

Tocando a las puertas del cielo

México y la negociación

del Tratado de Libre Comercio

Carlos Enrique Orozco*



Introducción

Las relaciones entre México y Estados Unidos han sido, en más de un sentido, conflictivas. Carlos Fuentes, quizá el escritor mexicano que mejor conoce a los estadounidenses, calificó a la frontera entre estos países como una cicatriz, el vestigio aún no cerrado de una herida.

También debe señalarse que, a pesar de las diferencias económicas y culturales, se comparte en forma pacífica una enorme frontera que divide y encuentra al Norte y al Sur.

La globalización de los procesos productivos y distributivos y el surgimiento de bloques económicos en el mundo propició que los gobiernos de ambos lados de la frontera decidieran formalizar la "integración silenciosa" que día a día crecía entre México y Estados Unidos.

Acorde con la apertura comercial de México, el Senado de la República realizó, en mayo de 1990, un foro de consulta para legitimar lo que ya se vislumbraba como una de las iniciativas más importantes del gobierno de Carlos Salinas: la creación de una área de libre comercio con Estados Unidos, su socio más importante.

Casi dos años han pasado, y desde entonces bosques de papel y ríos de tinta se han empleado en la publicación de artículos ligeros, ensayos sesudos, críticas demoledoras, aprobaciones incondicionales, declaraciones intencionadas, hipótesis de café y pronósticos paradeportivos. No ha habido ningún otro fenómeno en la historia reciente de México que haya convocado tanta atención entre los profesionales y los espontáneos.

Compartir el mercado con la economía más poderosa del mundo tiene sus atractivos, pero también sus riesgos. Existe el antecedente del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y

Canadá, en vigencia desde 1989: al tercer año de vida, no pocos sectores de ambas sociedades ponen en duda sus supuestas ventajas.

Por otra parte, hay muchos sectores de la población mexicana que, a pesar de todo lo escrito (o quizá por ello), desconocen los alcances, riesgos y oportunidades de un acuerdo de esta naturaleza y se preguntan si realmente el Acuerdo o Tratado de Libre Comercio va a contribuir al crecimiento de la economía, si va a industrializar o no al país, si va a provocar una disminución de la soberanía de México, o si con el tratado los mexicanos perderán paulatinamente los valores nacionales.

De acuerdo a los teóricos, una Área de Libre Comercio se forma entre dos o más países que deciden eliminar aranceles y barreras no arancelarias para el comercio de mercancías pero manteniendo su independencia arancelaria para los demás países. El Acuerdo o Tratado de Libre Comercio -aún no está claro en que va terminar¹ se refiere sólo a mercancías. Otra cosa sería un mercado común, como el que se va a crear en la Comunidad Europea a partir del primero de enero de 1993, y que implica la libre circulación de personas y capitales.

Las 18 cartas de juego

Para la negociación del TLC las delegaciones de México, Estados Unidos y Canadá decidieron establecer seis grandes temas y 18 mesas de trabajo para ir avanzado por partes y llegar más rápidamente a acuerdos finales, aunque como declaró el

* Profesor de la División de Ciencias Económico Administrativas del ITESO.

secretario de comercio mexicano, Jaime Serra Puche a los senadores mexicanos, "nada está acordado, mientras no todo esté convenido".²

Los grandes temas en la negociación son: acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias.

Las 18 mesas de trabajo son: aranceles, reglas de origen, compras gubernamentales, agricultura, industria automotriz, otras industrias (textil y petroquímica), salvaguardas, antidumping, normas, principios generales de servicios, financieros, seguros, transporte terrestre, telecomunicaciones, otros servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias.

Los aranceles

En México existen 11 mil 804 fracciones en la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI). Estas fracciones tienen cuatro tasas *ad valorem*: 5, 10, 15 y 20%. Casi la mitad de las fracciones (49%) estuvieron gravadas en 1990 con la tasa del 10%. Esta situación contrasta con la de 1982, cuando existían 16 tasas con un nivel máximo del 100%.

Estados Unidos tiene una Tarifa del Impuesto General sobre Importaciones integrada por 9 mil 140 fracciones. En 1990 el valor de las importaciones realizadas por este país ascendió a 486 mil millones de dólares, las cuales pagaron un arancel ponderado de 4%; sin embargo, 257 fracciones tuvieron aranceles mayores a 20%. Las fracciones que pagaron mayores aranceles fueron artículos de la industria textil, calzado, frutas, jugos y vidrios.

El arancel promedio que pagaron las exportaciones mexicanas a Estados Unidos en 1990 fue de 3.04%. Es un promedio bajo, pero existen algunos productos en los que México podría ser un abastecedor importante para el mercado estadounidense que están gravados por aranceles muy altos. El brandy está gravado por un arancel de 60.8%, el calzado con suela de plástico con 48%, los melones frescos tienen 35% y el tequila 20.6%.

La Tarifa del Impuesto General de Canadá está integrada por 7 mil 441 fracciones distribuidas en 98 capítulos. El 36.8% de las importaciones de este país pagaron un arancel de 5% o menor, y 30.6% del total importado estuvo exento de aranceles.

La situación de las exportaciones mexicanas en Canadá es similar a la de Estados Unidos. 58% del valor de los productos mexicanos exportados a ese país tiene un arancel menor a 10%; sin embargo, hay productos que enfrentan aranceles exageradamente altos, como el tequila que paga un arancel

de 183.1% o los hilados y tejidos con una tasa de 25%.

Por otra parte, México recibe por parte de Estados Unidos y Canadá un trato preferencial, dentro del Sistema General de Preferencias (SGP).

El SGP fue creado a iniciativa de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en 1964, y es una forma en que los países industrializados otorgan reducciones arancelarias a algunas de las manufacturas y productos primarios provenientes de los países en desarrollo.

México ha aprovechado las ventajas del SGP en Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, este sistema presenta algunas limitaciones. La aplicación del SGP en Estados Unidos es decidida a discreción por el presidente, lo cual implica que en cualquier momento por causa justificada o represalia política, nuestro país podría quedar fuera de las ventajas que representa este sistema. En Canadá la tarifa preferencial puede ser suspendida total o parcialmente cuando la autoridad determine que la importación puede causar daños a la producción nacional de artículos semejantes.

México ha insistido en el reconocimiento de las asimetrías; es decir, que explícitamente se parta del hecho del distinto grado de desarrollo entre las tres economías. "La consolidación de las ventajas arancelarias que México recibe por parte de estos países al amparo de los Sistemas Generales de Preferencias y la eliminación de las restricciones correspondientes, constituyen una de las formas prácticas de reconocer la asimetría existente", dice un documento de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofin).³

Las reglas de origen

La creación de una área de libre comercio está dirigida a la supresión de aranceles y barreras no arancelarias entre los países que la forman. Esta modalidad de integración económica no implica la unificación de tarifas arancelarias para terceros países.

Esto puede dar origen a la desviación de comercio. Países fuera del área de libre comercio pueden vender sus mercancías al país que tenga menores aranceles, y de éste reexportarlo a los otros.

En el caso del tratado para América del Norte, la industria europea y japonesa pudieran ensamblar el producto final en México, aprovechando los menores costos de la mano de obra y tener acceso preferencial al enorme mercado estadounidense.

Para evitar el fenómeno de la desviación de comercio, existen las llamadas "reglas de origen", métodos utilizados para garantizar que el trato preferencial hacia un producto dentro de un TLC sean exclusivamente para aquellos elaborados totalmente en la región o que han sido transformados sustancialmente en ella.

La mesa de negociación del tratado trilateral ha convenido que se utilice el criterio del cambio en la clasificación arancelaria para determinar si un producto procede de la región. Este método, también conocido como "salto arancelario", consiste en que la exportación de un bien se realice bajo una fracción arancelaria distinta a la que ingresaron los insumos a la región.

Compras de gobierno

Las compras gubernamentales constituyen un importante aspecto dentro del comercio internacional dado que los gobiernos son los principales compradores de bienes y servicios en cualquier economía.

El Gatt tiene, dentro de sus códigos de conducta, uno referido a las compras gubernamentales. El objeto de este código es "promover una mayor competencia internacional en las licitaciones que realizan los gobiernos y para ello establece reglas detalladas sobre la forma de licitar y adjudicar los contratos de suministro".⁴ Las obligaciones de este reglamento se aplican a contratos de bienes con valor superior a 156 mil dólares.

Estados Unidos y Canadá son firmantes de este código y México mantiene un estatus de observador dado que la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Prestación de Servicios relacionados con bienes muebles recomienda en su artículo 13 que, preferentemente, se utilicen bienes y servicios de procedencia nacional.

Esta situación hace que los proveedores mexicanos no puedan participar en los concursos del sector público canadiense y estadounidense porque estos países discriminan a quienes no son signatarios del código del Gatt.

"El objetivo central del grupo de negociación sobre Compras Gubernamentales es eliminar el tratamiento discriminatorio que actualmente reciben los productores nacionales en Estados Unidos y Canadá", dice la Secofi.⁵

La agricultura

La mesa de negociación sobre agricultura es una de las más debatidas en el TLC. En un principio se



consideró que este tema se solucionaría con base en los acuerdos multilaterales de la Ronda Uruguay del Gatt; sin embargo, este organismo no ha podido llegar a acuerdos, y no se espera que lo haga en un futuro próximo.

"En el sector agrícola, -dice Julius Katz, negociador en jefe de los estadounidenses- hay diferencias en campos específicos. Nosotros exportamos granos a México. Nosotros importamos frutas y legumbres y estos productos tienen un alto potencial de importaciones cuando hay escasez debido a desastres naturales".⁶

La bipolarizada agricultura mexicana encuentra un serio obstáculo para el TLC.

Por una parte, los exportadores de frutas y legumbres quieren una apertura rápida para que disminuyan los altos aranceles que estos productos tienen en el mercado estadounidense, y además, que se reduzcan las normas fitosanitarias que operan como barreras no arancelarias. De esta manera, México podría exportar mayores cantidades de tomate (jitomate), melón, sandía, café en grano, fresa y espárragos.

Por la otra, los campesinos que producen maíz, frijol, trigo y sorgo no pueden competir con los productores estadounidenses y canadienses que

operan con niveles de productividad mucho más elevados, por lo que necesitan de un buen plazo para prepararse a competir con sus colegas del norte.

Respecto a la agricultura, Serra Puche informó a los senadores, el 28 de febrero, que los tres países se han pronunciado por la eliminación de los subsidios a las exportaciones de frutas y legumbres y que se está intentando incluir disposiciones que permitan otorgar apoyos para los proyectos de modernización del campo mexicano, especialmente en el renglón de granos básicos.

La industria automotriz

Otro de los sectores críticos en la negociación del TLC es el automotriz. Este sector está formado por la industria terminal (vehículos) y la fabricación de autopartes.

En México, esta industria proporcionó empleo a cerca de 400 mil trabajadores, contribuyó con 9% del PIB manufacturero y fue la principal fuente generadora de divisas en 1990, después de la petroquímica.

El flujo comercial entre los países de América del Norte, también es muy alto en este sector. Las ventas a Estados Unidos en 1990 de vehículos producidos en México sumaron 4 mil 107 millones de dólares, mientras que las importaciones provenientes de Estados Unidos en el mismo año fueron de mil 285 millones de dólares. Con Canadá, las cifras son menores, vendimos 59 millones de dólares en vehículos y autopartes y compramos productos por 4.5 millones de dólares. Canadá y Estados Unidos tuvieron una balanza comercial automotriz muy nivelada en 1990: Estados Unidos vendió productos automotrices con un valor de 28 mil 300 millones de dólares mientras que importó de Canadá casi 30 mil millones de dólares.

En este sector, el grupo mexicano en la negociación del TLC busca "la eliminación gradual de todas las tarifas; la supresión de barreras no arancelarias; la garantía de un acceso abierto y estable a los mercados de Estados Unidos y Canadá con el fin de ampliar el tamaño del mercado lo que permitirá aprovechar economías de escala y las ventajas comparativas de cada uno de los tres países".⁷

Otro aspecto fundamental en la estrategia mexicana es lograr que las reglas de origen no sean un impedimento para la instalación de plantas automotrices de otros países (Alemania y Japón) en México. En el TLC firmado entre Estados Unidos y Canadá se acordó un grado de integración nacional

de 50% y, según algunas versiones, Estados Unidos quiere subir a 70% el grado de integración nacional para el TLC con México y Canadá, lo que desalentaría las inversiones de empresas alemanas y japonesas en el país.

Otras industrias: textil y petroquímica

La industria textil es muy amplia y tiene participación de grupos con diversos intereses. Su campo de acción va desde la utilización de materias primas naturales (seda, algodón) o la "invención" de fibras derivadas de la petroquímica (crysel, likra) para la elaboración de telas, hasta la confección de prendas de vestir.

El comercio internacional textil se caracteriza por un alto grado de proteccionismo. Está considerado como un régimen de excepción dentro del Gatt y existen dos mecanismos principales bajo los cuales los países importadores protegen a sus productores nacionales: aranceles y cuotas.

Los regímenes de cuotas, permitidos por el Gatt bajo el Acuerdo Multifibras (AMF), establecen restricciones cuantitativas, por categoría de productos, al volumen que un país puede exportar a otro. Los productos considerados por el AMF incluyen los hilados, los tejidos y los artículos de confección, pero no las fibras. Las cuotas se establecen con base en negociaciones bilaterales entre el país exportador y el importador, siguiendo lineamientos del AMF.

México y Estados Unidos tienen un acuerdo sobre comercio de productos textiles desde 1990, en donde se logró la liberalización y flexibilización del sistema de cuotas textiles establecido para las exportaciones mexicanas hacia ese país. Según cálculos de Secofin, el volumen de las exportaciones se incrementó más de 100% durante 1990 y 1991, con respecto a lo exportado en 1989.

Las informaciones de la mesa de negociaciones de productos textiles son contradictorias. La revista *Época* reporta en su edición del 24 de febrero que

En materia textil, México pide que se le quiten las cuotas pero los canadienses se oponen porque piensan que la competitividad mexicana los sacará del mercado. Por el desarrollo petroquímico -de Pemex y privado- México tiene una importancia estratégica como productor de fibras que se utilizan en nylon, rayón y otras telas, y conviene así proponer reglas de origen, cosa que los canadienses no aceptan porque ellos compran mucha materia prima en mercados asiáticos. Este es uno de los puntos en los cuales no hubo una propuesta consolidada.⁸

Mientras que Fernando Calzada Falcón, coordinador de la sección económica de *El Nacional*, dice que en esta industria

[...] se reportan grandes avances. A este respecto, prácticamente no se tenía nada hace dos meses y medio. En cambio, está cerca la eliminación inmediata de cuotas y la reducción gradual de aranceles hasta su completa eliminación, a la vez que se buscan mayores plazos para la desgravación en México.⁹

En energéticos, las autoridades mexicanas han reiterado que el petróleo no está en la mesa negociadora del TLC. Tal ha sido su insistencia, que algunos críticos gubernamentales están sospechando una inclusión secreta.

Por otra parte, este tema, a diferencia de otros, casi no recibe publicidad ni información de los negociadores. Parece ser un "asunto de estado" lo que se está negociando en el capítulo de energéticos.

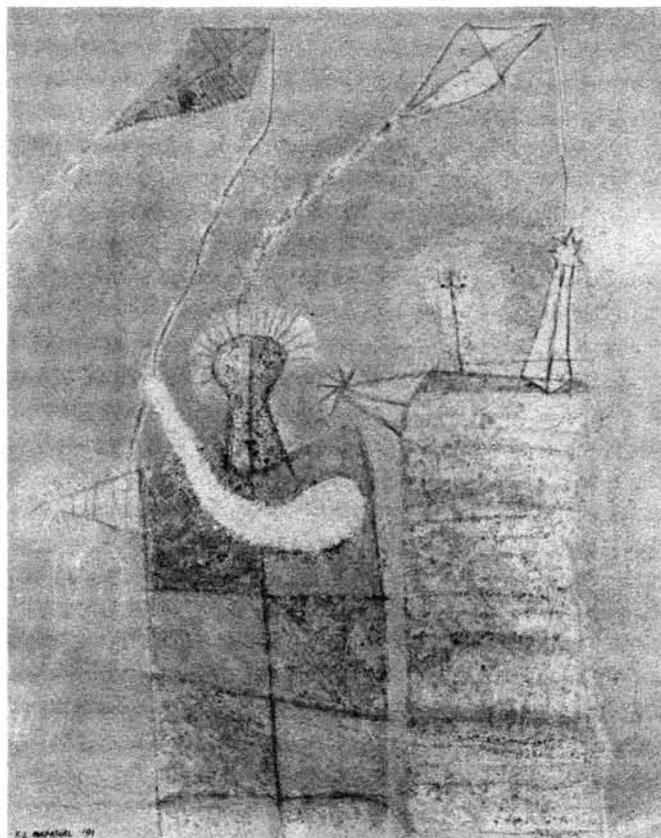
Lo que si está sobre la mesa es lo referido a la petroquímica. De acuerdo a la ley mexicana, el Estado tiene la exclusiva de la explotación de la petroquímica básica mientras que los particulares, nacionales o extranjeros, pueden participar en la petroquímica secundaria, una norma constitucional, difícilmente cambiante. Pero, lo que si puede cambiar, es la lista de productos que pertenecen a uno y otro renglón. Actualmente son 19 productos los que están clasificados dentro de la petroquímica básica (nafta, gas, xileno, propileno, benzeno y otros). Se habla de que en la negociación del TLC se pretende reducir esta lista a sólo dos productos: gas y nafta. De hacerse, terminaría el monopolio del gobierno en la refinación de gasolinas y podría ser un hecho la instalación de gasolineras estadounidenses y canadienses en México, situación desmentida en varias ocasiones por el director de Pemex.

Las salvaguardas

Normalmente los contratos mercantiles cuentan con cláusulas de escape que permiten a los firmantes retirarse temporalmente de los compromisos que han adquirido cuando existen ciertas condiciones de fuerza mayor que les dificultan o imposibilitan el cumplimiento de lo pactado.

En el comercio internacional esas cláusulas de escape se llaman "salvaguardas" y su definición

[...] se refiere a las medidas de protección, que son utilizadas por un país para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentra seriamen-

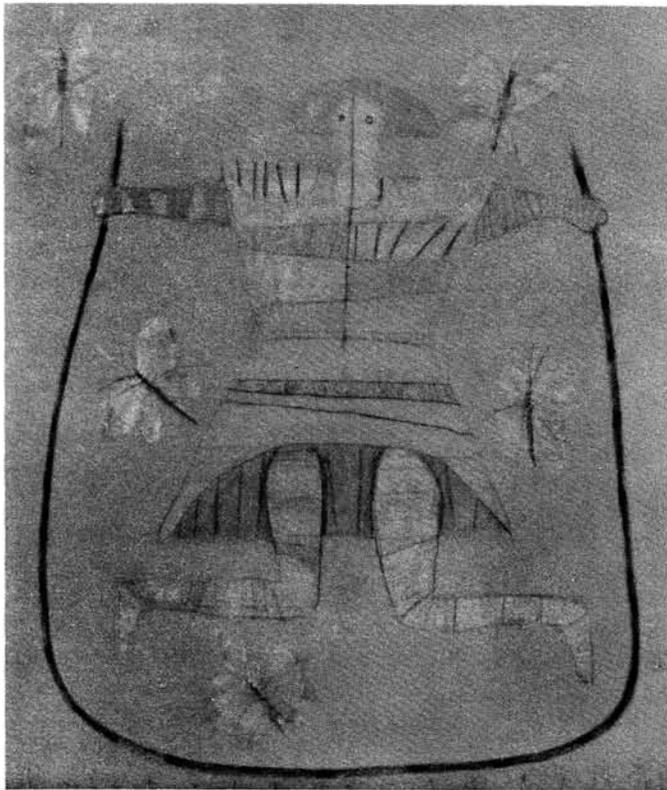


te dañada o que enfrenta una amenaza de "daño grave", debido a un incremento repentino en las importaciones que fluyen al mercado interno, en condiciones de competencia leal.¹⁰

El mismo Gatt reconoce las salvaguardas cuando un país cubre tres requisitos: que haya incrementado significativamente sus importaciones, que el incremento sea efecto de las obligaciones contraídas con el Gatt y que el incremento sea la causa primordial del daño que sufre la industria nacional.

En México, la Ley de Comercio Exterior de 1986 incluye la posibilidad del uso de salvaguardas, pero hasta la fecha no ha sido necesario utilizar este recurso.

La sección 201 de la Ley Comercial de Estados Unidos (la llamada super 201 por los amplios poderes que confiere), faculta al presidente para imponer salvaguardas. Esta disposición debe probarse con los requisitos de las normas del Gatt mencionadas anteriormente, y además determina si la industria afectada debe recibir asistencia del gobierno o si se requiere imponer alguna restricción a la importación. Estas medidas pueden extenderse a un periodo máximo de ocho años.



En Canadá, el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional determina sobre la procedencia de utilizar salvaguardas. De acuerdo a la ley, la petición de salvaguardas puede presentarla el gobierno o los productores nacionales, siempre y cuando éstos representen a una porción significativa del sector industrial afectado.

Para el TLC, México pretende lograr

- Que las medidas de Salvaguardas sean excepcionales y de carácter temporal [...].
- Que las Salvaguardas no sean selectivas.
- Que no se apliquen a México las Salvaguardas, cuando sea pequeña la participación de nuestro país en las importaciones totales de Canadá o Estados Unidos.¹¹

En los últimos avances dados a conocer, el equipo negociador mexicano reportó que se había acordado el derecho de los tres países a utilizar salvaguardas siempre y cuando fueran excepcionales, transparentes y temporales.

Prácticas desleales

Se conoce como prácticas desleales en el comercio internacional al *dumping* y otras prácticas como los subsidios a la exportación.

El *dumping*, es una práctica tan prohibida como usada en el comercio internacional y consiste en vender en el exterior productos con precios inferiores a los del mercado interno. Cientos de productos se venden en el mundo en situación de *dumping*, a pesar de que el Gatt y la mayoría de las legislaciones comerciales lo prohíben.

Estados Unidos, Canadá y México tiene leyes y reglamentos en contra de las prácticas desleales en el comercio internacional, por lo que parecería que es una mesa de fácil acuerdo.

Sin embargo, esta práctica tiene su otra cara. Algunos países, -Estados Unidos entre ellos- fija impuestos compensatorios a los bienes que se sospecha se venden en situación de *dumping*, y los productores de esos bienes no pueden defenderse adecuadamente de esas acusaciones. Muchos productos mexicanos, como los globos, el cemento Portland, la cal y los espárragos, han sido acusados de *dumping* en los últimos años.

El objetivo de la negociación mexicana es impedir que se utilice el *dumping* como pretexto para imponer barreras no arancelarias que protejan a los productores estadounidenses.

En el caso de los subsidios a las exportaciones,

[...] se han diseñado tres categorías de subsidios, los llamados verdes, ambar y rojos. Los primeros podrían ser otorgados sin riesgo de que se impongan cuotas compensatorias; en la categoría ámbar se encuentran los subsidios que se pueden otorgar pero que implicaría la imposición de cuotas compensatorias, siempre y cuando se pruebe que causan daño al país importador. En la categoría roja se clasifican los subsidios que automáticamente permiten al país importador imponer cuotas compensatorias, sin necesidad de demostrar que sufrió un daño.¹²

Normas sanitarias y fitosanitarias

Las normas son aquellas especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas que establecen criterios con los que deben cumplir los productos, servicios y procesos de producción. Las normas son diseñadas con fines diversos, tales como la protección del consumidor, la salud pública, el medio ambiente, la seguridad pública y la promoción del comercio.¹³

En México las normas se encuentran reguladas por la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN), expedida el 26 de enero de 1988, la cual establece que las normas pueden ser obligatorias o voluntarias.

En Estados Unidos las normas pueden ser emitidas tanto por las dependencias gubernamentales

como por organizaciones no gubernamentales. La Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) es el enlace entre los organismos de este país con otros gobiernos en asuntos relacionados con normas y regulaciones técnicas. Actualmente en este país se tienen registradas cerca de 80 mil normas, entre obligatorias y voluntarias, gubernamentales y privadas.

En el caso canadiense, las normas pueden ser emitidas tanto por instituciones privadas de normalización como por el gobierno. A finales de 1990 se habían registrado mil 389 Normas Nacionales obligatorias.

México sostiene como principio fundamental que las normas no constituyan una barrera comercial, así como la creación de un centro de información y consulta que ofrezca información sobre normas a productores y consumidores de los tres países.

De acuerdo a información publicada por *La Jornada*, la mesa de normas ha sido la primera que dio a conocer públicamente su texto final. En este se precisa que "los sistemas de normatividad existentes se harán equivalentes" y que "sólo podrán ser normas obligatorias aquellas relacionadas con salud humana, animal y vegetal; con la seguridad humana y de bienes; con la conservación del medio ambiente y con la protección del consumidor".¹⁴

Principios generales de servicios

Los servicios han sido la actividad económica de mayor crecimiento en el mundo contemporáneo. En Estados Unidos y Canadá representan casi 70% del PIB, mientras que en México llegaron a 66% en 1990.

El punto de partida para los servicios es su propia definición. Existen diversos conceptos, pero ninguno es universalmente aceptado, por lo que se ha optado por establecer un listado de actividades en vez de encontrar una definición única.

Para sus efectos en el comercio internacional, se establecieron cuatro modalidades de prestación de servicios:

- La movilidad transfronteriza del servicio; por ejemplo, la aerotransportación de pasajeros entre dos países.
- La movilidad transfronteriza del consumidor; por ejemplo, los servicios turísticos que recibe un extranjero.
- La movilidad temporal del personal; por ejemplo, un técnico que se traslada a otro país para dar una asesoría.



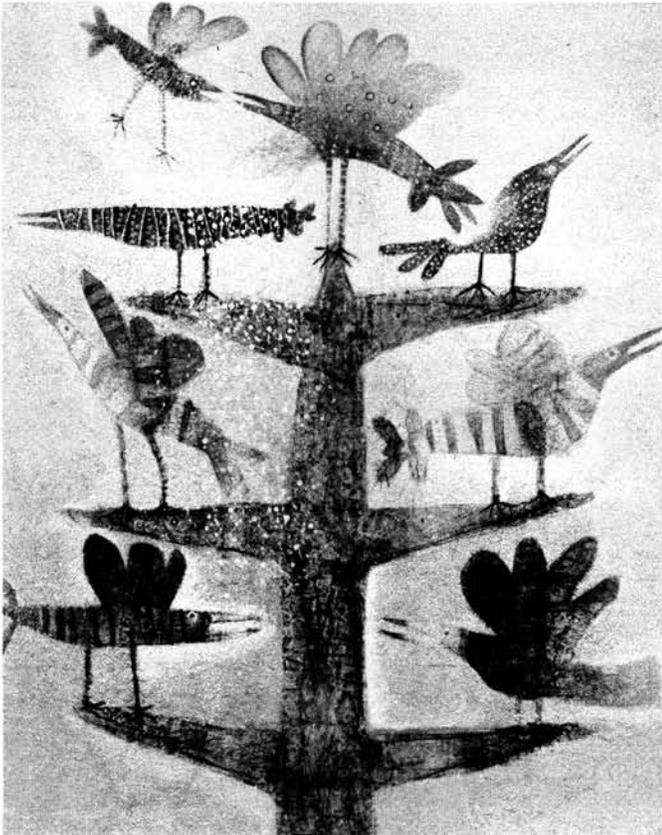
- La presencia industrial, referida a los servicios a distancia; por ejemplo, cuando una empresa construye una central hidroeléctrica en otro país.

El TLC entre Estados Unidos y Canadá no eliminó las restricciones existentes en los servicios, sólo estableció que no se incrementarían y que posteriormente se efectuarán negociaciones para disminuirlas. Por otra parte, excluyó explícitamente algunos servicios como el transporte, las telecomunicaciones, los servicios profesionales (médicos, abogados), la salud y la educación y la llamada industria cultural (radio, televisión y publicaciones).

En materia de servicios,

México pretende que se establezcan una serie de principios para la conducción del comercio de servicios entre los tres países que permitan que la liberalización sea mutuamente ventajosa. De esta manera, México pugna porque en la definición de servicios se incluya tanto a aquellos que usan intensivamente el capital como la mano de obra.¹⁵

En las negociaciones del TLC, los servicios se han dividido en seis grupos: principios generales de



servicios, servicios financieros, seguros, transporte terrestre, telecomunicaciones y otros servicios. En este último caso se determinó que, excepto en los servicios que fueron mencionados, ningún otro requerirá de capítulos separados.

De acuerdo con lo declarado por Serra Puche al Senado en febrero de 1992,

México ha propuesto principios de carácter general como son: incluir las bolsas de valores, además de los servicios bancarios; respetar el secreto bancario; las instituciones debarán venir al país como "subsidiarias mexicanas" y no como "sucursales", y las operaciones transfronterizas que realicen no deberán hacerlas en pesos mexicanos.¹⁶

Inversión

La inversión es otro de los temas sustanciales de la negociación del TLC. De acuerdo a los principios teóricos, un TLC no incluye la movilidad de capitales. Sin embargo, para el Tratado Trilateral de América del Norte, los tres países decidieron incluirlo en la negociación.

La lucha por los capitales es una de las más agueridas en el mundo contemporáneo dada las carencias que tiene la mayoría de los países en vías de desarrollo en materia de ahorro interno.

El objetivo de la negociación mexicana para el TLC es promover la inversión nacional y extranjera, "con irrestricto apego a la constitución".

En los avances de las negociaciones "filtrados" a la prensa se habla de algunas excepciones para las inversiones extranjeras directas: se excluye a extranjeros en actividades de seguridad nacional, y además los tres países se reservan el derecho de establecer requisitos previos de autorización y de control de las actividades consideradas como sensibles.

Propiedad intelectual

La propiedad intelectual, que comprende aspectos relacionados con la propiedad industrial y los derechos de autor, es uno de los rubros más debatidos en los foros de comercio internacional.

La propiedad industrial se define como el derecho a la protección "durante cierto número de años, contra la copia o imitación no autorizada a las mejoras tecnológicas o adelantos técnicos que se hacen a la maquinaria o a los equipos industriales; a los procesos de fabricación o a las técnicas de producción y a los productos de las actividades industriales".¹⁷

Los derechos de autor se refieren a la protección autoral, en ellos se incluyen los derechos a los creadores de discos y fonogramas, programas de cómputo, películas o videos, entre otros.

Los derechos de propiedad intelectual son exigidos por los países con mayor desarrollo científico y tecnológico, dado que ellos son quienes tienen más innovaciones en estos campos.

En la negociación sobre propiedad intelectual parece que ya existen acuerdos básicos. Los tres países han convenido en la protección a los derechos de autor, marcas patentes y secretos industriales. Los principios que regirán serán los de trato nacional -es decir, que a los extranjeros no se les exigirán mayores requisitos para el registro de derechos de propiedad industrial que a los nacionales- y se observarán los convenios internacionales suscritos por cada país.

Solución de controversias

Tanto para México como para Canadá es muy importante el capítulo de solución de controversias en el TLC, puesto que Estados Unidos ha utilizado, de manera unilateral, diversas barreras no arancelarias en contra de productos extranjeros.

El embargo del atún en contra de productores mexicanos y venezolanos es un caso reciente. Mé-

xico no ha podido lograr que se levante el embargo, a pesar de haber acudido a instancias internacionales como el Gatt. Si se contara en la actualidad con un mecanismo para la solución de disputas comerciales, éste podría resolver el conflicto.

La propuesta para esta mesa, adaptada del TLC Estados Unidos-Canadá, consiste en la creación de un mecanismo de negociación trilateral para prevenir disputas y otro para solucionarlas en el caso de que surjan, mediante un panel de negociación conjunta integrado por un representante de cada país, más otros dos que se elegirían por un procedimiento aún pendiente.

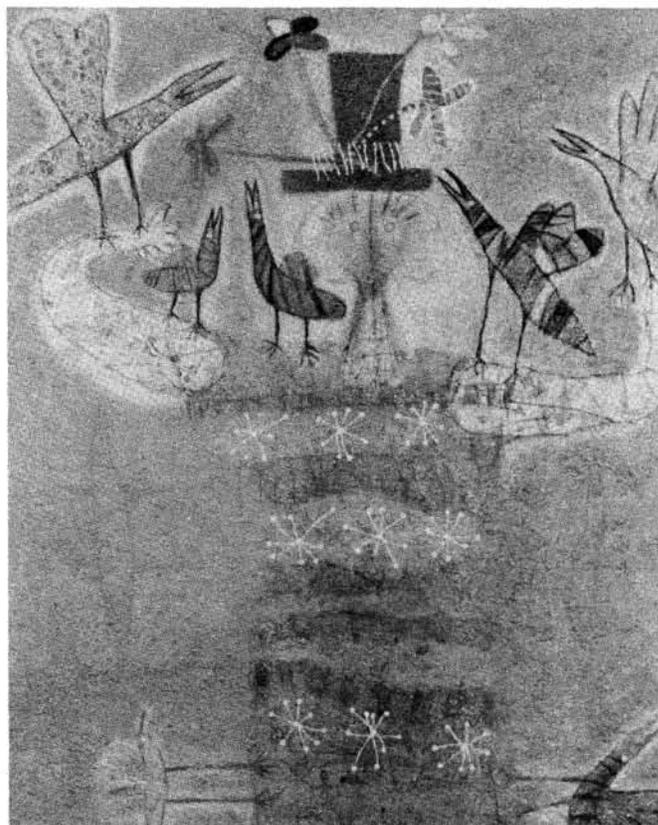
Este método parece incuestionable; sin embargo, ha tenido sus problemas. Alberto Barranco, un columnista sobre temas económicos escribió :

[...] la idea de calcar el mecanismo aceptado por Canadá y Estados Unidos parece temeraria, por más que la propuesta de México habla de invitar al panel a representantes de los tres países aún cuando se tratara de una disputa entre dos de ellos, y de enriquecer la imparcialidad de los mismos en "casos difíciles" con un árbitro designado por el Gatt.¹⁸

La negociación del Tratado de Libre Comercio parece estar llegando a su fin. En el momento de escribir estas líneas (12 de marzo de 1992), un serio obstáculo está apareciendo en la recta final. Las elecciones presidenciales en Estados Unidos, a celebrarse en noviembre de este año, pueden ocasionar que Bush decida posponer la negociación para evitar que el TLC sea usado por sus contrincantes como arma de campaña. En esta situación, Bush trataría de firmar el Tratado el próximo año, si es que se reelige. Pero, si ganan los demócratas -con Clinton a la cabeza- la negociación tendría que iniciarse de nuevo e incluir algunos temas nuevos, como el ecológico, en los que ellos están muy interesados.

Notas

1. Para la legislación mexicana no existe una diferencia sustancial entre un tratado y un acuerdo. En Estados Unidos un tratado (*treaty*) ya aceptado no puede ser revocado por las legislaturas de los estados mientras que un acuerdo (*agreement*) si puede ser derogado. "Esta diferencia es sustantiva - dice Armando Labra - porque en EU se habla siempre de un acuerdo mientras que aquí se habla de un tratado. A México le conviene un tratado, no un acuerdo". Labra M., Armando. "TLC: instrucciones de uso", en *Nexos*, núm. 170, febrero de 1992, p. 10.
2. *Siglo 21*, 29 de febrero de 1991, p. 15.
3. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Aranceles*, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografía núm. 4, noviembre de 1991, p. 25.



4. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Compras gubernamentales*, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografía núm. 5, septiembre de 1991, p. 5.
5. *Ibidem*, p. 8.
6. Rogacky, Cyrille. "An interview with Ambassador Julius Katz. Deputy U.S. Trade Representative", *The Columbia Journal of World Business*, vol. XXVI, núm. II, verano de 1991, p. 40.
7. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Sector automotriz*, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografía núm. 10, noviembre de 1991, p. 27.
8. *Epoca*, núm. 38, 24 de febrero de 1992.
9. *El Nacional*, 1o. de marzo de 1991.
10. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Salvaguardas*, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografía núm. 6, noviembre de 1991, p. 14.
11. Secofin. *Salvaguardas*, 1990, p. 16.
12. Serra Puche, Jaime. *Discurso ante la Comisión de Comercio del Senado*, 28 de febrero de 1991.
13. Secofin. *Normas*, 1990p. 3.
14. *La Jornada*, 28 de febrero de 1992, p. 44.
15. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Servicios*, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografía núm. 9, octubre de 1991, p. 6.
16. *El Nacional*, 1o. de marzo de 1992, p. 10.
17. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Propiedad intelectual*, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Monografía núm. 2, septiembre de 1991, p. 8.
18. Barranco, A. *Siglo 21*, 28 de febrero de 1992, p. 15.