y el compromiso de revisar y mejorar el Acuerdo Bilateral Textil a fin de apoyar la expansión del comercio en esa rama⁵⁷.

Para enero de 1990 en la VII Reunión de la Comisión Ministerial México-Canadá, celebrada en Ottawa, Jaime Serra Puche reiteró el propósito de suscribir un acuerdo marco bilateral para impulsar el intercambio comercial de ambos países.

En marzo de ese año el presidente Salinas de Gortari y el primer ministro de Canadá, Brian Mulroney, suscribieron en México diversos convenios sobre minería, productos forestales, transportes, equipos y servicios relacionados con las industrias de petróleo y gas, petroquímica, telecomunicaciones, productos eléctricos, servicios de consultoría, autopartes, textiles, silvicultura, inversiones, transferencia de tecnología, maquiladoras, agroindustrias y procesamiento de alimentos⁵⁸.

2.2.2 Segunda etapa. Propuesta oficial y la infraestructura administrativa para la negociación

En mayo de 1990 el Senado de la República Mexicana entregó al presidente los resultados del Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo. En el documento se indicaba la necesidad y la conveniencia para México de iniciar negociaciones para establecer un tratado de libre comercio con Estados Unidos. Se señalaba también que los vínculos comerciales con Estados Unidos y Canadá tenían una importancia especial, derivada de la cercanía geográfica y de la intensidad de la relación económica.

⁵⁷ BANCOMEXT (1992). "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", documento en PDF, recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

⁵⁸ Reuters (2017), "Cronología - Resistido desde sus inicios, la complicada historia del TLCAN", recuperado de: <https://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKCN1AW289-OUSLB>

Para junio de ese año, con base en la recomendación del Senado de la República, el presidente Salinas viajó a Washington para sostener pláticas con su homólogo estadounidense sobre las relaciones bilaterales; ambos determinaron que el establecimiento de un tratado de libre comercio era una buena opción para ampliar esas relaciones, crear un clima de mayor estabilidad y confianza tanto para el comercio como para la inversión y lograr con ello un crecimiento sostenido de las economías nacionales. Los mandatarios solicitaron al titular de la SECOFI y a la representante comercial estadounidense que iniciaran las consultas y los trabajos preparatorios del proceso de negociación⁵⁹.

Ante esa indicación, en agosto de 1990 Hills y Serra Puche emiten un comunicado conjunto para recomendar a los presidentes de México y de Estados Unidos el inicio formal de las negociaciones del TLC entre ambas naciones.

Por ello en septiembre de 1990 el presidente Salinas instruyó al titular de la SECOFI para crear la oficina de negociación del TLC y designó a Herminio Blanco Mendoza como jefe de la negociación. Se constituyó también la Comisión intersecretarial del TLC, presidida por la SECOFI e integrada por la Secretaría de Relaciones Exteriores (SER), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP), la Secretaría del trabajo y Previsión Social (STPS), el Banco de México y la Presidencia de la República.

Adicionalmente se crearon como instancias de apoyo: a) el Consejo Asesor del TLC, coordinado por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial e integrado por representantes de los sectores académico, agropecuario, empresarial, laboral y público, y b) la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), presidida por Juan Gallardo Thurlow y conformada con los representantes de 114 ramas industriales de los sectores productivo, comercial y de servicios.

Para el 7 de septiembre de 1990 los gobiernos de México y de Estados Unidos acordaron iniciar las negociaciones del TLC; y el 23 de ese mes, el presidente George Bush solicitó al Comité de Finanzas del Senado y al Comité de Medios y

⁵⁹ Reuters (2017), "Cronología - Resistido desde sus inicios, la complicada historia del TLCAN", recuperado de: <https://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKCN1AW289-OUSLB>

Procedimientos de la Cámara de Representantes de Estados Unidos la autorización formal para realizar las negociaciones del TLC según el procedimiento denominado *fast track*⁶⁰.

Posteriormente, el 5 de febrero de 1991 los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá anunciaron simultáneamente su decisión de realizar negociaciones trilaterales para la suscripción de un TLC de América del Norte. Y el 1 de marzo de 1991, en la inauguración del Foro Permanente de Comercio Exterior, el titular de la SECOFI expuso el punto de vista del gobierno federal acerca del tema.

2.2.3 Tercera etapa: la agenda de trabajo y los primeros avances en la negociación

En junio de 1991 se realiza en Toronto, Canadá, la primera Reunión Ministerial, con la cual comenzó oficialmente el proceso de negociación del TLC, en ella se llegó a los acuerdos siguientes⁶¹:

- 1) Establecer seis grandes áreas de negociación que fueron: acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias.
- 2) Integrar los grupos de trabajo de: i) aranceles y barreras no arancelarias, ii) reglas de origen, iii) compras del sector público, iv) agricultura, v) automotores, vi) otros sectores industriales, vii) salvaguardas, viii) antidumping, subsidios e impuestos compensatorios, ix) normas, x) principios generales para la negociación de servicios, xi) servicios financieros, xii) seguros, xiii) transporte terrestre, xiv) telecomunicaciones, xv) otros servicios, xvi) inversión, xvii) propiedad intelectual, y xviii) solución de controversias.

⁶⁰ BANCOMEXT (1992). "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", documento en PDF, recuperado de:

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

⁶¹ Arellanes Jiménez Ernesto (2014). "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: antes, durante y después, afectaciones jurídicas en México". *Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla*, México. Año VIII IUS NO. 33, enero-junio de 2014, documento en PDF, recuperado de: <http://www.scielo.org.mx/pdf/rius/v8n33/v8n33a11.pdf>

- 3) Convocar reuniones de los grupos de trabajo durante julio de 1991 para intercambiar información y precisar los puntos básicos de discusión.
- 4) Organizar las primeras reuniones plenarias de los jefes de negociación (julio y agosto de 1991) para definir las directrices que se darían a los grupos de trabajo, revisar los informes de avance correspondientes y dar instrucciones a los equipos negociadores.
- 5) Celebrar la 11 Reunión Ministerial del en agosto de 1991 en Seattle, Washington, para evaluar los informes de los grupos y establecer nuevas líneas de trabajo.
- 6) Programar la siguiente Reunión Ministerial para la segunda quincena de octubre de 1991 en México⁶².

En ese mismo mes de junio de 1991 el titular de la SECOFI expuso ante el Senado de la República los siete principios básicos para la negociación del TLC; recibió una recopilación de las ponencias presentadas en el Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo, documentación que comprendió 256 trabajos de partidos políticos, organizaciones obreras y campesinas, instituciones culturales y educativas, agrupaciones sociales y personas interesadas en el TLC, con el resultado de que 81% se manifestó a favor, 7% en contra y 12% condicionó su apoyo⁶³.

En julio y agosto de 1991 se realizaron en las fechas previstas, la primera y segunda reuniones plenarias de negociaciones en Washington, Estados Unidos, y en Oaxtepec, México. Y en agosto la 11 Reunión Ministerial en Seattle, Washington, donde se llegó a los acuerdos:

- 1) Los aranceles vigentes al 12 de junio de 1991 serían la base para negociar su reducción, que podría ser inmediata, a mediano plazo o en un período mayor, según el tipo de productos; y en la eliminación de barreras no

⁶² BANCOMEXT (1992). "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", documento en PDF, recuperado de:
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

⁶³ Arellanes Jiménez Ernesto (2014). "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: antes, durante y después, afectaciones jurídicas en México". *Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla*, México. Año VIII IUS NO. 33, enero-junio de 2014, documento en PDF, recuperado de:
<http://www.scielo.org.mx/pdf/rius/v8n33/v8n33a11.pdf>

arancelarias se negociaría también por plazos y por productos.

- 2) El 18 de septiembre de 1991 se intercambiarían las listas específicas de mercancías, los programas respectivos de desgravación y las propuestas de supresión de cuotas y permisos.
- 3) En el tema de las compras del sector público se analizarían criterios específicos como cobertura (nivel federal, estatal y municipal) y tratamiento a empresas estatales, además de negociar los montos mínimos para aplicar las reglas futuras.
- 4) En cuanto al tema del acceso a los mercados se destacarían algunos sectores específicos como el agrícola, textil, de energéticos y automotores, entre otros.
- 5) En el sector automovilístico se detectaron numerosas regulaciones, como las estadounidenses respecto al consumo eficiente de gasolina, el convenio Autopac entre Estados Unidos y Canadá y el decreto para la industria de automotores promulgado en México. De esa manera, los negociadores tendrían que conciliar el desarrollo del sector automovilístico de cada país con el incremento de su competitividad frente al resto del mundo.
- 6) Se analizarían los mecanismos idóneos para aplicar la regla de origen a los productos textiles elaborados en otros países, con el fin de mantener la competitividad regional.
- 7) En materia de normas se identificaron tres puntos de discusión: a) normas y estándares industriales y comerciales, b) disposiciones sanitarias sobre productos agropecuarios y las referentes a salud, c) protección del consumidor y preservación del ambiente.
- 8) En el capítulo de servicios financieros se reconoció que la negociación debería definir cuidadosamente la gradualidad de la apertura y el marco jurídico de referencia⁶⁴.

Por su parte en la mesa de negociaciones México sostuvo los siguientes

⁶⁴ Arellanes Jiménez Ernesto (2014). "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: antes, durante y después, afectaciones jurídicas en México". *Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla*, México. Año VIII IUS NO. 33, enero-junio de 2014, documento en PDF, recuperado de: <http://www.scielo.org.mx/pdf/rius/v8n33/v8n33a11.pdf>

planteamientos:

- Insistió en el reconocimiento explícito de los distintos grados de desarrollo entre las tres economías, mediante la consolidación del SGP.
- Consideró con especial atención los problemas derivados de la existencia de barreras fitosanitarias injustificadas o poco transparentes, que constituyen claros obstáculos a las exportaciones mexicanas.
- En materia textil señaló que los envíos a Estados Unidos están sujetos a cuotas injustificadas que limitan su desarrollo en las categorías en las que el país es más competitivo, por lo que promovió la eliminación de ese sistema.
- En el campo de energéticos la posición fue firme e invariable, las restricciones constitucionales serían intocables. Asimismo, en todas las áreas en las que el Constituyente encomendó una responsabilidad concreta al Estado, México mantendría inalterable su posición y no abdicaría de su derecho soberano.
- Pidió que la aplicación de normas no sea pretexto para erigir nuevas barreras al libre comercio. Para ello, buscó equiparar los criterios y el universo de obligatoriedad de las normas y estándares industriales, así como unificar los principios de aceptación voluntaria respecto a las disposiciones no obligatorias.
- Consideró que, si bien el acatamiento pleno de las disposiciones legales en materia de salud y ecología no estarían en discusión, debe cuidarse que éstas no se esgriman para impedir el tránsito de bienes, como había antecedentes con algunas disposiciones fitosanitarias que han obstaculizado el acceso de productos agropecuarios mexicanos al mercado estadounidense.
- Respecto a las salvaguardas, ratificó que el ejercicio pleno de la soberanía exige que en el TLC se garantice la facultad de los gobiernos para imponer restricciones a la importación de mercancías en caso de que se presenten circunstancias excepcionales. Pero, en congruencia con los principios del GATT, sostuvo que las salvaguardas deben ser transparentes y

transitorias.

- Buscó el establecimiento de mecanismos rigurosos para combatir los subsidios y las prácticas desleales (dumping), sin que aquéllos se utilicen como instrumentos neoproteccionistas.
- Pidió que en la definición de servicios se incluyan tanto los que usan intensivamente capital como los que consumen principalmente mano de obra.
- Buscaría mantener, con apego estricto a las normas y procedimientos legales, su atractiva situación en el mercado internacional de capitales.
- Propuso establecer las condiciones más eficientes para que las empresas tengan acceso a un amplio abanico de posibilidades tecnológicas, lo cual se traduciría en aumentos significativos de la competitividad
- Consideró indispensable crear un mecanismo para la solución de controversias. Manifestó también su deseo de crear procedimientos gubernamentales de consulta que permitan llegar a soluciones justas y expeditas, conforme a derecho.
- Buscaría fortalecer las bases para tener, como nación soberana, una amplia y sólida capacidad para decidir su destino en condiciones de mayor interdependencia política, económica y cultural⁶⁵.

El 9 y 10 de octubre de 1991 se celebró la 111 Reunión Plenaria de Negociaciones en Ottawa, Canadá; y el 25, 26 y 27 de ese mes en la 111 Reunión Ministerial en Zacatecas, México, los tres países acordaron buscar un modelo para elevar la competitividad y fomentar la inversión en la industria automovilística de América del Norte. En la propuesta que formularía México posteriormente habría de consultarse ampliamente a todos los eslabones de la cadena productiva: la industria de autopartes, la terminal y los distribuidores.

Además se revisaron las propuestas de desgravación arancelaria que los tres países habían intercambiado el 19 de septiembre, con una cobertura hasta ese

⁶⁵ BANCOMEXT (1992). "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", documento en PDF, recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

momento de 96 capítulos de la tarifa de importación de un total de 99. Los restantes referentes a maquinaria y equipo no eléctrico, maquinaria y equipo eléctrico además de automotores se revisarían próximamente; y en reglas de origen sólo restaba revisar 19 capítulos.

En compras del sector público los trabajos se concentraron en la definición de principios, la cobertura por entidades y productos y los valores mínimos que regirían en los tres países. Respecto al tema de agricultura, se revisaron las ofertas de comercio exterior⁶⁶.

Se analizaron las posibles implicaciones que la negociación de la desgravación en la Ronda de Uruguay pudiese tener en el TLC y en la región de América del Norte. En el grupo negociador del tema de otras industrias se analizaron las ofertas de desgravación arancelaria, la eliminación de cuotas y las reglas de origen de los productos textiles y petroquímicos. El grupo de salvaguardas continuó la labor de búsqueda de un marco institucional que permitiera la legítima aplicación de esas medidas, siempre con la condición de ser excepcionales y transitorias.

Para diciembre de ese 1991, los presidentes de México y de Estados Unidos se reunieron en Campo David, Maryland donde realizaron un balance de las negociaciones e instruyeron a sus equipos respectivos sobre la redacción, para enero de 1992 de un primer texto completo que incluyera entre paréntesis, las diferencias que aún subsistiesen.

Y en enero de 1992 se realizaron la cuarta (6 al 10 de enero) y quinta (16 y 17 de enero) reuniones plenarias de negociaciones en Washington, y la sexta (4 y 5 de febrero) en Ottawa, Canadá⁶⁷.

⁶⁶ Reuters (2017), "Cronología - Resistido desde sus inicios, la complicada historia del TLCAN", recuperado de:

<https://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKCN1AW289-OUSLB>

⁶⁷ BANCOMEXT (1992). "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", documento en PDF, recuperado de:

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

2.2.4 Cuarta etapa: elaboración del texto preliminar y delimitación de corchetes

En febrero de 1992 en la IV Reunión Ministerial realizada en Chantilly, Virginia, se obtuvieron los siguientes acuerdos y resultados:

- 1) Los avances logrados en algún grupo de trabajo no se considerarían definitivos mientras no se llegue a un resultado global.
- 2) El acceso a mercados, en lo que se refiere al trato nacional, debería incorporar los preceptos del GATT para otorgar un tratamiento equitativo a los productos de los países miembros, tanto en el pago de impuestos como en la aplicación de reglamentos internos.
- 3) Los tres países se reservaron el derecho de imponer restricciones al comercio exterior cuando afronten situaciones de escasez, o por razones de seguridad nacional, protección de la salud, la ecología o del patrimonio cultural.
- 4) Una vez firmado el Tratado, podría negociarse una aceleración de los plazos de desgravación arancelaria que se realizarla sólo a petición de los propios sectores productivos⁶⁸.
- 5) Se abordaron otras cuestiones como el pago de derechos aduaneros, la existencia de permisos de importación y de diversos obstáculos en los trámites de aduana en los tres países.
- 6) México continuó demandando la consolidación de los SGP de Canadá y de Estados Unidos, lo cual implicaría desgravaciones inmediatas o reducciones significativas a una cantidad importante de los productos comerciados.
- 7) En principio, se incluirían dos anexos en el capítulo de reglas de origen: uno con directrices comunes para su administración por parte de las aduanas y otro sobre la creación de un comité trilateral encargado de supervisar su

⁶⁸ BANCOMEEXT (1992). "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", documento en PDF, recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

aplicación.

- 8) Canadá y Estados Unidos aceptaron. en principio, una propuesta de México para obtener dictámenes anticipados sobre las reglas de origen de un producto. Ello permitiría a un exportador mexicano conocer con antelación si su producto cumple con los requisitos para beneficiarse del trato preferencial.
- 9) Se aceptaron los principios básicos en compras gubernamentales. Se analizaron los criterios para elaborar las disposiciones específicas del TLC sobre procedimientos de licitación, amplitud y contenido de la cobertura, valor de los contratos, mecanismos de transición y procedimientos de inconformidad⁶⁹.
- 10) En el rubro de agricultura se discutieron los siguientes temas:
 - a) Las reglas de origen en el caso de granos y oleaginosas, azúcar, frutas, hortalizas, flores, harina, animales vivos, aceites y carnes obligarían a que las preferencias arancelarias correspondan a mercancías producidas en la región.
 - b) La demanda fundamental de México en el tema de aranceles es que se dé suficiente tiempo a sus productores agrícolas para que puedan ajustarse a los procesos de modernización.
 - c) Se analizaron los criterios de “caída del precio” y de “incremento significativo de las importaciones” para justificar la entrada en vigor de una salvaguarda.
 - d) Se revisaron las propuestas de eliminación de barreras no arancelarias para que sean congruentes con los avances de la Ronda de Uruguay del GATT.
 - e) México buscó establecer reglas transparentes en el manejo de los subsidios internos e incluir disposiciones que permitan el otorgamiento de apoyos para la modernización del sector agrícola nacional.
 - f) Los tres países coincidieron en que debían eliminarse los subsidios a la

⁶⁹ Reuters (2017), “Cronología - Resistido desde sus inicios, la complicada historia del TLCAN”, recuperado de: <https://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKCN1AW289-OUSLB>

exportación. Se estudió, además, la manera de controlar los efectos de las exportaciones subsidiadas de terceros países en la región de América del Norte.

- g) Se analizaron criterios para la creación y aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias de manera que éstas no se conviertan en restricciones encubiertas al comercio. Para ello se revisaron los conceptos de equivalencia y transparencia, así como las propuestas sobre acreditación de zonas libres y de baja incidencia de plagas o enfermedades, evaluación del riesgo, asistencia técnica y otras.
- 11) En la industria automovilística se prestó especial atención a las reglas de origen, de cuya definición dependen por una parte, la inversión y el comercio con países ajenos a la región y, por otra, los programas de abastecimiento e inversión de las empresas fabricantes de vehículos y de autopartes.
- 12) México señaló la existencia de cuotas injustificadas y de aranceles altos en los productos textiles en los que es más competitivo y negoció su eliminación. Se analizaron también en este grupo las reglas de origen y los plazos más adecuados para el ajuste de los subsectores nacionales más sensibles. México propuso cuatro tipos de transformación para establecer el origen: simple, que la prenda de vestir esté fabricada con tela manufacturada en la región; doble, que el hilo y la tela sean de la región; triple, fibra, hilo y tela de fabricación interna; y cuádruple, la materia prima además de las anteriores⁷⁰.
- 13) Se logró un acuerdo tripartito para que las restricciones constitucionales en materia de petróleo y petroquímica de México no se lleven a la mesa de negociación.
- 14) En el área de reglas de comercio se incluyeron los temas de salvaguardias, prácticas desleales y normas.
- 15) México reafirmó el derecho de los gobiernos a imponer a América del Norte vanguardias en caso de surgir circunstancias excepcionales, así como los

⁷⁰ BANCOMETX (1992). "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", documento en PDF, recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

requisitos de transitoriedad y transparencia. Entre otros aspectos, se consideró el caso de las salvaguardas globales, es decir, las que se apliquen a las importaciones provenientes del resto del mundo.

- 16) Se examinaron los sistemas jurídicos y administrativos de los tres países respecto a las prácticas desleales de comercio, así como el texto que el director general del GATT, Arthur Dunkel, presentó en las negociaciones de la Ronda de Uruguay. Ese documento permitiría establecer reglas generales de aplicación en los sistemas nacionales de defensa comercial. Se estudió también el establecimiento de grupos de expertos de los tres países que dictaminarían, en caso de surgir diferencias, si las leyes y los procedimientos en esta materia se aplicaron correctamente.
- 17) En el rubro de subsidios, las partes coincidieron en que el texto del Director del GATT constituye también una base para la negociación, sobre todo en lo que concierne a transparencia, limitación y eventual eliminación de subsidios a la exportación.
- 18) En lo relativo a normas, se buscó conciliar el derecho de los gobiernos a imponer medidas técnicas con el acatamiento de disposiciones generales o comunes, a fin de evitar que se conviertan en nuevas barreras al comercio. Se analizó la conveniencia de crear un órgano de normalización de América del Norte que sin caer en burocratismos, permitiera coordinar de manera ágil la actividad normativa, la reglamentación técnica y los procesos de verificación⁷¹.
- 19) Se avanzó en tres aspectos del rubro de servicios financieros y de seguros, asuntos técnicos, movilidad temporal del personal y presencia comercial y tratamiento a instituciones extranjeras.
- 20) Se definieron las actividades que se incluirían en el capítulo de transporte terrestre y las que se exceptuarían por estar reservadas al Estado mexicano, como los ferrocarriles.
- 21) México sostuvo que las disposiciones constitucionales que limitan algunas

⁷¹ BANCOMEXT (1992). "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", documento en PDF, recuperado de:
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

actividades de inversión a los extranjeros no estaban sujetas a negociación.

22) En materia de propiedad intelectual se estudiaron temas como derechos de autor, marcas, patentes, diseños, secretos industriales y otros.

23) Respecto al rubro de solución de controversias, se propuso crear una comisión de comercio y un secretariado. La primera se encargaría de supervisar la instrumentación del TLC, vigilar su desarrollo, resolver controversias sobre interpretación y aplicación y atender cualquier asunto que pudiera afectar su operación. El secretariado, por su parte, brindaría apoyo técnico a la comisión, a los equipos de arbitraje encargados de resolver controversias y a los grupos de trabajo previstos en el Tratado⁷².

En el mismo mes de febrero de 1992 se celebró la VII Reunión Plenaria de Negociaciones en Dalias, Texas y para marzo se realizó la VIII Reunión Plenaria de Negociaciones en Washington; en abril de 1992 en la V Reunión Ministerial, realizada en Montreal, una parte importante de las diferencias entre los tres países fueron superadas, alcanzándose acuerdos significativos en casi todos los capítulos, por ejemplo:

1) Se logró un acuerdo sobre desgravación de 92% de las fracciones arancelarias no cubiertas por grupos especiales de negociación como el sector textil, el automovilístico y el agrícola. Se consideró la posibilidad de abrir un periodo de transición extraordinario para productos particularmente sensibles que requieran mayor tiempo para ajustarse a las nuevas circunstancias.

2) En reglas de origen se propuso que 83 de los 96 capítulos que integran el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria se analicen con el método de “salto arancelario” y solamente con el de “contenido regional”: se logró acuerdo en 70 capítulos y quedaron pendientes sectores como el del chocolate, tabaco, calzado, acero inoxidable, electrónica, agropecuario y automovilístico.

3) En compras gubernamentales México propuso una fórmula para reservar a

⁷² BANCOMEXT (1992). “Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio”, documento en PDF, recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

la industria nacional un porcentaje de las adquisiciones del gobierno federal y de las empresas paraestatales. La propuesta incluyó programas especiales para micro, pequeña y mediana empresas, similares a los que existen en Estados Unidos para los negocios pequeños⁷³.

- 4) En el rubro de agricultura se discutieron los temas de:
 - a) la posibilidad de utilizar el criterio de salto arancelario en las reglas de origen;
 - b) que los períodos de desgravación arancelaria fueran congruentes con la competitividad de los productos, considerando un lapso excepcional para los que son muy sensibles;
 - c) que en barreras no arancelarias el objetivo fuese eliminar la discrecionalidad o arbitrariedad en la aplicación de cuotas, permisos y medidas sanitarias o fitosanitarias;
 - d) la insistencia de México en el establecimiento de reglas transparentes en el manejo de subsidios internos y en la posibilidad de instrumentar subsidios “verdes” para impulsar la modernización del campo, a la luz de las modificaciones constitucionales recientes;
 - e) la necesidad de lograr lineamientos comunes para el manejo de los subsidios a la exportación y para reducir los efectos de los que otorgan terceros países en sus ventas a la región de América del Norte, y las propuestas de México sobre normas técnicas para facilitar la certificación en el lugar de origen, la acreditación de inspectores de cada una de las partes, y la posibilidad de exportar productos sujetos a requisitos de comercialización al mercado de procesamiento (muy restringido en la actualidad para los envíos mexicanos).
- 5) México propuso un periodo de transición para que los fabricantes de automóviles realizaran los ajustes necesarios a fin de conciliar las regulaciones existentes en los tres países con los requerimientos de no discriminación.

⁷³ Reuters (2017), “Cronología - Resistido desde sus inicios, la complicada historia del TLCAN”, recuperado de: <https://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKCN1AW289-OUSLB>

- 6) En el tema de otras industrias, la negociación respecto al petróleo se concentró exclusivamente en el comercio de productos⁷⁴
- 7) En materia de salvaguardas revistió especial importancia la propuesta de excluir a los países miembros del Tratado de las que una de las partes aplique al resto del mundo. México propuso dos criterios para la aplicación de ese principio: que el país no sea uno de los principales abastecedores del producto y que la tasa de crecimiento de las exportaciones sea inferior a un porcentaje determinado.
- 8) Las negociaciones en materia de normas se basaron en diversos acuerdos internacionales, especialmente el Código de Barreras Técnicas al Comercio, del GATT, y la propuesta del presidente del Grupo de Agricultura del Acuerdo General sobre medidas sanitarias y fitosanitarias. Respecto a éstas los principales fueron:
 - a) el reconocimiento de zonas libres o de escasa incidencia de plagas o enfermedades;
 - b) se brindaría asistencia técnica en las áreas de investigación, infraestructura y tecnología de procesamiento, y
 - c) crear un comité que administre el acuerdo sanitario y fitosanitario.
- 9) En servicios, por lo que respecta a principios generales, se alcanzaron acuerdos sobre el derecho de los gobiernos federal, estatal y municipal a reservas y exclusiones. En el caso de México, los servicios que no estarían incluidos en el TLC son, entre otros, el seguro social, la salud y la educación pública, cuya prestación es facultad y obligación indeclinable del Estado⁷⁵.
- 10) La negociación en el grupo de servicios financieros se orientó hacia dos objetivos centrales: mantener la preeminencia de los mexicanos en el control del sistema financiero y programar una apertura que reforzara la competitividad de la economía.

⁷⁴ BANCOMEXT (1992). "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", documento en PDF, recuperado de:

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

⁷⁵ BANCOMEXT (1992). "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", documento en PDF, recuperado de:

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

- 11) En transporte terrestre México propuso una salvaguarda especial, a fin de proteger a este sector durante el período de transición al régimen de libre comercio. En principio, el concepto de salvaguarda en esta materia se aceptó en la negociación.
- 12) Se avanzó en la formulación de una liberación adecuada en materia de telecomunicaciones, a fin de que los productores mexicanos tuvieran acceso oportuno a ese tipo de servicio, fundamental para aumentar la competitividad de las empresas. En particular, se acordó liberar los llamados servicios de valor agregado, como la transmisión y acceso a bases de datos. Este capítulo también incluyó disposiciones que respetan el título de concesión de TELMEX vigente en el país.
- 13) En lo relativo a la propiedad intelectual el texto incluyó una protección adecuada a patentes, marcas, secretos industriales, denominaciones de origen, y otras categorías similares. Quedó pendiente la protección de señales difundidas por satélite, así como los periodos de transición. Especialmente relevante para México fue el compromiso adquirido por Estados Unidos y Canadá de reconocer al tequila como un producto distintivo del país, que sólo puede venderse como tal si se ha producido en él y de conformidad con las leyes y normas nacionales que regulan su elaboración. Asimismo, México buscó garantizar la protección del avance tecnológico y de los desarrollos científicos en áreas como los circuitos integrados y la ingeniería genética en variedades vegetales.
- 14) En el tema de solución de controversias se consolidó el acuerdo para crear la comisión de comercio y el secretariado, mencionados previamente. Las partes aprobaron las bases del mecanismo general de solución de controversias, el cual se dividió en tres etapas: consultas directas, consultas ante la comisión y procedimientos contenciosos. Las dos primeras pretenderían evitar al máximo los enfrentamientos legales entre las partes, aunque quedó pendiente la conformación de los paneles⁷⁶.

⁷⁶ Reuters (2017), "Cronología - Resistido desde sus inicios, la complicada historia del TLCAN", recuperado de: <https://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKCN1AW289-OUSLB>

2.2.5 Quinta etapa: final de las negociaciones

Entre abril y junio de 1992 se realizaron la novena (27 de abril al 1 de mayo), la décima (12 al 15 de mayo) y la undécima (1 al 5 de junio) reuniones plenarias de negociaciones en México, D.F., en Toronto, y en Washington, respectivamente. El 13 de junio se reunieron los grupos de negociación de aranceles y barreras no arancelarias, reglas de origen, servicios financieros, compras del sector público, agricultura, automotores, energía, textil, subsidios y antidumping, principios de comercio, telecomunicaciones, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias. Y el 16 de ese junio el jefe de la negociación del TLC, Herminio Blanco Mendoza, se reunió en Washington con su contraparte, Julius Katz, para analizar el tema de agricultura.

Para el 17 de junio se celebró una reunión trilateral entre Herminio Blanco, Julius Katz y John Weeks sobre los temas de compras del sector público y automotores y el día 18 durante el Foro Mundial, en Denver, Colorado, Jaime Serra Puche sostuvo una plática informal con Carla Hills y Michael Wilson; las actividades continuaron y del 29 de junio al 3 de julio Herminio Blanco y los jefes de los grupos de trabajo sostuvieron reuniones de negociación en Washington. Por su parte, el 2 de julio Jaime Serra Puche realizó una reunión de trabajo en Washington con Herminio Blanco, Jaime Zabudovsky y los integrantes del equipo mexicano de negociación⁷⁷.

El 7 de julio Herminio Blanco, Julius Katz y John Weeks se vuelven a reunir en la capital estadounidense para revisar la situación de los grupos de trabajo y negociar de manera particular lo concerniente a los sectores de energía, automotores y compras del gobierno.

Y para el 17 de julio de 1992 Jaime Serra Puche y Michael Wilson se reunieron de manera informal en Nueva York para revisar el avance de las negociaciones y

⁷⁷ BANCAMEXT (1992). "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", documento en PDF, recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

anunciaron la realización de la VI Reunión Ministerial del TLC.

2.2.6 Epílogo

El 12 de agosto de 1992 concluyeron oficialmente las negociaciones del TLC. En las dos últimas reuniones ministeriales se lograron resolver las diferencias más importantes que persistían en el texto. El presidente Salinas de Gortari dirigió en esa fecha un mensaje a la nación para informar que la etapa de negociación del Tratado había terminado. La SECOFI dio a conocer en esos días un resumen del documento final, el cual debía ser ratificado por los congresos de cada país para que una vez promulgado, entrara en vigor plenamente⁷⁸.

⁷⁸ BANCOMEXT (1992). "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio", documento en PDF, recuperado de:
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

3. Estructura y puesta en operación

Un primer elemento de la estructura se refiere a los principios en los que se basa el TLCAN, los cuales fueron propuestos y asumidos por las tres naciones; los principios fundamentales fueron de transparencia, de trato nacional y de trato de la nación más favorecida. El TLCAN adopta estos principios del GATT. Incluso rebasa ampliamente estos principios, ya que además de establecer el trato nacional, el principio de la nación más favorecida y transparencia en los procedimientos, establece sistemas propios de arbitraje, comprende capítulos como el de servicios, de la propiedad intelectual, de compras gubernamentales, de obra pública, la inversión extranjera, los energéticos, y destacan también el Acuerdo Ecológico y el Laboral que fueron agregados por petición del presidente Clinton⁷⁹.

Éstos representan un compromiso firme de las tres naciones para facilitar el movimiento de los bienes y la prestación de los servicios a través de las fronteras, además de ofrecer la protección y la vigilancia adecuadas que garantizaran el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual así como poder adoptar los procedimientos internos que permitan la aplicación e implementación del Tratado.

En cuanto a los objetivos del TLCAN son, según lo dispuesto en el artículo 102 del TLCAN son los siguientes:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de los estados partes;
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de los estados partes;
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada uno de los estados partes;

⁷⁹ TLC (2012), “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, recuperado de: <http://www.tlcan.com.mx/principios-del-tlcan.html>.

- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado⁸⁰.

3.1 Actores y herramientas

Uno de los principales actores del TLC en su operación es el Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que está conformado por una sección canadiense, una sección mexicana y una sección estadounidense, esta instancia es responsable de la administración de las disposiciones sobre solución de controversias del TLCAN.

El Secretariado es una organización única establecida de conformidad con el artículo 2002 de dicho acuerdo; administra los mecanismos estipulados en el Tratado para resolver las controversias comerciales entre las industrias nacionales o los gobiernos de los países partes de una forma oportuna e imparcial⁸¹. Se puede mencionar que un órgano administrativo similar, la Secretaría Binacional, existía bajo el Acuerdo de Libre Comercio Canadá - Estados Unidos. Esta entidad estaba encargada de administrar las disposiciones sobre solución de controversias del referido acuerdo, consistía de dos oficinas, conocidas con el nombre de secciones nacionales, ubicadas en Ottawa y Washington, D.C.

Con la firma del TLCAN, en cumplimiento de la obligación de las partes ('gobiernos del TLCAN') de establecer oficinas nacionales permanentes en cada país, Canadá y Estados Unidos simplemente rebautizaron sus respectivas secciones nacionales como sección canadiense y sección estadounidense del Secretariado del TLCAN, mientras que México procedió a establecer su sección nacional; así el Secretariado del TLCAN está conformado por:

La Sección Canadiense, ubicada en Ottawa;

⁸⁰ TLC (2012), "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte", recuperado de: <http://www.tlcan.com.mx/principios-del-tlcan.html>.

⁸¹ NAFTA (2008). Secretariado Técnico del TLCAN, recuperado de: <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Sobre-el-Secretariado>

La Sección Mexicana, que se encuentra en México, D.F.; y

La Sección Estadounidense, que se encuentra en Washington, D.C.

Las secciones nacionales, que son idénticas entre sí, están a cargo de Secretarios designados por sus respectivos gobiernos, cada una de las partes corre con los costos de operación de sus respectivas secciones nacionales del Secretariado.

La misión del Secretariado se encuentra definida en el párrafo 3 del artículo 2002 del TLCAN, donde se establece que el Secretariado debe:

a. proporcionar asistencia a la Comisión;

b. brindar apoyo administrativo a:

i. los paneles y comités instituidos conforme el Capítulo XIX, “Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias”, de acuerdo con los procedimientos establecidos según el Artículo 1908, y

ii. los paneles creados de conformidad con este capítulo [Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias], de acuerdo con los procedimientos establecidos según el Artículo 2012; y

c. por instrucciones de la Comisión:

i. apoyar la labor de los demás comités y grupos establecidos conforme a este Tratado, y

ii. en general, facilitar el funcionamiento de este Tratado⁸².

En cuanto a sus herramientas se destaca entre los principales mecanismos del TLCAN el de solución de controversias que se ubica en los capítulos⁸³:

Capítulo 11,

Capítulo 19, y

Capítulo 20.

El Capítulo 11 establece un mecanismo para la solución de controversias en materia de inversión que asegura tanto un trato igual entre inversionistas de las

⁸² NAFTA (2008). Secretariado Técnico del TLCAN, recuperado de: <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Sobre-el-Secretariado>

⁸³ NAFTA (2008). Solución de controversias, recuperado de: <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Soluci%C3%B3n-de-controversias/Presentaci%C3%B3n-de-la-disposiciones>

partes del acuerdo con el principio de reciprocidad internacional como el debido proceso legal ante un tribunal imparcial. Un inversionista del TLCAN que alegue que un gobierno anfitrión ha violado sus obligaciones de inversión adquiridas en virtud del capítulo 11 puede optar por uno de los siguientes mecanismos de arbitraje:

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial;

Las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI; y

Las reglas de la Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (Reglas de CNUDMI).

En dicho capítulo se establece que el inversionista tiene la alternativa de recurrir a los mecanismos disponibles en los tribunales nacionales del país anfitrión. Un elemento importante de las disposiciones del capítulo 11 sobre arbitraje es la posibilidad que tienen los tribunales de arbitraje de ejecutar los laudos definitivos en los tribunales nacionales.

Por otra parte, el Capítulo 19 en el artículo 1904 se establece un mecanismo que ofrece una alternativa a la revisión judicial, por parte de los tribunales nacionales de las resoluciones definitivas en casos de cuotas antidumping y compensatorias, al proponer una revisión a cargo de paneles nacionales independientes. Con ello se establece que se integrará esta instancia cuando una industria presenta una solicitud de integración de panel ante el Secretariado del TLCAN para requerir que se revise una decisión emitida por una autoridad competente relacionada con las importaciones.

En Canadá, la *Canada Border Services Agency* (Agencia de Servicios Transfronterizos de Canadá) es la entidad encargada de emitir las resoluciones sobre *dumping* y subsidios, y corresponde al *Canadian International Trade Tribunal* (Tribunal Canadiense de Comercio Exterior) conducir las investigaciones de daño para determinar si el *dumping* o el subsidio ha causado algún daño o retraso (retraso importante en el establecimiento de una industria nacional) o si amenaza con causar daño a la industria nacional.

En Estados Unidos, es la *International Trade Administration* (Administración de

Comercio Exterior) del Departamento de Comercio quien se encarga de las determinaciones de *dumping* y subsidios, mientras que la *International Trade Commission* (Comisión de Comercio Exterior) conduce las investigaciones de daño.

Y en México es la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía quien se encarga tanto de las determinaciones de *dumping* y subsidios como de las determinaciones de daño.

Estos organismos reciben el nombre de autoridades investigadoras. Las determinaciones de subsidio, *dumping* y daño de las autoridades investigadoras también pueden ser objeto de impugnación; en Canadá ante la Corte Federal de Canadá (*Federal Court of Canada*), en Estados Unidos ante el Tribunal de Comercio Exterior (*Court of International Trade*) y en México ante el Tribunal Fiscal de la Federación. Respecto al procedimiento de impugnación extraordinaria se incluye en el Capítulo 19, Anexo 1904⁸⁴.

Es relevante mencionar que si bien las disposiciones adoptadas por un panel conformado en virtud del capítulo 19 son vinculantes, existe un nivel de revisión de las decisiones de los paneles binacionales que un gobierno del TLCAN podría iniciar en circunstancias extraordinarias. Esta opción recibe el nombre de procedimiento de impugnación extraordinaria. También se le conoce con el nombre de procedimiento del Comité de Impugnación Extraordinaria (CIE). La impugnación no es una apelación de derecho, sino una salvaguarda para preservar la integridad del proceso de paneles. Si alguno de los gobiernos estima que un fallo ha sido materialmente afectado, ya sea porque un miembro del panel ha incurrido en un grave conflicto de intereses, o el panel se ha apartado de manera grave de una norma fundamental de conducta o se ha excedido ostensiblemente en sus facultades en virtud del Tratado, ese gobierno podrá recurrir al Comité de Impugnación Extraordinaria, entidad binacional conformada por tres jueces o exjueces. Las decisiones del Comité de Impugnación Extraordinaria, al igual que las decisiones de los paneles binacionales del capítulo 19, son vinculantes con respecto a la materia específica de que se trate.

⁸⁴ NAFTA (2008). Solución de controversias, recuperado de: <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Soluci%C3%B3n-de-controversias/Presentaci%C3%B3n-de-la-disposiciones>

Otra herramienta se refiere a la salvaguarda del sistema de revisión ante el panel, contenido en el Capítulo 19, Artículo 1905, donde se contempla un mecanismo dirigido a salvaguardar el sistema de revisión a cargo de paneles. En virtud de este artículo, puede establecerse un comité especial de tres miembros cuya tarea consistiría en examinar los alegatos de una parte de que la aplicación del derecho interno de otra de las partes ha impedido el adecuado funcionamiento del sistema de paneles⁸⁵.

Una herramienta adicional sobre las disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias se contiene en el Capítulo 20 donde se ubican las disposiciones sobre solución de controversias rigen para todas las controversias relacionadas con la interpretación o aplicación del TLCAN. El proceso comienza con la celebración de consultas entre los gobiernos (las partes). Los pasos estipulados en el capítulo 20 están dirigidos a resolver las controversias mediante acuerdo, en la medida de lo posible. De no resolverse la diferencia, una parte podrá solicitar una reunión de la Comisión de Libre Comercio, conformada por los ministros de comercio de las partes. Si la Comisión no logra resolver la controversia, una de las partes consultantes podrá solicitar la integración de un panel arbitral de cinco miembros.

El capítulo 20 contempla también la constitución de comités de revisión científica, los cuales podrán ser seleccionados por un panel en consulta con la parte contendiente, para que presenten un informe escrito sobre cualquier cuestión de hecho relativa a aspectos relacionados con el medio ambiente, la salud, la seguridad u otros asuntos científicos, para ayudar a los paneles a alcanzar sus decisiones.

Adicionalmente, las controversias relacionadas con los siguientes capítulos podrán ser remitidas a los procedimientos de solución de controversias previstos en el capítulo 20:

Capítulo 7. Agricultura, medidas sanitarias y fitosanitarias;

Capítulo 10. Compras del sector público;

Capítulo 11. Incumplimiento de un laudo definitivo; y

⁸⁵ NAFTA (2008). Solución de controversias, recuperado de: <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Soluci%C3%B3n-de-controversias/Presentaci%C3%B3n-de-la-disposiciones>

Capítulo 14. Servicios financieros⁸⁶.

En cuanto a la lista de panelistas, Conforme a lo estipulado en el TLCAN, las partes han creado varias listas de personas a partir de las cuales se designan los panelistas para la solución de controversias. Los miembros de las listas han de ser probos, gozarán de buen prestigio, reputación y serán elegidos en función de su objetividad, confiabilidad y buen juicio, además de que han de estar familiarizados con el derecho comercial internacional. Estas listas del TLCAN se habrán de conformar una por país para el capítulo 11 (Inversión), capítulo 14 (Servicios financieros), Capítulo 19 (Cuestiones relativas a cuotas antidumping y compensatorias y procedimiento de impugnación extraordinaria) y capítulo 20 (Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias).

En cuanto a la selección de los paneles, cuando surge una controversia relacionada con las disposiciones del capítulo 19, se selecciona el panel de cinco miembros a partir de las listas nacionales; cada gobierno vinculado a la controversia designa a través de la comisión de libre comercio a dos panelistas, en consulta con el otro gobierno con quien mantiene la controversia, los paneles del capítulo 19 son siempre binacionales y el quinto panelista es de uno de los dos países y por lo general se alterna con cada controversia.

Respecto a los del capítulo 20, se integra el panel arbitral mediante un proceso inverso de selección, en este proceso cada una de las partes en la controversia selecciona a dos panelistas que son ciudadanos de la otra parte en la controversia. El presidente del panel es seleccionado por las partes en la controversia y puede ser un ciudadano de una parte del TLCAN o de cualquier otro país.

Para ser integrante de un panel determinado los candidatos de las listas deben cumplimentar una declaración inicial conforme a lo estipulado en el Código de Conducta del TLCAN. El principio rector es que el candidato de la lista y miembro de un panel debe revelar cualquier interés, relación o asunto que pudiera afectar su integridad o imparcialidad o que pudiera crear apariencia de deshonestidad o parcialidad; los panelistas y miembros de los comités del TLCAN no son árbitros

⁸⁶ NAFTA (2008). Solución de controversias, recuperado de: <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Soluci%C3%B3n-de-controversias/Presentaci%C3%B3n-de-la-disposiciones>

permanentes, sino que se designan para un propósito específico⁸⁷.

En cuanto a su remuneración y pago de gastos, los montos de las remuneraciones y gastos que serán pagados a los panelistas, miembros de los comités y miembros de los comités de revisión científica son definidos por la Comisión de Libre Comercio del TLCAN. La remuneración de los panelistas, los miembros de comités y sus asistentes y los miembros de los comités de revisión científica, así como sus gastos de viajes y alojamiento y todos los gastos generales de los paneles y comités de revisión científica son cubiertos en cantidades iguales por:

En el caso de los paneles y comités integrados en virtud del capítulo 19, las partes involucradas;

En el caso de los paneles y comités de revisión científica integrados en virtud del capítulo 20, las partes contendientes.

Respecto a las reglas de procedimiento, el proceso de revisión a cargo de los paneles binacionales debe seguir un conjunto detallado de reglas de procedimiento; las leyes, reglamentos y disposiciones del TLCAN definen plazos estrictos para la presentación de promociones y cualquier otro procedimiento con el fin de asegurar que el panel emita sus decisiones definitivas en el plazo de 315 días contados a partir de la fecha de introducción de la solicitud de revisión ante un panel. El capítulo 20 también se orienta por las reglas modelo de procedimiento y el proceso tiene una duración prevista de cinco meses. En ambos procedimientos, los participantes pueden presentar sus observaciones por escrito ante el panel, y se celebrará por lo menos una audiencia⁸⁸.

Y sobre las decisiones e informes, los paneles integrados de conformidad con el capítulo 19 revisan las resoluciones finales de antidumping y derechos compensatorios con la exclusiva misión de determinar, a partir del expediente administrativo, si la entidad administrativa pertinente aplicó correctamente sus leyes sobre antidumping y derechos compensatorios. Los paneles aplicarán la misma

⁸⁷ NAFTA (2008). Solución de controversias, recuperado de: <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Soluci%C3%B3n-de-controversias/Presentaci%C3%B3n-de-la-disposiciones>

⁸⁸ NAFTA (2008). Solución de controversias, recuperado de: <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Soluci%C3%B3n-de-controversias/Presentaci%C3%B3n-de-la-disposiciones>

norma de revisión y los principios jurídicos generales que un tribunal del país donde se hubiera tomado la determinación. La decisión adoptada por un panel integrado en virtud del capítulo 19 es vinculante. En su decisión, el panel puede proceder de una de las siguientes formas: puede confirmar el fallo definitivo o puede devolverlo a la autoridad investigadora, en este caso, el panel podrá emitir una segunda decisión a partir de la nueva determinación de la autoridad.

El informe de un panel arbitral integrado al amparo del capítulo 20 contiene determinaciones de hecho, la determinación de si la medida en cuestión es o sería incompatible con las obligaciones de una parte en virtud del Tratado o anula o menoscaba los beneficios que el gobierno o gobiernos demandantes habrían podido razonablemente esperar obtener en razón del Tratado, así como cualquier recomendación que el panel pudiera ofrecer para solucionar la controversia⁸⁹.

Una vez descritos los principales actores y herramientas del Tratado, a continuación se describe su estructura.

3.2 Estructura del TLCAN

El TLCAN es un documento muy extenso y técnico, consta de un preámbulo y 22 capítulos que se pueden dividir en ocho partes, cada una de ellas referida al siguiente tema⁹⁰:

Primera parte. Aspectos generales.

Capítulo I: Objetivos.

Capítulo II: Definiciones generales.

Segunda parte. Comercio de bienes.

Capítulo III: Trato Nacional y acceso de bienes al mercado, se trata de un tratado de libre circulación.

Anexo 300-A: Comercio e inversión en el sector automotriz.

Anexo 300-B: Bienes textiles y del vestido.

⁸⁹ NAFTA (2008). Solución de controversias, recuperado de: <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Soluci%C3%B3n-de-controversias/Presentaci%C3%B3n-de-la-disposiciones>

⁹⁰ SICE (2018). Contenido del TLC, recuperado de: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp#top

Capítulo IV: Reglas de origen.

Capítulo V: Procedimientos aduaneros.

Capítulo VI: Energía y petroquímica básica.

Capítulo VII: Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias.

Capítulo VIII: Medidas de emergencia (salvaguardas).

Tercera parte. Barreras técnicas al comercio.

Capítulo IX: Medidas relativas a normalización.

Cuarta Parte. Compras del sector público.

Capítulo X: Compras del sector público.

Quinta parte. Inversión, servicios y asuntos relacionados.

Capítulo XI: Inversión.

Capítulo XII: Comercio transfronterizo de servicios.

Capítulo XIII: Telecomunicaciones.

Capítulo XIV: Servicios financieros.

Capítulo XV: Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado.

Capítulo XVI: Entrada temporal de personas de negocios.

Sexta parte. Propiedad intelectual.

Capítulo XVII: Propiedad intelectual.

Séptima Parte. Disposiciones administrativas institucionales⁹¹.

Capítulo XVIII: Publicación, notificación y administración de leyes.

Capítulo XIX: Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias.

Capítulo XX: Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.

⁹¹ SICE (2018). Contenido del TLC, recuperado de:
http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp#top

Octava Parte. Otras disposiciones.

Capítulo XXI: Excepciones.

Capítulo XXII: Disposiciones finales.

Notas.

Anexo 401: Reglas de origen específicas.

El Tratado cuenta, además, con diversos anexos integrados a lo largo de su capitulo, así como de notas, el anexo 401 y siete anexos numerados que van al final del texto.

Anexo I: Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberalización.

Anexo II: Reservas en relación con medidas futuras.

Anexo III: Actividades reservadas al Estado.

Anexo IV: Excepciones al trato de nación más favorecida.

Anexo V: Restricciones cuantitativas.

Anexo VI: Compromisos diversos.

Anexo VII: Reservas, compromisos específicos y otros⁹².

⁹² SICE (2018). Contenido del TLC, recuperado de: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp#top

4. Renegociación del TLCAN en 2018

4.1 Principales logros y limitaciones del TLCAN

Para complementar esta investigación en este apartado se describen algunos de los principales logros que se obtuvieron después de más de 20 años de operación del TLCAN, así como las limitaciones que en dicho proceso se han observado, este recuento ayuda a comprender el tema de la renegociación que sucedió en 2018.

Con toda la complejidad de su puesta en marcha a manera de balance se puede decir que el Tratado tuvo más logros que afectaciones, algunos de los datos al respecto reflejan que el volumen de los flujos de comercio e inversión entre los tres países tuvo resultados significativos en sus primeros siete años de vigencia, por ejemplo, entre el año de 1993 y el 2000, el comercio total entre los socios del TLCAN tuvo una tasa de crecimiento promedio anual de 12.5%, lo cual fue mayor que la del crecimiento promedio del comercio mundial en el mismo periodo que fue de 8%; por otra parte, el comercio entre los tres socios del TLCAN en los años 1993 y el año 2000 se incrementó 128% al pasar de 289 miles de millones de dólares a 659 miles de millones⁹³.

Entre Canadá y Estados Unidos el comercio aumentó a más del doble y la exportación de mercancías como porcentaje del PIB canadiense, se elevó de 15% en 1989, a más de 30% en 2000; la proporción de las exportaciones de bienes canadienses a los Estados Unidos se incrementó de 71% en 1989 a 94% en el año 2000. Esta tendencia consolidó la posición de Canadá como el socio comercial más importante de Estados Unidos.

En el caso de México y Estados Unidos el comercio bilateral creció a una tasa de anual de 17%, lo que significó que se triplicara entre 1993 y el año 2000; el comercio entre los dos países como porcentaje del PIB mexicano creció del 34% al 64% y los productos mexicanos incrementaron su participación en el mercado de

⁹³ Vega Cánovas Gustavo (2014). A 20 años del TLCAN, recuperado de: <http://revistafal.com/a-20-anos-del-tlcan/>

importaciones de EUA de menos del 7% en 1993 al 11.2% en el año 2000, desplazando México con ello a Japón como el segundo mercado en importancia para las exportaciones estadounidenses.

En cuanto a la inversión, el TLCAN también tuvo un impacto relevante, entre 1989 y 1994 los flujos totales de Inversión Extranjera Directa (IED) entre los tres países fueron de 63 mil millones de dólares y para el periodo 1995 al año 2000 esos flujos se triplicaron al alcanzar 202 mil millones; esa IED llegada desde fuera de la región también se incrementó pero no en esas magnitudes, en el caso de México la mayor parte del incremento de IED que recibió en ese periodo provino de sus socios del TLCAN⁹⁴.

Esos flujos de comercio e inversión facilitaron la integración del sector manufacturero de los tres países en industrias tan estratégicas como las de productos electrónicos, automotriz que incluye autopartes, la de textil y confección así como la de alimentos, bebidas y tabaco, creciendo las exportaciones mexicanas de estas industrias a Estados Unidos entre 1993 y 2000 en un promedio anual de 19%, 14.8% 19.1% y 16.7%, y creando 110,000; 200,000, 260,000 y 100,000 nuevos empleos respectivamente. Otro logro es que en México, el TLCAN estimuló la manufactura de productos en estos sectores más sofisticados que llegó más allá del ensamble al tener además trabajos de investigación y desarrollo que se siguen realizando en México. Otro logro es que con motivo del TLCAN, México pudo superar las crisis de 1994 y 1997-98 y para propiciar una tasa de crecimiento que aunque limitado fue sólido y poder mantener un crecimiento que ayudó a tener estabilidad económica en momentos complicados⁹⁵.

Pero tan importante reconocer lo avanzado como el poner en claro que pese a esos logros comerciales y de inversión propiciados por el TLCAN no todos los sectores pudieron beneficiarse de ellos, incluso algunos se vieron afectados. Casos como reformas incompletas en el sector agropecuario lo hicieron poco atractivo para la IED, en especial en los subsectores de subsistencia y ejidal, los cuales además

⁹⁴ Vega Cánovas Gustavo (2014). A 20 años del TLCAN, recuperado de: <http://revistafal.com/a-20-anos-del-tlcan/>

⁹⁵ Vega Cánovas Gustavo (2014). A 20 años del TLCAN, recuperado de: <http://revistafal.com/a-20-anos-del-tlcan/>

sufrieron una reducción dramática del gasto gubernamental, y una contracción acelerada del crédito otorgado por las bancas de desarrollo y comercial como consecuencia de la crisis de 1994-1995.

La presión impuesta a los pequeños productores por falta de crédito e inversión gubernamental, sumada a la demanda de mano de obra que generó el crecimiento acelerado de la economía estadounidense en la segunda mitad de los años 1990, provocó un crecimiento acelerado de la migración de habitantes del sector rural mexicano hacia Estados Unidos en ese periodo, calculándose que los flujos de mexicanos con y sin documentos llegaron a alcanzar cifras de hasta 500,000 personas por año⁹⁶.

Ante esas dinámicas de un crecimiento acelerado de las exportaciones y de los flujos financieros y migratorios no es de sorprender que para el 2000 algunas organizaciones generadoras de política pública, académicos y el presidente Fox propusieran la necesidad de que la región avanzara a un nivel más profundo de integración como el de una unión aduanera e incluso una comunidad de América del Norte en donde además del movimiento de los bienes y los flujos de inversión se incluyeran los migratorios.

Esa iniciativa recibió aceptación por parte del gobierno de George Bush y unos días antes de los ataques terroristas, los dos gobiernos tuvieron una reunión de negociación para alcanzar un nuevo acuerdo que incluyera los flujos migratorios; pero un acontecimiento cambió el escenario, el 11 de septiembre transformó dramáticamente las relaciones trilaterales, esos ataques añadieron una nueva dimensión al proyecto del TLCAN. Si las “fronteras económicas” habían sido desmanteladas en gran medida bajo la bandera del libre comercio, de pronto las fronteras físicas recuperaron un nuevo sentido como bastión contra el peligro de potencial del terrorismo. Ante ello y desde entonces el gobierno estadounidense impuso regulaciones en la frontera cuyos costos en términos de la congestión y retrasos le costó a las economías de México y Estados Unidos en 2010 aproximadamente el equivalente a 7.2 mil millones de dólares en PIB y 62 mil

⁹⁶ Oropeza García Arturo (2014). TLCAN 20 años: ¿celebración, desencanto o replanteamiento? México: UNAM, documento en PDF, recuperado de: http://idic.mx/wp-content/uploads/2014/11/TLCAN20ANOS_UNAM-IDIC_2014_comprimido.pdf

empleos⁹⁷.

Conforme esto sucedía, los tres países considerando la importancia estratégica de los flujos económicos regionales para sus economías fueron negociando nuevas fórmulas para facilitarlos e incentivarlos y con el fin de prevenir futuros trastornos del comercio transfronterizo, los tres países han negociado acuerdos sobre “fronteras inteligentes”, cuya finalidad es asegurar la infraestructura y el tránsito de personas como de bienes legítimos en las fronteras norteamericanas. También negociaron la denominada Cumbre de Líderes de América del Norte, cuyo objetivo es desembarazarse de un conjunto de políticas y medidas que estorban para que hubiese mayores flujos de comercio e inversión como las reglas de origen, los complejos procedimientos antidumping, los pesados requisitos regulatorios y otras medidas restrictivas y además establecer una nueva logística portuaria y ferroviaria a nivel de la región de América del Norte.

También es importante señalar que todos estos acuerdos y nuevas fórmulas se han dado fuera del marco institucional del TLCAN, ni la Comisión de Comercio integrada por los tres secretarios de comercio ni los más de treinta grupos de trabajo que se establecieron para avanzar el proyecto contenido en el Acuerdo han participado en la negociación de los nuevos instrumentos; puede decirse que el TLCAN nunca estuvo diseñado para lidiar con los nuevos desafíos y que se fue haciendo evidente que se requería dos décadas después de un acuerdo más profundo, el problema es que en América del Norte no ha habido voluntad política para avanzar en esa dirección⁹⁸.

Así fueron surgiendo preguntas sobre las opciones para enfrentar la nueva problemática regional en el ámbito comercial, de seguridad, fronterizo y migratorio los cuales se encuentran indisolublemente ligados, además de estar presentes temas como el crecimiento del comercio electrónico que fue creciendo y el TLCAN no lo consideró en sus orígenes. Una potencial respuesta fue el surgimiento del

⁹⁷ Oropeza García Arturo (2014). TLCAN 20 años: ¿celebración, desencanto o replanteamiento? México: UNAM, documento en PDF, recuperado de: http://idic.mx/wp-content/uploads/2014/11/TLCAN20ANOS_UNAM-IDIC_2014_comprimido.pdf

⁹⁸ Oropeza García Arturo (2014). TLCAN 20 años: ¿celebración, desencanto o replanteamiento? México: UNAM, documento en PDF, recuperado de: http://idic.mx/wp-content/uploads/2014/11/TLCAN20ANOS_UNAM-IDIC_2014_comprimido.pdf

Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) que los tres socios del TLCAN estuvieron negociando junto con otros países del Asia Pacífico. Este acuerdo con una agenda ambiciosa que podría ayudar a avanzar la liberación en áreas no consideradas en el Tratado así como los servicios que quedaron excluidos del TLCAN, ampliar los sectores donde se admita inversión extranjera, y establecer nuevas disciplinas en la conducta de empresas y agencias gubernamentales y provisiones más estrictas en materia de propiedad intelectual y para proteger el medio ambiente y los derechos laborales⁹⁹.

En síntesis, el TLCAN tuvo éxitos contundentes, cumplió muchos de sus propósitos pero también tuvo limitaciones y conforme el tiempo avanzó no se actualizó, por lo que se fue haciendo necesario una modernización y algo relevante es que tampoco logró los grandes objetivos de transformar las economías de los países para una generación de riqueza generalizada, hubo sectores que lo obtuvieron, pero también hubo excluidos, en el caso de México los grupos de pobreza crecieron.

Al respecto conviene mencionar lo señalado por Pastor¹⁰⁰, cuando cuestiona que si ¿es culpable el TLCAN de la insuficiencia de los resultados económicos? Y él mismo responde que en esos primeros intentos de evaluación de las dos décadas de la vigencia del TLCAN resulta importante separar a la parte del todo, para no repetir el error y la confusión de los últimos años de creer que con solo el TLCAN como único motor para el desarrollo mexicano, o de fincar en su funcionamiento toda la culpa de lo que no ha resultado; ante ello Pastor señala que “Los problemas más serios que han surgido en América del Norte desde 1994 no están relacionados al TLCAN ni son consecuencia del éxito de la creación de un nuevo mercado con la implementación del Tratado, para él los problemas son el resultado de la inhabilidad de los tres gobiernos de gobernar sus espacios”¹⁰¹.

⁹⁹ Vega Cánovas Gustavo (2014). A 20 años del TLCAN, recuperado de: <http://revistafal.com/a-20-anos-del-tlcan/>

¹⁰⁰ Oropeza García Arturo (2014). TLCAN 20 años: ¿celebración, desencanto o replanteamiento? México: UNAM, documento en PDF, recuperado de: http://idic.mx/wp-content/uploads/2014/11/TLCAN20ANOS_UNAM-IDIC_2014_comprimido.pdf

¹⁰¹ Oropeza García Arturo (2014). TLCAN 20 años: ¿celebración, desencanto o replanteamiento? México: UNAM, documento en PDF, recuperado de: http://idic.mx/wp-content/uploads/2014/11/TLCAN20ANOS_UNAM-IDIC_2014_comprimido.pdf

4.2 Proceso de modernización del TLCAN

Ante la llegada del presidente Trump a la presidencia de los Estados Unidos comenzó a presionar para la modernización del Tratado por lo que a partir de 2017 se inició la negociación para la actualización de este instrumento, el proceso no estuvo exento de dificultades, sin embargo México vio la oportunidad de mejorar el Tratado y sobre todo de no perderlo, por ello bajo la óptica de lograr avances, el gobierno de México estableció su estrategia bajo los siguientes aspectos.

La Secretaría de Economía a cargo del proceso de negociación determinó que ya que en los últimos 23 años, México había desarrollado vínculos comerciales, productivos y de inversión profundos y complejos con Estados Unidos (EE.UU.) y Canadá, esos lazos son un factor clave para la competitividad de las plantas manufactureras y de la industria agroalimentaria del país y son indispensables también para la eficiencia de las cadenas productivas de EE.UU. y Canadá; por ello estableció como prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, como premisas definió que aceptar y comprender la nueva realidad era fundamental para evaluar adecuadamente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) e identificar las áreas de oportunidad en las que se debía trabajar para fortalecer el Tratado, sin poner en riesgo el libre comercio, la integración regional y, sobre todo, los empleos de millones de personas en los tres países. Se consideró que la modernización del TLCAN brindaba la oportunidad de ampliar su éxito, enfrentar los desafíos actuales y adecuar el modelo de integración para aprovechar las oportunidades que ofrece la economía del siglo XXI¹⁰².

Se establecieron como prioridades cuatro ejes temáticos para fortalecer la posición de México en la economía global, extender los beneficios del libre comercio al interior de la sociedad y reposicionar a América del Norte como una de las regiones más competitivas. Con ese fin las prioridades de México en las negociaciones para la modernización del TLCAN fueron las siguientes:

¹⁰² Secretaría de Economía, (2017). Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, recuperado de: <https://www.gob.mx/se/articulos/prioridades-de-mexico-en-las-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte?idiom=es>

a) Fortalecer la competitividad de América del Norte¹⁰³

La modernización del TLCAN debería orientarse a fortalecer la competitividad de México como plataforma de producción y exportación; promoviendo una mayor participación de más industrias y empresas del país en las cadenas globales de valor y fortaleciendo la proveeduría regional. Para avanzar en este proceso se buscaría promover el desarrollo de capacidades en toda la región, a fin de mantener y fortalecer los conocimientos y habilidades que los recursos humanos e industrias nacionales requieren para continuar innovando y agregando valor.

Para lograrlo, se consideró prioritario:

- Mantener el acceso preferencial para los bienes y servicios mexicanos en los mercados de los países del TLCAN. En particular, facilitar el acceso de los productos agropecuarios, buscando reglas claras, procedimientos expeditos y la eliminación de las barreras al comercio.
- Propiciar que el comercio de bienes entre los países del TLCAN fuera más predecible, ágil y transparente procurando mejores procedimientos aduaneros.
- Fomentar medidas que eviten que las normas, reglamentos y regulaciones constituyan barreras injustificadas u obstáculos encubiertos al libre comercio.
- Promover buenas prácticas en el proceso de planeación, emisión, implementación y revisión de regulaciones.
- Mantener un trato no discriminatorio y de conformidad con estándares internacionales para los inversionistas mexicanos.
- Ampliar las categorías para la entrada temporal de personas de negocios, mejorar los tiempos, transparencia y procesos para su ingreso y buscar mecanismos innovadores de movilidad laboral.
- Establecer mecanismos de cooperación regional que promuevan el diseño e implementación de programas de desarrollo de competencias laborales y

¹⁰³ Secretaría de Economía, 2017). Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, recuperado de: <https://www.gob.mx/se/articulos/prioridades-de-mexico-en-las-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte?idiom=es>

nuevos modelos educativos, para facilitar la adaptación de los trabajadores a los nuevos requerimientos del mercado laboral.

b) Avanzar hacia un comercio regional inclusivo y responsable¹⁰⁴

La modernización del TLCAN se considera como una oportunidad para promover un “piso parejo” para que más emprendedores y más Pymes se incorporen competitivamente al comercio internacional y para incluir disposiciones en materia laboral, de medio ambiente y género. Por ello, se buscaría:

- + Generar mecanismos de cooperación regional que fomenten una mayor participación de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas de proveeduría regionales.

- + Fortalecer el cumplimiento de las disposiciones nacionales y los compromisos internacionales en materia laboral.

- + Establecer medidas contra los actos de corrupción que afecten el comercio y las inversiones.

- + Fortalecer la cooperación y el diálogo entre los países del TLCAN en materia de comercio y medio ambiente, así como buscar mejorar la infraestructura fronteriza.

Incorporar la perspectiva de género en algunas disposiciones del Tratado.

C). Aprovechar las oportunidades de la economía del siglo XXI¹⁰⁵

Como muchos aspectos cambiaron desde que el TLCAN entró en vigor, por ejemplo el panorama energético de la región se transformó radicalmente, gracias al desarrollo de nuevas tecnologías, por lo que se tiene acceso a recursos, como el gas de lutitas (*shale*) y el petróleo de arenas bituminosas que, de la mano de la apertura de la industria energética mexicana, generan oportunidades de inversión y asociación, que permitirán fortalecer la integración y seguridad energéticas de

¹⁰⁴ Secretaría de Economía, (2017). Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, recuperado de: <https://www.gob.mx/se/articulos/prioridades-de-mexico-en-las-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte?idiom=es>

¹⁰⁵ Secretaría de Economía, (2017). Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, recuperado de: <https://www.gob.mx/se/articulos/prioridades-de-mexico-en-las-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte?idiom=es>

América del Norte; o bien el acelerado desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación que han impulsado la digitalización de la economía y el crecimiento del Internet de las Cosas, detonando la expansión del comercio electrónico y el avance hacia una Cuarta Revolución Industrial en donde el sector manufacturero enfrenta nuevos retos, pero también cuenta con nuevas herramientas para impulsar su crecimiento.

Por ello, en este nuevo contexto, facilitar el comercio de servicios, propiciar una mayor integración de la infraestructura de telecomunicaciones y fortalecer el marco regional de protección a la propiedad intelectual, son tareas esenciales para generar más oportunidades de comercio e inversión y fortalecer el desarrollo de México y la región, apoyados en las nuevas tecnologías. Así que para lograrlo se definen como prioridades:

- + Actualizar el alcance de las disposiciones sobre energía, a fin de aprovechar el potencial derivado de los cambios ocurridos en la industria energética de México y de toda la región.

- + Impulsar el desarrollo de la economía digital, el comercio electrónico y la provisión de servicios financieros a través de plataformas digitales.

- + Procurar un mayor acceso a los mercados de EE.UU. y Canadá para los prestadores de servicios financieros e inversionistas mexicanos.

- + Promover una mayor integración de los mercados de telecomunicaciones de los tres países, a fin de aprovechar la reforma realizada en este sector.

- + Promover una protección eficaz de la propiedad intelectual, manteniendo un equilibrio entre el interés público y el de los innovadores.

- d) Promover la certidumbre del comercio y las inversiones en América del Norte¹⁰⁶

Al ser el TLCAN un factor de certidumbre en la integración de América del Norte, es indispensable mantener y promover disposiciones que contribuyan a hacer más previsibles las operaciones de comercio exterior y las inversiones. En ello, juegan

¹⁰⁶ Secretaría de Economía, 2017). Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, recuperado de: <https://www.gob.mx/se/articulos/prioridades-de-mexico-en-las-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte?idiom=es>

un rol crucial los mecanismos de solución de controversias que, a lo largo de más de dos décadas, han probado su efectividad como un instrumento que permite hacer más predecible el comercio regional, además de incorporar los elementos más recientes de transparencia y participación de otros actores relevantes. Por ello se consideró necesario:

- + Consolidar el régimen legal de las empresas productivas del Estado que les permita una operación comercial eficiente.
- + Modernizar todos los mecanismos de solución de controversias previstos en el TLCAN (inversionista-Estado, Estado-Estado, así como en materia de cuotas antidumping y compensatorias, y servicios financieros) para hacerlos más ágiles, transparentes y eficaces.
- + Promover la libre competencia, mejorando la cooperación y el intercambio de información entre las autoridades de los países del TLCAN, a fin de mantener la eficiencia de los mercados y la protección de los derechos de los consumidores.
- + Brindar certidumbre jurídica a los proveedores mexicanos en procedimientos de contratación pública en la región de América del Norte.

A manera de consideraciones finales la Secretaría de Economía determinó que al ser el TLCAN un pilar en el crecimiento económico de México, su modernización abre la oportunidad de generar un desarrollo más equilibrado con respecto de EE.UU. y Canadá, partiendo de la integración ya alcanzada. Se reconoció que el reto no sería sencillo, sin embargo México tenía la experiencia, los conocimientos y el firme compromiso de velar por los intereses de México y fue así que se inició la renegociación¹⁰⁷.

Después de arduos 13 meses de negociaciones, el 30 de septiembre de 2018 Canadá se unió al principio de acuerdo verbal entre México y Estados Unidos para firmar un nuevo pacto comercial trilateral que lleva por nombre Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) o USMCA, por sus siglas en inglés; y aunque el texto final del tratado debe de ser ratificado por los congresos de los tres

¹⁰⁷ Secretaría de Economía, 2017). Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, recuperado de: <https://www.gob.mx/se/articulos/prioridades-de-mexico-en-las-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte?idiom=es>

países¹⁰⁸. El nuevo acuerdo se considera que constituye el pacto comercial más grande del mundo en su tipo y fue una de las principales promesas de campaña del presidente Trump de renegociar el Tratado y darle otro enfoque.

La primera ronda de negociaciones comenzó en agosto de 2017 en Washington DC., el proceso no fue sencillo, las diferencias e intereses de los tres países provocaron incertidumbre sobre el futuro del tratado y su formato trilateral, o si al final se partiría en pactos bilaterales. El resultado fue que el T-MEC continúa sobre las bases del TLCAN, pero se añadieron capítulos y disposiciones en diversos rubros, como el aumento del porcentaje del contenido regional en la industria automotriz, combate a la corrupción y sobornos, mayores reglas para que ciertos componentes manufacturados sean hechos en zonas de altos salarios, mayor protección a la propiedad intelectual, nuevas reglas para el comercio electrónico, entre otras.

Pero pese a estos cambios, la mayoría de las empresas no observó grandes disrupciones en sus operaciones e inversiones en América del Norte, aunque también encuentran nuevos retos con la llegada del T-MEC, como mayores costos en sus operaciones y cadenas de suministro, un potencial incremento de carga administrativa y la preparación de su personal para atender y aplicar las nuevas disposiciones del acuerdo comercial. Si bien, el T-MEC mantiene la vigencia de un tratado estratégico para México y Estados Unidos y cierra un periodo de incertidumbre que duró más de un año, permanecen asuntos que pueden incidir en la relación comercial entre los tres países.

Uno de ellos son los aranceles que Estados Unidos y Canadá mantienen sobre el acero y el aluminio mexicanos, otro es el posible aumento de aranceles a los vehículos que no cubran las reglas de origen y entren al mercado estadounidense, con base en lo estipulado en la sección 232; y algo relevante es que se debe estar pendiente de la aprobación del Tratado por los países miembro, y especialmente a los procesos legislativos internos. En el caso de Estados Unidos, el Congreso podría

¹⁰⁸ PWC (2018). Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá ¿Qué tan preparadas están las empresas frente a un nuevo escenario comercial?, recuperado de: https://www.pwc.com/mx/es/archivo/2018/201811-pwc-tmec.pdf?utm_source=Website&utm_medium=DescargaPDF

aprobar pero existe una diferencia entre la presidencia y la Cámara, lo que abre incertidumbres. En el caso de México, se espera que el Tratado sea analizado y en su caso aprobado sin mayor problema ya que el presidente López Obrador tuvo un representante que facilitó los acuerdos y el Congreso es mayoritariamente de su partido y los demás partidos lo ven con aceptación al T-MEC. Además, una vez que el acuerdo sea aprobado y entre en vigor, el Congreso de nuestro país debe realizar adecuaciones a la legislación en distintas materias, entre las que ya se han anunciado, como parte de la agenda legislativa, temas como el combate a la corrupción y el laboral, en el caso de Canadá se espera que también sea aprobado sin mucho problema¹⁰⁹.

¹⁰⁹ PWC (2018). Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá ¿Qué tan preparadas están las empresas frente a un nuevo escenario comercial?, recuperado de: https://www.pwc.com/mx/es/archivo/2018/201811-pwc-tmec.pdf?utm_source=Website&utm_medium=DescargaPDF

Conclusiones

El TLCAN constituyó una de las acciones de política económica tanto nacional como internacional de mayor polémica y trascendencia que ha adoptado México en los últimos 25 años, alcanza un peso y valor para el país; fue el punto culminante de una serie de reformas económicas y políticas que adoptó el país en la segunda mitad de los años 80 del siglo pasado para resolver la catástrofe económica que siguió a la caída de los precios del petróleo y el aumento de las tasas de interés que propiciaron la crisis de la deuda a principios de 1980, lo que obligó a México a replantear su estrategia de desarrollo y a buscar nuevos ingresos mediante las exportaciones.

Pese a la instrumentación de un impresionante programa de reformas macro y microeconómicas a partir de 1985, para 1990 el país no había logrado repatriar y captar el suficiente capital que le permitiera recuperar una senda sólida de crecimiento económico, lo que lo llevó a negociar el TLCAN. El cambio de enfoque le llevó a reconocer que para atraer mayores flujos de capital el país necesitaba adoptar un compromiso internacional creíble tanto a nivel interno como externo de que no adoptaría políticas como las de la nacionalización bancaria, el congelamiento de cuentas y los controles de cambio.

A Estados Unidos y Canadá se les consideró como los países más “naturales” para realizar un tratado además de tener un alto potencial para lograr incrementar las exportaciones nacionales y recibir flujos de capital ante un mundo que se fragmentaba en bloques económicos regionales como respuesta a la globalización de la economía internacional, y que como antecedente se tenía que los países del Cono Sur rechazaron la participación de México en el Mercosur y los países europeos prefirieron privilegiar con sus inversiones a los países de Europa oriental tras la caída del Muro de Berlín.

Tras una negociación controvertida y compleja como se ha descrito, que involucró una campaña de cabildeo sin precedentes del gobierno y del sector privado mexicanos en EUA, y la presión de innumerables grupos de la sociedad civil de los tres países, sobre todo de los sectores ambiental y obrero, el TLCAN tuvo

como resultado uno de los acuerdos de libre comercio más ambiciosos en ese momento, que incluyó no solo provisiones para liberar el comercio, las inversiones, algunos servicios, la propiedad intelectual, las compras gubernamentales, el movimiento temporal de los proveedores de servicios, y muy importantemente, compromisos sin precedente para proteger los derechos de los inversionistas extranjeros, mejorar y fomentar la protección del medio ambiente y cumplir las normas laborales. El TLCAN resultó tan innovador para su época que se convirtió en un modelo para muchos acuerdos regionales que negociaron los países miembros de la OMC desde 1994.

Sin embargo en este trayecto de socios, se han dado controversias y situaciones que de alguna manera fueron focos de observación en especial para el entonces candidato Donald Trump, que en un debate electoral el 27 de septiembre de 2016, el hoy presidente de los Estados Unidos, aseguró que el TLCAN fue el peor tratado firmado por su país y consideraba que era la causa de que empresas y empleo desaparecieran de Estados Unidos, bajo esta premisa estuvo en constante presión de una renegociación o salida de su país de dicho tratado.

Es así que el 16 de agosto de 2017 en Washington se celebra la primera ronda de la renegociación entre los tres países signatarios, en total fueron ocho rondas y estamos en proceso de ratificación por parte los congresos de cada país para su puesta en marcha. Fue firmado el 30 de noviembre del 2018 por Enrique Peña Nieto (Presidente de México), Donald Trump (Estados Unidos) y Justin Trudeau (Canadá)

México tiene 12 tratados de libre comercio con 46 países, sin embargo por su volumen de negocio y como he reiterado su cercanía geográfica, el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC o USMCA por sus siglas en inglés), que sustituirá al TLCAN ha representado un incremento considerable en su comercio desde que entró en vigor el TLCAN, tanto en sus importaciones como en sus exportaciones, es una gran apuesta a crecer con socios muy fuertes.

Sin embargo no todo fue ni ha sido favorable o con buenos resultados, algunos críticos incluso reflexionan sobre si debiera celebrarse, o si existe desencanto o buscar su replanteamiento, sin duda que las tres alternativas debieran aplicarse,

hay logros que permiten celebrar, también hubo desencanto al no lograr distribuir sus beneficios en la población y el replanteamiento se da en la renegociación que llevó al T-MEC.

Es importante que a manera de un balance México reconozca que ya no es tiempo de discutir las bondades o perjuicios de su estrategia del pasado, o si la negociación del TLCAN fue deficiente, si su confusión con una estrategia de desarrollo integral sucedió o no, son cuestionamientos que rápidamente son desplazados, el tema relevante y de desafío es atender la importante necesidad de impulsar el crecimiento económico, la generación de empleos y una mayor igualdad del ingreso. Y en ese contexto el TLCAN ha sido uno de los motores del proceso que ha ayudado de manera significativa, aunque debiera aprender a aprovecharse más y promover una mejor distribución de sus beneficios.

Se finaliza recuperando lo mencionado en materia de desarrollo, lo que dice Robert Pastor quien señala que “los problemas de hoy no son culpa del TLCAN, sino el resultado de la inhabilidad de los gobiernos, especialmente los participantes en el TLCAN.

En ese contexto, México debe asumir la responsabilidad que le toca y aprovechar la experiencia generada, el tiempo de la experimentación se ha agotado, aunque el contexto internacional no resulta muy favorable, pero debe saber sobreponerse a la coyuntura para construir un modelo cada vez más sólido, la nación ya no puede concederle más espacio de equivocación a las políticas de desarrollo; en esta coyuntura el lenguaje debe ser el del crecimiento con justicia social. Se vive un ambiente en donde la lucha por el desarrollo económico y los empleos es uno de los temas más urgentes de la agenda de la mayoría de las naciones, tanto desarrolladas como en vías de serlo, el espacio de maniobra se hace más estrecho para todos. Se espera que lo aprendido en esos veinticinco años de TLCAN y treinta años de una política económica con crecimiento insuficiente, sirvan de experiencia para que México implemente una estrategia económica integral que logre un desarrollo compartido y sustentable.

Fuentes de consulta

Arellanes Jiménez Ernesto, “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: antes, durante y después, afectaciones jurídicas en México”. *Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla*, México, Año VIII IUS NO. 33, enero-junio de 2014, documento en PDF, recuperado de: <http://www.scielo.org.mx/pdf/rius/v8n33/v8n33a11.pdf>.

Avella Alaminos Isabel, “Antes del TLCAN, la Historia de los Acuerdos Comerciales entre México y los Estados Unidos (1822-1950)”, *Revista Digital Universitaria*, México, Volumen 9, Número 5, mayo 2008, documento en PDF, recuperado de: <http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art29/art29.pdf>

BANCOMEXT (1992), “Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio”, documento en PDF, recuperado de:

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/262/7/RCE7.pdf>

Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac (2012). Crecimiento económico y política industrial en México. *Problemas del desarrollo*, 43(170), 125-154. Recuperado de:

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362012000300006&lng=es&tlng=es.

CEIGB Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques (2014), “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte a 20 años de su entrada en vigor”, documento en PDF, recuperado de: <http://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/serieanorte1.pdf>

Dabat, Alejandro (1994), “México y la globalización”, UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, documento en PDF, recuperado de: https://www.crim.unam.mx/web/sites/default/files/M%C3%A9xico%20y%20la%20globalizaci%C3%B3n_0.pdf

Díaz de León Gómez Jessica Claudia. Análisis del comportamiento de la economía mexicana, 1970-1986. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/analisis-del-comportamiento-de-la-economia-mexicana-1970-1986/>

Economipedia (2018), “Globalización”, recuperado de: <http://economipedia.com/definiciones/globalizacion.html>

Encinas Ferrer, Carlos, Rodríguez Bogarín, Bibiana, y Encinas Chávez, Adení. (2012). Apertura comercial y desarrollo económico mundial en la globalización. *Nova scientia*, 4(8), 66-89. Recuperado de 2018, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-07052012000200005&lng=es&tlng=es.

Mayers Frederick (2017), “La verdadera historia del TLCAN”, recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/la-verdadera-historia-del-tlcan/>

Oropeza García Arturo (2014). TLCAN 20 años: ¿celebración, desencanto o replanteamiento? México: UNAM, documento en PDF, recuperado de: http://idic.mx/wp-content/uploads/2014/11/TLCAN20ANOS_UNAM-IDIC_2014_comprimido.pdf

Pérez de Villarreal José, “La Economía Mundial en los años ochenta y la Política Económica de los noventa”, *Ekonomiaz* N° 20, 1991, documento en PDF, recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1318737.pdf>

PWC (2018). Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá ¿Qué tan preparadas están las empresas frente a un nuevo escenario comercial?, recuperado de: https://www.pwc.com/mx/es/archivo/2018/201811-pwc-tmec.pdf?utm_source=Website&utm_medium=DescargaPDF

Reuters (2017), “Cronología - Resistido desde sus inicios, la complicada historia del TLCAN”, recuperado de:

<https://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKCN1AW289-OUSLB>

Rouque Alain, “México y el TLCAN, veinte años después”. Foro Internacional 220, LV, 2015 (2), 433-453, documento en PDF, recuperado de: <http://www.scielo.org.mx/pdf/fi/v55n2/0185-013X-fi-55-02-00433.pdf>

Secretaría de Economía, (2017). Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, recuperado de: <https://www.gob.mx/se/articulos/prioridades-de-mexico-en-las-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte?idiom=es>

SICE (2018). Contenido del TLC, recuperado de:
http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp#top

Stiglitz E. Joseph (2002), "El malestar en la globalización", Buenos Aires: Taurus.

TLC (2012), "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte", recuperado de: <http://www.tlcan.com.mx/historia-del-tlcan.html>.

Trejo Ramírez, Marina y Andrade Robles, Agustín, "Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)". *El Cotidiano* 2013, enero - febrero, recuperado de:

<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>.

Vega Cánovas Gustavo (2014). A 20 años del TLCAN, recuperado de: <http://revistafal.com/a-20-anos-del-tlcan/>

Warnier Jean-Pierre (2002), "La mundialización de la cultura", Barcelona: Gedisa.

ANEXO 1 Contenido detallado del TLC¹¹⁰

Preámbulo

Primera Parte Aspectos Generales

Capítulo I Objetivos

Artículo 101 Establecimiento de la zona de libre comercio

Artículo 102 Objetivos

Artículo 103 Relación con otros tratados internacionales

Artículo 104 Relación con tratados en materia ambiental y de conservación

Artículo 105 Extensión de las obligaciones Anexo

Anexo 104.1: Tratados bilaterales y otros en materia ambiental y de conservación

Capítulo II Definiciones Generales

Artículo 201 Definiciones de aplicación general

Anexo 201.1: Definiciones específicas por país

Segunda Parte Comercio de Bienes

Capítulo III Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado

Artículo 300 Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

Sección A Trato Nacional

Artículo 301 Trato nacional

Sección B Aranceles

Artículo 302 Desgravación arancelaria

Artículo 303 Restricciones a la devolución de aranceles

Artículo 304 Exención de aranceles aduaneros

Artículo 305 Importación temporal de bienes

Artículo 306 Importación exenta de arancel aduanero para algunas muestras comerciales y materiales de publicidad impresos

Artículo 307 Bienes reimportados después de haber sido reparados o alterados

Artículo 308 Tasas arancelarias de nación más favorecida para bienes

¹¹⁰ SICE (2018). Contenido del TLC, recuperado de: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp#top

determinados

Sección C Medidas no arancelarias

Artículo 309 Restricciones a la importación y a la exportación

Artículo 310 Derechos aduaneros

Artículo 311 Marcado de país de origen

Artículo 312 Vinos y licores destilados

Artículo 313 Productos distintivos

Artículo 314 Impuestos a la exportación

Artículo 315 Otras medidas sobre la exportación

Sección D Consultas

Artículo 316 Consultas y Comité de Comercio de Bienes

Artículo 317 Dumping de terceros países

Sección E Definiciones

Artículo 318 Definiciones

Anexo 301.3: Excepciones a los Artículos 301 y 309

Anexo 302.2: Desgravación arancelaria

Anexo 303.6: Bienes no sujetos al Artículo 303

Anexo 303.7: Fechas de entrada en vigor para la aplicación del Artículo 303.

Anexo 303.8: Excepción al Artículo 303(8) respecto a determinados tubos de rayos catódicos para televisión a color

Anexo 304.1: Excepciones a medidas vigentes de exención de aranceles aduaneros

Anexo 304.2: Continuación de medidas de exención vigentes

Anexo 307.1: Bienes reimportados después de ser reparados o modificados

Anexo 307.3: Reparación y reconstrucción de embarcaciones

Anexo 308.1: Tasas arancelarias de nación más favorecida para algunos bienes de procesamiento automático de datos y sus partes

Anexo 308.2: Tasas arancelarias de nación más favorecida para determinados tubos de rayos catódicos para televisión a color

Anexo 308.3: Trato libre de aranceles aduaneros de nación más favorecida para los aparatos de redes de área local

Anexo 310.1: Derechos aduaneros existentes

Anexo 311: Mercado de país de origen

Anexo 312.2: Vinos y Licores Destilados

Anexo 313: Productos distintivos

Anexo 314: Impuestos a la exportación

Anexo 315: Otras medidas sobre la exportación

Anexo 300-A: Comercio e inversión en el sector automotriz.

Apéndice 300-A.1: Canadá

Apéndice 300-A.2: México

Apéndice 300-A.3: Estados Unidos - Promedio corporativo de rendimiento de combustible

Anexo 300-B: Bienes textiles y del vestido

Sección 1: Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

Sección 2: Eliminación de aranceles

Sección 3: Restricciones a las importaciones y exportaciones, y niveles de consulta

Sección 4: Medidas de emergencia bilaterales (salvaguardas arancelarias)

Sección 5: Medidas de emergencia bilaterales (restricciones cuantitativas)

Sección 6: Disposiciones especiales

Sección 7: Revisión y cambio de las reglas de origen

Sección 8: Requisitos de etiquetado

Sección 9: Comercio de ropa y otros artículos usados.

Sección 10: Definiciones

Apéndice 1: Lista de bienes comprendidos en el Anexo 300-B

Apéndice 2.1: Eliminación de aranceles

Cuadro 2.1.B: Excepciones a la fórmula de desgravación especificada en el

Apéndice 2.1

Apéndice 2.4: Desgravación arancelaria de ciertos bienes textiles y del vestido

Apéndice 3.1: Administración de restricciones a las importaciones y exportaciones, y de los niveles de consulta

Cuadro 3.1.1: Calendario para la eliminación de restricciones y niveles de consulta sobre las exportaciones de México a Estados Unidos

Cuadro 3.1.2: Restricciones y niveles de consulta sobre las exportaciones de México a Estados Unidos

Cuadro 3.1.3: Factores de conversión

Apéndice 5.1: Medidas de emergencia bilaterales (restricciones cuantitativas)

Apéndice 6: Disposiciones especiales

Cuadro 6.B.1: Trato arancelario preferencial para prendas de vestir y bienes textiles confeccionados que no sean prendas de vestir no originarios

Cuadro 6.B.2: Trato arancelario preferencial para telas y bienes textiles confeccionados que no sean prendas de vestir de algodón y fibras sintéticas y artificiales no originarios

Cuadro 6.B.3: Trato de arancelario preferencial para hilados de algodón de fibras artificiales y sintéticas no originarios

Apéndice 10.1: Definiciones específicas por país

Capítulo IV Reglas de Origen ¡Regresar al inicio de la página!

Artículo 401 Bienes originarios

Artículo 402 Valor de contenido regional

Artículo 403 Bienes de la industria automotriz

Artículo 404 Acumulación

Artículo 405 De minimis

Artículo 406 Bienes y materiales fungibles

Artículo 407 Accesorios, refacciones y herramientas

Artículo 408 Materiales indirectos

Artículo 409 Envases y materiales de empaque para venta al menudeo

Artículo 410 Contenedores y materiales de empaque para embarque

Artículo 411 Transbordo

Artículo 412 Operaciones que no califican

Artículo 413 Interpretación y aplicación

Artículo 414 Consulta y modificaciones

Artículo 415 Definiciones

Anexo 401: Reglas de Origen Específicas

Anexo 403.1: Lista de disposiciones arancelarias para el Artículo 403(1)

Anexo 403.2: Lista de componentes y materiales

Anexo 403.3: Cálculo de valor de contenido regional para el CAMI.

Capítulo V Procedimientos Aduaneros [¡Regresar al inicio de la página!](#)

Sección A Certificación de origen

Artículo 501 Certificación de origen

Artículo 502 Obligaciones respecto a las importaciones

Artículo 503 Excepciones

Artículo 504 Obligaciones respecto a las exportaciones

Sección B Administración y aplicación

Artículo 505 Registros contables

Artículo 506 Procedimientos para verificar el origen

Artículo 507 Confidencialidad

Artículo 508 Sanciones

Sección C Dictámenes anticipados

Artículo 509 Dictámenes anticipados

Sección D Revisión e impugnación de las resoluciones de determinación de origen y de los dictámenes anticipados

Artículo 510 Revisión e impugnación

Sección E Reglamentaciones Uniformes

Artículo 511 Reglamentaciones Uniformes

Sección F Cooperación

Artículo 512 Cooperación

Artículo 513 Grupo de trabajo y subgrupo de aduanas

Artículo 514 Definiciones

Capítulo VI Energía y Petroquímica Básica

Artículo 601 Principios

Artículo 602 Alcance y cobertura

Artículo 603 Restricciones a la importación y a la exportación

Artículo 604 Impuestos a la exportación

Artículo 605 Otras medidas sobre la exportación

Artículo 606 Medidas reguladoras en materia de energía

Artículo 607 Medidas de seguridad nacional

Artículo 608 Disposiciones misceláneas

Artículo 609 Definiciones

 Anexo 602.3: Reservas y disposiciones especiales

 Anexo 603.6: Excepción al Artículo 603

 Anexo 605: Excepción al Artículo 605

 Anexo 607: Seguridad nacional

 Anexo 608.2: Otros acuerdos

Capítulo VII Sector Agropecuario y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Sección A Sector agropecuario

Artículo 701 Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

Artículo 702 Obligaciones internacionales

Artículo 703 Acceso a mercado

Artículo 704 Apoyos internos

Artículo 705 Subsidios a la exportación

Artículo 706 Comité de Comercio Agropecuario

Artículo 707 Comité Asesor en Materia de Controversias

Artículo 708 Definiciones

 Anexo 702.1: Incorporación de disposiciones comerciales

 Anexo 702.3: Acuerdo intergubernamental del café

 Anexo 703.2: Acceso a Mercado - Sección A

 Anexo 703.2: Acceso a Mercado - Sección B

 Anexo 703.2: Acceso a Mercado - Sección C

 Anexo 703.2: Apéndices

 Anexo 703.3: Productos con salvaguardas especiales

Sección B Medidas sanitarias y fitosanitarias

Artículo 709 Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

 Relación con otros capítulos

Artículo 711 Apoyo en organismos no gubernamentales

Artículo 712 Principales derechos y obligaciones

Artículo 713 Normas internacionales y organismos de normalización

Artículo 714 Equivalencia

Artículo 715 Evaluación de riesgo y nivel de protección apropiado

Artículo 716 Adaptación a condiciones regionales

Artículo 717 Procedimientos de control, inspección y aprobación

Artículo 718 Notificación, publicación y suministro de información

Artículo 719 Centros de información

Artículo 720 Cooperación técnica

Artículo 721 Limitaciones en el suministro de información

Artículo 722 Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Artículo 723 Consultas técnicas

Artículo 724 Definiciones

Capítulo VIII Medidas de Emergencia

Artículo 801 Medidas bilaterales

Artículo 802 Medidas globales

Artículo 803 Administración de los procedimientos relativos a medidas de emergencia

Artículo 804 Solución de controversias en materia de medidas de emergencia

Artículo 805 Definiciones

 Anexo 801.1: Medidas bilaterales

 Anexo 803.3: Administración de los procedimientos relativos a medidas de emergencia

 Anexo 805: Definiciones específicas por país

Tercera Parte Barreras Técnicas al Comercio

Capítulo IX Medidas relativas a normalización

Artículo 901 Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

Artículo 902 Extensión de las obligaciones

Artículo 903 Confirmación del Código de Obstáculos Técnicos al Comercio y otros tratados

Artículo 904 Principales derechos y obligaciones

Artículo 905 Uso de normas internacionales
Artículo 906 Compatibilidad y equivalencia
Artículo 907 Evaluación del riesgo
Artículo 908 Evaluación de la conformidad
Artículo 909 Notificación, publicación y suministro de información
Artículo 910 Centros de información
Artículo 911 Cooperación técnica
Artículo 913 Comité de Medidas Relativas a Normalización
Artículo 914 Consultas técnicas
Artículo 915 Definiciones

Anexo 908.2: Normas transitorias para los procedimientos de evaluación de la conformidad

Anexo 913.5.a-1: Subcomité de Normas de Transporte Terrestre

Anexo 913.5.a-2: Subcomité de Normas de Telecomunicaciones

Anexo 913.5.a-3: Consejo de Normas Automotrices

Anexo 913.5.a-4: Subcomité de Etiquetado en Bienes Textiles y del Vestido

Cuarta Parte Compras del Sector Público Capítulo X Compras del Sector Público Sección A Ámbito de aplicación y cobertura de las obligaciones Artículo 1001 Ámbito de aplicación y cobertura de las obligaciones

Artículo 1002 Valoración de los contratos
Artículo 1003 Trato nacional y no discriminación
Artículo 1004 Reglas de origen
Artículo 1005 Denegación de beneficios
Artículo 1006 Prohibición de compensaciones
Artículo 1007 Especificaciones técnicas
Sección B Procedimientos de licitación
Artículo 1008 Procedimientos de licitación
Artículo 1009 Calificación de proveedores
Artículo 1010 Invitación a participar
Artículo 1011 Procedimientos de licitación selectiva

Artículo 1012 Plazos para la licitación y la entrega

Artículo 1013 Bases de licitación

Artículo 1014 Disciplinas de negociación

Artículo 1015 Presentación, recepción y apertura de ofertas y adjudicación de contratos

Artículo 1016 Licitación restringida

Sección C Procedimientos de impugnación

Artículo 1017 Procedimientos de impugnación

Sección D Disposiciones generales

Artículo 1018 Excepciones

Artículo 1019 Suministro de información

Artículo 1020 Cooperación técnica

Artículo 1021 Programas de participación conjunta para la micro, pequeña y mediana industria

Artículo 1022 Rectificaciones o modificaciones

Artículo 1023 Enajenación de entidades

Artículo 1024 Negociaciones futuras

Artículo 1025 Definiciones

- Anexo 1001.1^a-1: Entidades del Gobierno Federal
- Anexo 1001.1^a-2: Empresas gubernamentales
- Anexo 1001.1^a-3: Entidades de los gobiernos estatales y provinciales
- Anexo 1001.1b-1: Bienes
- Anexo 1001.1b-2: Servicios
- Apéndice 1001.1b-2-A: Lista provisional de servicios de México
- Apéndice 1001.1b-2-B: Sistema común de clasificación
- Anexo 1001.1b-3: Servicios de construcción
- Apéndice 1001.1b-3-A: Lista de servicios de construcción
- Anexo 1001.1c: Indización y conversión del valor de los umbrales
- Anexo 1001.2^a: Mecanismos de transición para México
- Anexo 1001.2b: Notas generales
- Anexo 1001.2c: Umbrales específicos por país

Anexo 1010.1: Publicaciones

Quinta Parte Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados

Capítulo XI Inversión

Sección A Inversión

Artículo 1101Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

Artículo 1102Trato nacional

Artículo 1103Trato de nación más favorecida

Artículo 1104Nivel de trato

Artículo 1105Nivel mínimo de trato

Artículo 1106Requisitos de desempeño

Artículo 1107Alta dirección empresarial y consejos de administración

Artículo 1108Reservas y excepciones

Artículo 1109Transferencias

Artículo 1110Expropiación y compensación

Artículo 1111Formalidades especiales y requisitos de información

Artículo 1112Relación con otros capítulos

Artículo 1113Denegación de beneficios

Artículo 1114Medidas relativas a medio ambiente

Sección B Solución de controversias entre una Parte y un inversionista de otra Parte

Artículo 1115Objetivo

Artículo 1116Demanda del inversionista de una Parte, por cuenta propia

Artículo 1117Demanda del inversionista de una Parte, en representación de una empresa

Artículo 1118Solución de controversias mediante consulta y negociación

Artículo 1119Notificación de la intención de someter la reclamación a arbitraje.

Artículo 1120Sometimiento de la reclamación al arbitraje

Artículo 1121Condiciones previas al sometimiento de una reclamación al procedimiento arbitral

Artículo 1122Consentimiento al arbitraje

Artículo 1123Número de árbitros y método de nombramiento

Artículo 1124 Integración del tribunal en caso de que una Parte no designe arbitro o las partes contendientes no logren un acuerdo en la designación del presidente del tribunal arbitral

Artículo 1125 Consentimiento para la designación de árbitros

Artículo 1126 Acumulación de procedimientos

Artículo 1127 Notificación

Artículo 1128 Participación de una Parte

Artículo 1129 Documentación

Artículo 1130 Sede del procedimiento arbitral

Artículo 1131 Derecho aplicable

Artículo 1132 Interpretación de los anexos

Artículo 1133 Dictámenes de expertos

Artículo 1134 Medidas provisionales de protección

Artículo 1135 Laudo definitivo

Artículo 1136 Definitividad y ejecución del laudo

Artículo 1137 Disposiciones generales

Artículo 1138 Exclusiones

Sección C Definiciones

Artículo 1139 Definiciones

Anexo 1120.1: Sometimiento de la reclamación al arbitraje

Anexo 1137.2: Entrega de documentos a una Parte de conformidad con la Sección B

Anexo 1137.4: Publicación de laudos

Anexo 1138.2: Exclusiones de las disposiciones de solución de controversias

Capítulo XII Comercio Transfronterizo de Servicios ¡Regresar al inicio de la página!

Artículo 1201 Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

Artículo 1202 Trato nacional

Artículo 1203 Trato de la nación más favorecida

Artículo 1204 Criterios de trato

Artículo 1205 Presencia local

Artículo 1206Reservas

Artículo 1207Restricciones cuantitativas

Artículo 1208Liberalización de medidas no discriminatorias

Artículo 1209Procedimientos

Artículo 1210Otorgamiento de licencias y certificados

Artículo 1211Denegación de beneficios

Artículo 1212Anexo sectorial

Artículo 1213Definiciones

Anexo 1210.5: Servicios profesionales

Apéndice 1210.5-CI: Ingenieros civiles

Anexo 1212: Transporte terrestre

Capítulo XIII Telecomunicaciones

Artículo 1301Ámbito de aplicación

Artículo 1302Acceso a redes y servicios públicos de telecomunicación y su uso

Artículo 1303Condiciones para la prestación de servicios mejorados o de valor agregado

Artículo 1304Medidas relativas a normalización

Artículo 1305Monopolios

Artículo 1306Transparencia

Artículo 1307Relación con los otros capítulos

Artículo 1308Relación con organizaciones y tratados internacionales

Artículo 1309Cooperación técnica y otras consultas

Artículo 1310Definiciones

Anexo 1310: Procedimiento de evaluación de la conformidad

Capítulo XIV Servicios Financieros [¡Regresar al inicio de la página!](#)

Artículo 1401Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

Artículo 1402Organismos reguladores autónomos

Artículo 1403Derecho de establecimiento de instituciones financieras

Artículo 1404Comercio transfronterizo

Artículo 1405Trato nacional

Artículo 1406Trato de nación más favorecida

Artículo 1407 Nuevos servicios financieros y procesamiento de datos
Artículo 1408 Alta dirección y consejos de administración
Artículo 1409 Reservas y compromisos específicos
Artículo 1410 Excepciones
Artículo 1411 Transparencia
Artículo 1412 Comité de Servicios Financieros
Artículo 1413 Consultas
Artículo 1414 Solución de controversias
Artículo 1415 Controversias sobre inversión en materia de servicios financieros
Artículo 1416 Definiciones

Anexo 1401.4: Compromisos específicos por país

Anexo 1403.3: Revisión del acceso a mercado

Anexo 1404.4: Consultas sobre liberalización del comercio transfronterizo

Anexo 1409.1: Reservas estatales y provinciales

Anexo 1412.1: Autoridades responsables de los servicios financieros

Anexo 1413.6: Consultas y arreglos ulteriores

Capítulo XV Política en Materia de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado ¡Regresar al inicio de la página!

Artículo 1501 Legislación en materia de competencia

Artículo 1502 Monopolios y empresas del Estado

Artículo 1503 Empresas del Estado

Artículo 1504 Grupo de Trabajo en Materia de Comercio y Competencia

Artículo 1505 Definiciones

Anexo 1505: Definiciones específicas de los países sobre empresas del Estado

Capítulo XVI Entrada Temporal de Personas de Negocios ¡Regresar al inicio de la página!

Artículo 1601 Principios generales

Artículo 1602 Obligaciones generales

Artículo 1603 Autorización de entrada temporal

Artículo 1604 Disponibilidad de información

Artículo 1605 Grupo de trabajo

Artículo 1606 Solución de controversias

Artículo 1607 Relación con otros capítulos

Artículo 1608 Definiciones

 Apéndice 1603.A.1: Visitantes de negocios

 Apéndice 1603.A.3: Medidas migratorias vigentes

 Apéndice 1603.D.1: Profesionales

 Apéndice 1603.D.4: Estados Unidos

 Anexo 1604.2: Disponibilidad de información

 Anexo 1608: Definiciones específicas por país

Sexta Parte Propiedad Intelectual

Capítulo XVII Propiedad Intelectual

Artículo 1701 Naturaleza y ámbito de las obligaciones

Artículo 1702 Protección ampliada

Artículo 1703 Trato nacional

Artículo 1704 Control de prácticas y condiciones abusivas o contrarias a la
competencia

Artículo 1705 Derechos de autor

Artículo 1706 Fonogramas

Artículo 1707 Protección de señales de satélite codificadas portadoras de programas

Artículo 1708 Marcas

Artículo 1709 Patentes

Artículo 1710 Esquemas de trazado de circuitos semiconductores integrados

Artículo 1711 Secretos industriales

Artículo 1712 Indicaciones geográficas

Artículo 1713 Diseños industriales

Artículo 1714 Defensa de los derechos de propiedad intelectual. Disposiciones
generales

Artículo 1715 Aspectos procesales específicos y recursos en los procedimientos
civiles y administrativos

Artículo 1716 Medidas precautorias

Artículo 1717 Procedimientos y sanciones penales

Artículo 1718 Defensa de los derechos de propiedad intelectual en la frontera

Artículo 1719 Cooperación y asistencia técnica

Artículo 1720 Protección de la materia existente

Artículo 1721 Definiciones

 Anexo 1701.3: Convenios de Propiedad Intelectual

 Anexo 1705.7: Derechos de autor

 Anexo 1710.9: Esquemas de trazado

 Anexo 1718.4: Defensa de los derechos de propiedad intelectual en la frontera

Séptima Parte Disposiciones Administrativas Institucionales

Capítulo XVIII Publicación, Notificación y Administración de Leyes

Artículo 1801 Centros de información

Artículo 1802 Publicación

Artículo 1803 Notificación y suministro de información

Artículo 1804 Procedimientos administrativos

Artículo 1805 Revisión e impugnación

Artículo 1806 Definiciones

Capítulo XIX Revisión y Solución de Controversias Materia de Antidumping y Cuotas Compensatorias

Artículo 1901 Disposiciones generales

Artículo 1902 Vigencia de las disposiciones jurídicas internas en materia de antidumping y cuotas compensatorias

Artículo 1903 Revisión de las reformas legislativas

Artículo 1904 Revisión de resoluciones definitivas sobre antidumping y cuotas compensatoria

Artículo 1905 Salvaguarda del sistema de revisión ante el panel

Artículo 1906 Aplicación en lo futuro

Artículo 1907 Consultas

Artículo 1908 Disposiciones especiales para el Secretariado

Artículo 1909 Código de conducta

Artículo 1910 Varios

Artículo 1911 Definiciones

Anexo 1901.2: Integración de paneles binacionales

Anexo 1903.2: Procedimientos de los paneles conforme al Artículo 1903

Anexo 1904.13: Procedimiento de impugnación extraordinaria

Anexo 1904.15: Reformas a la legislación interna

Anexo 1905.6: Procedimiento del comité especial

Anexo 1911: Definiciones específicas por país

Capítulo XX Disposiciones Institucionales y Procedimientos para la Solución de Controversias

Sección A Instituciones

Artículo 2001 La Comisión de Libre Comercio

Artículo 2002 El Secretariado

Sección B Solución de Controversias ¡Regresar al inicio de la página!

Artículo 2003 Cooperación

Artículo 2004 Recurso a los procedimientos de solución de controversias

Artículo 2005 Solución de controversias conforme al GATT

Artículo 2006 Consultas

Artículo 2007 La Comisión - buenos oficios, conciliación y mediación.

Artículo 2008 Solicitud de integración de un panel arbitral

Artículo 2009 Lista de árbitros

Artículo 2010 Cualidades de los árbitros

Artículo 2011 Selección del panel

Artículo 2012 Reglas de procedimiento

Artículo 2013 Participación de la tercera Parte

Artículo 2014 Función de los expertos

Artículo 2015 Comités de revisión científica

Artículo 2016 Informe preliminar

Artículo 2017 Determinación final

Artículo 2018 Cumplimiento del informe final

Artículo 2019 Incumplimiento - suspensión de beneficios

Sección C Procedimientos internos y solución de controversias comerciales
privadas ¡Regresar al inicio de la página!

Artículo 2020 Interpretación del Tratado ante instancias judiciales y administrativas
internas

Artículo 2021 Derechos de particulares

Artículo 2022 Medios alternativos para la solución de controversias

Anexo 2001.2: Comités y grupos de trabajo

Anexo 2002.2: Remuneración y pago de gastos

Anexo 2004: Anulación y menoscabo

Octava Parte Otras Disposiciones

Capítulo XXI Excepciones

Artículo 2101 Excepciones generales

Artículo 2102 Seguridad nacional

Artículo 2103 Tributación

Artículo 2104 Balanza de pagos

Artículo 2105 Divulgación de información

Artículo 2106 Industrias culturales

Artículo 2107 Definiciones

Anexo 2103.4: Medidas tributarias específicas

Anexo 2103.6: Autoridades competentes

Anexo 2106: Industrias culturales

Capítulo XXII Disposiciones finales

Artículo 2201 Anexos

Artículo 2202 Enmiendas

Artículo 2203 Entrada en vigor

Artículo 2204 Acceso

Artículo 2205 Denuncia

Artículo 2206 Textos auténticos

Notas

Anexo 401: Reglas de Origen Específicas ¡Regresar al inicio de la
página!

Sección A: Nota General Interpretativa

Sección B: Reglas de Origen Específicas

Capítulo 1 - 30

Capítulo 31 - 49

Capítulo 50 - 61

Capítulo 62 - 66

Capítulo 67 - 83

Capítulo 67 - 83

Capítulo 84

Capítulo 85

Capítulo 86 - 87

Capítulo 88 - 97

Nuevas Fracciones Arancelarias para el TLC

Anexos I-VII Reservas y Excepciones

Anexo I: Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberalización (Capítulos XI, XII y XIV)

Lista de México

Lista de Canadá

Lista de Estados Unidos

Anexo II: Reservas en relación con medidas futuras (Capítulos XI, XII Y XIV)

Lista de México

Lista de Canadá

Lista de Estados Unidos

Anexo III: Actividades reservadas al Estado (Capítulo XI)

Lista de México

Anexo IV: Excepciones al trato de nación más favorecida (Capítulo XI)

Lista de México

Lista de Canadá

Lista de Estados Unidos

Anexo V: Restricciones cuantitativas (Capítulo XII)

Lista de México

Lista de Canadá

Lista de Estados Unidos

Anexo VI: Compromisos diversos (Capítulo XII)

Lista de México

Lista de Canadá

Lista de Estados Unidos

Anexo VII: Reservas, compromisos específicos y otros (Capítulo XIV)

Lista de México

Lista de Canadá

Lista de Estados Unidos