

El TLC entre México, Estados Unidos y Canadá: semejanzas y diferencias con el ALC entre Canadá y Estados Unidos

María Cristina Rosas González*

Aun cuando nuestros intereses nos puedan retener al interior de nuestros propios límites, es imposible no soñar en ese tiempo lejano donde nuestra multiplicación rápida se extenderá, ella misma, más allá de sus límites y cubrirá el conjunto del continente del norte (América) si es que no del sur, con un pueblo hablando la misma lengua, gobernado de la misma manera y con leyes similares.

Thomas Jefferson, 1801

El 12 de agosto de 1992 culminó la negociación entre México, Estados Unidos (EU) y Canadá para la concreción de un Tratado de Libre Comercio (TLC) en América del Norte. Este proceso, realizado con notable celeridad —en contraste con las negociaciones comerciales multilaterales efectuadas en el marco del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), cuya Ronda Uruguay se inició en 1986 y continúa hasta el día de hoy estancada— se concretó en tan sólo 14 meses. De manera análoga, Canadá y EU requirieron 18 meses para finalizar su Acuerdo de Libre Comercio (ALC) en 1988.¹

Lo anterior sugiere que las negociaciones comerciales multilaterales tienden a alargarse, en tanto las bilaterales son más ágiles, si bien, no menos importantes. Sin embargo, un análisis comparativo del TLC y del ALC, revela cuán lejos se está de resolver las principales interrogantes de los intercambios que realizan los países. Además, el TLC es cualitativa y cuantitativamente distinto del ALC, a pesar de que el segundo parece haber sido el modelo para la redacción

del primero. ¿Qué conclusiones pueden desprenderse de esta comparación? A lo largo de la presente exposición se observará que ambos documentos son importantes tanto por lo que incluyen, como por lo que excluyen.

TLC y ALC: breve historia de las negociaciones

El interés estadounidense por hacer de América del Norte —y eventualmente de todo el hemisferio— una extensa zona de libre comercio, cobró especial importancia al inicio de la década de los ochenta. Para este tiempo, EU experimentaba cada vez más problemas para articular su política comercial interna al margen de la política comercial externa en un mundo cada vez más interdependiente, globalizado y que comenzaba a sentir el efecto de la transición hegemónica capitalista.²

En otras etapas del capitalismo, EU no dependía para su prosperidad del comercio internacional. EU es, de

* Profesora del Centro de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM.

¹ Para los fines del presente análisis, las palabras *tratado* y *acuerdo* se utilizarán indistintamente como sinónimos de las palabras *agreement* y *l'accord*.

² Podría hablarse de una aceptación tácita, de parte de EU, a su pérdida de hegemonía a partir de la creación, en 1974 del Grupo de los Siete. Este foro integrado además de EU por Canadá, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y Japón, denota la incapacidad de los estadounidenses para articular, por sí mismos, el desenvolvimiento del capitalismo internacional al margen de otros pilares del sistema.

hecho, el mercado común más extenso del orbe, y sus cincuenta Estados no mantienen restricciones comerciales ni para el libre movimiento de los factores de la producción entre sí, por lo que, con esas características, era tolerable la poca coincidencia de las variables económicas domésticas con las del entorno internacional, por ejemplo, a principios de siglo.

Para la década de los ochenta, EU se enfrentaba no sólo a una pérdida de dinamismo en su economía interna, sino a la feroz competencia comercial planteada, básicamente, por la Comunidad Europea³ y Japón.

Adicionalmente conviene resaltar que los "desacuerdos entre países hegemónicos" —fundamentalmente entre EU, Japón y la Comunidad Europea—, hicieron estragos en el funcionamiento del GATT, organismo internacional cuya finalidad es la eliminación de obstáculos y barreras al comercio desde una perspectiva multilateral. Creado en 1948, el GATT ha debido realizar rondas de negociaciones comerciales multilaterales a fin de analizar las dificultades que experimentan las actividades comerciales, ya que las condiciones cambian con el tiempo. Hasta ahora, se han llevado a cabo ocho rondas de negociaciones bajo los auspicios de la organización: la de Ginebra (1947); la de Ancey, Francia (1949); en Torquay, Reino Unido (1951); en Ginebra (1956); la Ronda Dillon (1960-1961); la Ronda Kennedy (1964-1967); la Ronda Tokyo (1973-1979); y la actual Ronda Uruguay, que comenzó en 1986, y cuya terminación no se vislumbra todavía, luego de innumerables prórrogas.

Como puede observarse, por espacio de tres décadas, el GATT se mostró ágil para resolver las grandes interrogantes del comercio internacional. Sin embargo, a partir de la Ronda Dillon, las negociaciones han tendido a alargarse, en parte porque, a medida que surgían nuevos polos centros de poder económico, se resistían a negociar, en términos multilaterales, las condiciones para el desarrollo de sus intercambios de bienes y servicios con otros países. De esta manera, al negarse a cooperar en foros multilaterales, y al proteger sus mercados internos, los principales países responsables del comercio del orbe dieron nacimiento al llamado "nuevo proteccionismo".⁴

Todo lo anterior animó a EU a favorecer las negociaciones comerciales bilaterales. Dicho sea de paso, esta actitud tiene un importante impacto a nivel internacional, no sólo porque la esencia de los acuerdos bilaterales es privilegiar a los participantes en detrimento del resto del mundo, sino porque las acciones de una potencia económica como la estadounidense, impacta la dinámica de los intercambios de bienes y servicios a nivel global. Subsiste, además, el riesgo de que EU se convierta en el país "centro" de una serie de iniciativas de éste hacia países específicos, lo que, de generalizarse, favorecería única y exclusivamente a Estados Unidos, resquebrajando, seriamente, el sistema internacional de comercio.

Siguiendo con esta idea, EU e Israel signaron, en 1985 el *Acuerdo de un Área de Libre Comercio* (AALC, ó *Free Trade Area Agreement*, FTAA). Este acuerdo es significativo, por varias razones. Una de ellas es que Israel, al igual que una serie de países del llamado Tercer Mundo, gozaban de ciertos "privilegios" para lograr el acceso de sus productos a los mercados de países industrializados, a través del *sistema generalizado de preferencias* (SGP).⁵ A Israel, al igual que a otros Estados "tercermundistas", se le considera NIC (*Newly Industrialized Country* o país de industrialización reciente), categorización que permite a los países desarrollados, el cancelar el tratamiento arancelario preferencial otorgado a través del SGP. Así, aquéllos NIC's que deseen comerciar con las economías desarrolladas, deberán hacerlo a partir de condiciones concretas, entre las cuáles figuran los acuerdos de libre comercio, entendidos como documentos que establecen garantías y obligaciones para sus participantes. Así, el libre comercio, desde la óptica estadounidense, es el sustituto ideal del SGP en la era del "nuevo proteccionismo".

El AALC entre EU e Israel, también es importante porque incluye la liberalización en sectores donde el GATT ha mostrado severos rezagos, tales como agricultura, servicios, etcétera.

Finalmente, el AALC permitió al gobierno de Reagan, observar la reacción del Congreso estadounidense —el cual es particularmente arisco en cuanto a asuntos de política comercial se refiere. Al no oponerse al

³ Creada en 1958 e integrada en la actualidad por doce países, a saber: Alemania, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos, España, Portugal, Grecia, Reino Unido, Irlanda, Italia y Dinamarca.

⁴ Ramón Tamames, *Estructura económica internacional*, México, Alianza Editorial/CONACULTA, 1991, pp. 154-158.

⁵ Se le define como un tratamiento tarifario especial acordado por los países industrializados para fortalecer la expansión de las exportaciones manufactureras y semi-manufactureras de los países en desarrollo al hacer a estos bienes más competitivos en los países desarrollados a través de un tratamiento arancelario preferencial.

acuerdo en cuestión, Reagan decidió abocarse a la zona que geopolítica, geoeconómica y geoestratégicamente le es de gran importancia: América del Norte, y procedió, por lo tanto, a negociar con Canadá un ALC.

La concreción de un ALC entre EU y Canadá, se materializó en 1988, luego de discutir su contenido por espacio de año y medio. Si bien esto parece significativamente rápido, en la práctica Canadá ha buscado, desde mediados del siglo pasado, interesar a su vecino del sur en un acuerdo de *reciprocidad*.⁶ Luego de su entrada en vigor, esto es, a partir del 1.º de enero de 1989, el ALC se convirtió en el "modelo" para la negociación que EU deseaba realizar con México.

No obstante las asimetrías, desiguales niveles de desarrollo y de bienestar social, la redacción del texto requirió de un año dos meses, es decir, cuatro meses menos de lo que a los estadounidenses y canadienses les tomó plasmar el contenido de su ALC en un texto. Pero esta diferencia es mínima, a comparación de las que una lectura cuidadosa del ALC y del TLC revelan. Las diferencias no sólo son cuantitativas, sino cualitativas. En tanto la negociación con México, se inició prácticamente al momento en que entraba en vigor el ALC, pocas enseñanzas pudo extraer el gobierno mexicano del impacto ejercido por el libre comercio en el país de la hoja de maple. Algunos especialistas han llegado a sugerir inclusive, que los términos en que México negoció el TLC no son otra que la adhesión "negociada" por los mexicanos a los acuerdos ya existentes entre Canadá y EU.

Contenido comparativo del ALC y del TLC

La primera impresión que produce al lector el observar los tamaños de los textos del ALC y del TLC respectivamente, es de que son documentos muy asimétricos.⁷ El ALC consta de 315 cuartillas, en tanto la versión preliminar del TLC que ha hecho circular la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI), se acerca a las 700 páginas. Lo anterior no significa que

uno sea más explícito que otro, como tampoco refleja la inclusión de sectores económicos no contemplados en el ALC. De hecho, el ALC contiene 21 capítulos, en tanto el TLC incluye 22 apartados. A continuación se muestran, en el orden en que aparecen en los documentos correspondientes, los títulos de cada uno de los capítulos:

Capítulo	ALC	TLC
1	Objetivos y alcances	Objetivos
2	Definiciones generales	Definiciones generales
3	Reglas de origen para bienes	Trato nacional y acceso a mercados
4	Procedimientos aduanales	Reglas de origen
5	Trato nacional	Procedimientos aduanales
6	Barreras técnicas	Energía
7	Agricultura	Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias
8	Vinos y bebidas destiladas	Medidas de emergencia
9	Energía	Medidas relativas a la normalización
10	Comercio en bienes automotrices	Compras del sector público
11	Medidas de emergencia	Inversión
12	Excepciones para el comercio en bienes	Comercio transfronterizo de servicios
13	Compras del sector público	Telecomunicaciones
14	Servicios	Servicios financieros
15	Entrada temporal para hombres de negocios	Política en materia de competencia
16	Inversión	Entrada temporal de personal
17	Servicios financieros	Propiedad intelectual
18	Disposiciones institucionales	Publicación, notificación y administración de leyes
19	Resolución de disputas a nivel binacional en materia de <i>antidumping</i> y cuotas compensatorias	Revisión y solución de controversias en materia de <i>antidumping</i> y cuotas compensatorias
20	Otras disposiciones	Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias
21	Disposiciones finales	Excepciones
22		Disposiciones finales

⁶ Los canadienses prefieren usar la palabra *reciprocity* (reciprocidad) para referirse a un comercio fluido, libre de barreras u obstáculos.

⁷ Para hacer el análisis comparativo se ha recurrido a *The Canada-U.S. Free Trade Agreement*, Minister of Supply and Services Canada, 1988, p. 315; y al *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (Texto preparado el 4 de septiembre de 1992), preliminar y sólo para consulta, previo a la rúbrica del pasado 7 de octubre. Con todo, el contenido ha variado muy poco, y sólo se han hecho las precisiones legales y jurídicas pertinentes.

Conviene resaltar que el ALC es mucho más específico que el TLC. Por ejemplo, en el capítulo 20 titulado "Otras disposiciones", el ALC hace referencia a la seguridad nacional, a las industrias culturales, a la propiedad intelectual, a los derechos de retransmisión, a los requerimientos para las imprentas, etcétera. En el TLC, sorprendentemente, no hay una referencia a la protección de las industrias culturales mexicanas frente a la poderosa maquinaria cultural estandarizante del *American Way of Life*.⁸ Es cierto que en un mundo tan globalizado, la idea de la "soberanía cultural" se ha erosionado significativamente, y no sólo en México o Canadá. Sin embargo, la institucionalización del compromiso para proteger las industrias culturales nacionales es valiosa, y no debió ser omitida.

Otro detalle que hay que destacar, es que en el capítulo tres del TLC titulado "Trato nacional y acceso a mercados", se incluye a los sectores automotriz y textil.

A continuación, se hará una breve revisión comparativa de los rubros contenidos en ambos documentos.

a) Objetivos. En ambos casos, los objetivos son sumamente explícitos y similares, ya que subyace la idea de que el libre comercio sirva para eliminar barreras al comercio en bienes y servicios entre las partes contratantes; apoyar al GATT; reducir distorsiones en el comercio, etcétera. Hay una gran diferencia, sin embargo, en el TLC, ya que incluye como objetivos específicos "crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios"; "emprender todo lo anterior de manera congruente con la conservación y la preservación del ambiente"; "reforzar la elaboración y la ejecución de leyes y reglamentos en materia ambiental"; y "proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos básicos de sus trabajadores". Es evidente que estas últimas especificaciones fueron un requisito establecido por el Congreso de EU, ante la opinión, de

⁸ La referencia más cercana a industrias culturales hecha por el Secretario de Comercio de México, Serra Puche, se ha limitado a enfatizar que los servicios educativos no han sido objeto de negociación en el TLC, si bien se logró concretar el intercambio de profesionistas sin restricciones. Serra Puche ha dicho también que en relación al establecimiento de planteles extranjeros en México, éste podría darse de conformidad con las normas del país y ejemplificó mencionando el caso de la Escuela de Extensión de la UNAM en San Antonio Texas. Véase Carmen Silva, "El TLC, oportunidad de competencia para las universidades: Serra Puche", en *U2000*, 18 de septiembre de 1992, año III, núm. 69, pp. 1, 6.

diversos sectores de la población de EU, de que el TLC con México generaría problemas de contaminación y desempleo. Para los fines electorales de George Bush, era necesario remarcar estos rubros.

b) Definiciones generales. Aquí se explica la terminología empleada en el texto de ambos documentos.

c) Reglas de origen. En este capítulo se especifica que se eliminarán aranceles para aquellos bienes producidos exclusivamente en la región (a fin de evitar la triangulación comercial o un desvío que pudiese favorecer a terceros países no miembros de los acuerdos, como Japón). Para este fin, se tendrá que establecer un certificado común de origen. En sectores como el automotriz, el TLC especifica que el contenido nacional debe ascender a un 62.5 por ciento. En el sector textil, se ha especificado en el mismo TLC, que para aquellos productos que no cumplan con las reglas de origen, se impondrán restricciones cuantitativas (o cuotas).

ch) Procedimientos aduanales. En tanto al ALC tendrá una duración de 10 años, contados a partir de la entrada en vigor del acuerdo (1o. de enero de 1989), el TLC tendrá vigencia por 15 años, a partir del momento en que sea ratificado por el Congreso mexicano, el estadounidense y el Parlamento canadiense.

d) Trato nacional. Se garantiza a los países contratantes, el mismo tratamiento que se da a los nacionales en cada uno de los países correspondientes.

e) Barreras técnicas. Se espera que a los bienes y servicios extranjeros no se les impongan requisitos mayores que a los domésticos. La idea central es impedir el disfraz de las barreras al comercio, y en el TLC se enfatiza utilizar normas internacionales como marco de referencia, en tanto que el ALC insiste en el intercambio de información y la elaboración de pruebas para aplicar propiamente el capítulo.

f) Agricultura. Como ya se ha indicado en otras ocasiones, Canadá y EU son importantes productores agrícolas en el mundo. Son escasamente complementarios, y en cambio, rivalizan entre sí en el comercio internacional, abasteciendo los mismos productos y a los mismos mercados. En el ALC, la preocupación fundamental es en torno a los subsidios, y el capítulo incluye disposi-

ciones específicas para frutas frescas, vegetales, carne, granos, aves, huevos, azúcar y derivados. En general, el ALC fue enunciativo en este apartado, y se tiene la esperanza de que a través de la Ronda Uruguay del GATT pueda resolverse el problema del comercio en productos agrícolas. El TLC ha enfatizado las asimetrías entre los tres países. En contraste con EU y Canadá, México es altamente ineficiente. Se insiste en que las barreras fitosanitarias y sanitarias se basarán en criterios científicos. Sin embargo, problemas como el embargo atunero, no fueron contemplados en éste capítulo.

g) *Vinos y bebidas destiladas*. Este es un capítulo incluido exclusivamente en el ALC. Su inclusión obedece al hecho de que algunas provincias canadienses como la Columbia Británica, son importantes productoras de bebidas alcohólicas, pero frente a la competencia de las empresas estadounidenses, peligraban. De ahí la especificación correspondiente.

h) *Energía*. Para ambos documentos es un tema muy debatido. En el caso de la relación bilateral Canadá-EU, se consideró pertinente incluir la producción petrolera en la negociación, ya que históricamente, los canadienses no se comportaban como proveedores confiables, ni los estadounidenses como clientes constantes. En épocas de escasez, Canadá interrumpía su abasto al mercado estadounidense. En épocas de abundancia, EU disminuía sus compras energéticas a Canadá. Sin embargo, a través del ALC, los canadienses y estadounidenses institucionalizaron la relación a tal punto que, se privilegia el abastecimiento del socio comercial (en este caso de EU), en detrimento del abasto interno (en este caso Canadá).⁹

En el TLC, el gobierno mexicano negoció el trato nacional a las empresas estadounidenses y canadienses, en los rubros de exploración y explotación, si bien no se les pagará en especie. En otros ámbitos, la Comisión Federal de Electricidad o Petróleos mexicanos, podrán celebrar contratos de abastecimiento con Canadá y EU.¹⁰

i) *Comercio automotriz*. El comercio entre EU y Cana-

dá en este rubro, equivale a un tercio del total que realizan. Con anterioridad al ALC, ambos países habían suscrito en 1965 un importante acuerdo de liberalización comercial a nivel sectorial denominado *Auto Pact*, el cual tuvo un efecto positivo en la disminución de barreras a los flujos comerciales entre los dos países. Se dice que en el ALC se logró concretar una especie de *Auto Pact plus*.

En la relación bilateral México-Estados Unidos, el sector automotriz representa el aspecto más extenso del comercio entre los dos países. De hecho, la industria automotriz es liderada en México por los tres mayores productores estadounidenses: *Chrysler*, *Ford Motor Co.*, y *General Motors*. Durante los primeros cuatro años tras la entrada en vigor del ALC, las reglas de origen serán de un 50 por ciento del costo total neto; del 56 por ciento en los cuatro años siguientes, y de 62.5 por ciento a partir del noveno año.

j) *Medidas de emergencia*. Estas serían aplicadas cuando alguna industria de cualquiera de los tres países resintiera los efectos de la liberalización comercial, peligrando su existencia. En el ALC se hace una mención muy somera de este aspecto, en tanto el TLC presenta un mayor énfasis.¹¹

k) *Excepciones para el comercio en bienes*. Aquí se sustenta la justificación para controlar la importación o exportación de bienes o servicios que atenten contra la moral pública (como la prohibición de comerciar con materiales pornográficos); el comercio de oro y plata; la protección de la vida humana, animal o vegetal (por ejemplo, al comerciar con especies en peligro de extinción); productos de valor histórico, nacional, cultural o artístico, etcétera.

l) *Compras del sector público*. Este apartado trata acerca de las adquisiciones del sector público. En el ALC se señala que los canadienses han probado ser abastecedores sumamente competitivos de EU a nivel

⁹ Se teme una quiebra masiva de empresas que al perder la "protección" de las barreras y tarifas, no puedan hacer frente a la competencia de los otros socios comerciales. Existe igualmente preocupación por el posible traslado de empresas canadienses y estadounidenses a México, a fin de aprovechar los bajos costos de mano de obra. La compañía estadounidense *Smith Corona*, ha anunciado justamente en fechas recientes, su traslado a México. Se espera que alrededor de 775 personas con base en Connecticut serán desempleadas. Véase "Controversia en EU por el traslado de empleos de la *Smith Corona* a México", en *La Jornada*, 26 de julio de 1992, p. 36.

⁹ Gilbert Winham, *Trading with Canada. The Canada U.S. Free Trade Agreement*, New York, Priority Press Publications/The Twentieth Century Fund, 1988, pp. 62-64. Véase también Shaffer, Ed., *Canada's Oil and the American Empire*, Edmonton, Hurtig, 1983, pp. 140-141.

¹⁰ "Trato nacional a las petroleras de EU y Canadá", en *La Jornada*, 26 de julio de 1992, p. 1, 34, 35 y 36.

gubernamental en bienes como vehículos, aparatos científicos, aviones, productos minerales, maquinaria industrial, etcétera. Al hacer extensivo este proceso en el TLC se espera que las diversas compañías canadienses y estadounidenses abastezcan, en este caso, a las dependencias gubernamentales mexicanas y viceversa.

m) Servicios. Canadá y EU son dos importantes productores de servicios a nivel mundial. La inclusión de este capítulo en el ALC fue una necesidad explicable a partir del hecho de que en la actualidad, el comercio de bienes, requiere del comercio de servicios. Ambos están sumamente vinculados, y un acuerdo de libre comercio que hubiese pasado por alto esta realidad no podría ser considerado como "apropiado". En el TLC se habla de aplicar el trato de nación más favorecida¹² para asegurar el mejor acceso a los mercados de los tres países.

n) Entrada temporal para hombres de negocios. Se trata de disminuir los obstáculos, en el caso del ALC, para que los empresarios, industriales y sus representantes, puedan desplazarse de un país a otro sin mayores restricciones. En el TLC, esta disposición se amplió a profesionistas diversos, si bien, como recientemente indicó Serra Puche, es posible que se privilegie el flujo de ciertos profesionales.¹³

o) Inversión. Al igual que en los servicios, el ALC asume que el comercio de bienes acontece simultáneamente con los flujos de capitales e inversiones. Para México, el TLC es, sobre todo, una forma de captar inversiones que le permitan eficientizar su planta productiva, y elevar, en última instancia, los niveles de vida de la población. El gobierno mexicano repitió en

¹² Se trata de una fórmula internacional, admitida generalmente como compromiso verbal de reconocerse mutuamente entre partes contratantes, las mejores condiciones que se hayan concedido a los firmantes por cualquiera de las partes. Una variante de la cláusula de la nación más favorecida es la cláusula unilateral, que no se basa en la equidad, sino en la obligatoriedad; por ejemplo Alemania reconoció a los países aliados en el Tratado de Versalles, la cláusula de la nación más favorecida, por ser un país vencido en la Primera Guerra Mundial. Sin embargo, la cláusula de la nación más favorecida tiene un par de acepciones adicionales. Existe la cláusula de la nación más favorecida incondicional, la que reconoce automáticamente al contrayente las facilidades que se concedieron a un tercer Estado; y existe la *condicional* (EU), es decir, donde las facilidades que se reconocen están supeditadas, a recibir ventajas equivalentes, tales como fueron reconocidas a un tercer país. Aquí subyace la pregunta de si EU aplicará en el TLC, la cláusula *condicional* de la nación más favorecida.

¹³ Carmen Silva, *ibid.*

numerosas ocasiones, que el TLC era más que un acuerdo comercial, un acuerdo de inversiones.

p) Servicios financieros. En el ALC el flujo de los servicios financieros parece no haber experimentado mayores problemas, ya que las instituciones bancarias y crediticias de ambos países han competido tradicionalmente con un cierto proteccionismo, pero no con una participación estatal asfixiante como ha sido el caso en México. Por esta razón en el TLC quedó fuera de la negociación el rubro de servicios financieros, dada la ineficiencia mexicana, y se aspira, en cambio, a que hasta el año 2000 se logren avances más significativos.

q) Disposiciones institucionales. Se busca, en el ALC, establecer criterios comunes para hacer frente al *antidumping* y a la aplicación imparcial de impuestos compensatorios. Para el TLC es igual; si bien no se analizaron las experiencias previas que en la relación comercial México-Estados Unidos han causado numerosas dificultades por su arbitrariedad. Un estudio elaborado por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) sugiere que la implementación constante de medidas *antidumping* y la aplicación de los impuestos compensatorios por parte de EU es reflejo de su creciente proteccionismo.¹⁴

r) Resolución de disputas. En el ALC está previsto elegir a 50 candidatos (ciudadanos canadienses o estadounidenses), de preferencia abogados, de profesión. De éstos 50 honorables ciudadanos, serán elegidos 25 con base en consultas mutuas. Posteriormente, cada parte elegirá dos panelistas en el transcurso de 46 días hábiles, luego de haberse acordado la creación del panel. A más tardar en los 55 días siguientes al acuerdo para crear el panel, las partes deberán elegir a un quinto panelista.

En el TLC el panel ha sido diseñado a partir de la experiencia canadiense-estadunidense. Se tiene previsto que cuando haya dos partes contendientes, el panel se integrará de cinco personas. Cuando haya más de dos partes contendientes (recuérdese que el TLC es un acuerdo trilateral), las partes reclamantes seleccionarán dos árbitros que sean nacionales de la parte contra la que se dirige la reclamación.

¹⁴ Eduardo Andere M., "Regímenes antidumping de México y Estados Unidos", en Eduardo Andere y Georgina Kessel (compiladores), *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio*, México, ITAM/McGraw Hill, 1992, pp. 317-384.

s) *Otras disposiciones.* Ya se indicó en líneas precedentes, que en este ámbito, el ALC incluye a la propiedad intelectual, y llama la atención el cuidado en la redacción de un apartado para la protección de las industrias culturales de Canadá frente EU.

Por cuanto se refiere a la propiedad intelectual en el TLC, se llegó a acuerdos muy generales, como el reconocimiento del tequila y el mezcal como bebidas mexicanas que sólo podrán ser comercializadas si han sido producidas en México. También hay una disposición en el ramo de los derechos de autor, y se espera que EU no actúe de manera discriminatoria contra la protección de patentes.

t) *Telecomunicaciones.* Este es un rubro específico del TLC y en él se dará trato nacional en su acceso a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

Hasta aquí se ha descrito el contenido comparativo del ALC y del TLC, sin embargo, hay diversos aspectos no contemplados, los cuáles se señalarán a continuación.

Seguridad nacional y TLC

Las concepciones sobre seguridad nacional parecen estar cambiando rápidamente en el mundo. La seguridad ya no sólo se mide en términos de la capacidad defensiva que la nación posee, sino también por su capacidad de respuesta ante las nuevas amenazas a la seguridad, que tienen el agravante de ser globales, y por lo tanto, el enfrentarlas, requiere de acciones colectivas coordinadas. Sin embargo, ello no supone que la seguridad nacional de un país como México sea idéntica a la de EU o Canadá. Los objetivos de la seguridad nacional son fijados, como se sabe, a partir de las capacidades y vulnerabilidades que cada país posee. En este sentido, la mención de la seguridad nacional en una negociación comercial como la que han vivido y vivirán México, EU y Canadá, es inaplazable.

Llama la atención que en el texto del ALC hay una referencia permanente a la seguridad nacional. Ello se explica, en parte, por la enorme cantidad de afinidades que existen entre EU y Canadá. Esas afinidades incluyen raíces lingüísticas, religiosas e históricas similares. Por otra parte, y sobre todo en este siglo, se ha dado una cooperación pronunciada entre ambos países, en el marco del Grupo de los Siete (G-7), de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), de la Organi-

zación de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM) como países acreedores, etc. Como atinadamente apunta Conrad Black:

Distinguidos viajeros que han visitado Canadá, desde Anthony Trollope hasta Malcolm Muggeridge, además de los renombrados estadounidenses como Benjamín Franklin y Edmund Wilson, han tratado de definir lo racional que es el identificar al país de la hoja de maple como una entidad independiente de Estados Unidos. Esa es también la preocupación de muchos canadienses".¹⁵

El hecho de que el TLC no enfatice los aspectos de la seguridad nacional denota la cruda realidad de que para Canadá y EU, México es poco menos que un intruso. Es un país pobre, poseedor de una cierta infraestructura, y de ventajas comparativas que pueden permitirle a los canadienses y estadounidenses, mejorar su posición competitiva en relación al resto del mundo (o por lo menos, con respecto a Japón y la Comunidad Europea).

Es verdad que una alianza México-Canadá, fortalecería la capacidad de negociación de ambos frente a EU. Esta alianza, sin embargo, es improbable, al menos en el corto plazo, ya que EU se ha esforzado para que la negociación del TLC aparezca más como un acuerdo bilateral (México-Estados Unidos), que trilateral. Desafortunadamente, EU ha logrado, tácitamente, convertirse en el país centro a partir de ambos documentos. Las relaciones directas México-Canadá son muy secundarias, y es bien sabido que es a través de EU como llegan los productos canadienses a México y viceversa.

Hay que recordar que los acuerdos de libre comercio posibilitan el crecimiento de los intercambios de bienes y servicios entre las partes contratantes. Pese a ello, México ha signado acuerdos de liberalización comercial con América Latina en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que más tarde se transformó en Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), pero a falta de voluntad política para implementar medidas que fortalezcan los flujos

¹⁵ Conrad Black, "Los traviesos canadienses", en Suplemento Política, *El Nacional*, octubre 1 de 1992, p. 4.

comerciales ambos proyectos fracasaron. Si realmente se desea realizar una negociación fructífera frente a EU (y existe el precedente común con Canadá de las numerosas medidas proteccionistas que han afectado a productos mexicanos y canadienses), deben hacerse esfuerzos encaminados a hacer realidad este proceso.

Consideraciones finales

Al revisar las disposiciones contenidas en el ALC y el TLC saltan a la vista una serie de coincidencias, donde parece ser que el segundo documento fue negociado tomando como "modelo" al primero.

Lo anterior plantea algunas desventajas. En primer lugar, los tiempos en que se anunció el inicio de las negociaciones entre México y EU para concretar un Tratado de Libre Comercio (al que se sumaría, más tarde Canadá), impidió observar el impacto en las variables económicas internas canadienses como resultado del ALC. No debe perderse de vista tampoco, el hecho de que las negociaciones del ALC y del TLC han sido concluidas en el marco del estancamiento de la Ronda Uruguay del GATT, por lo que hay un buen número de sectores negociados, cuya culminación no pudo ser llevada a feliz término, como el sector agrícola en el ALC. Ello denota que no necesariamente las negociaciones comerciales bilaterales sustituyen a las multilaterales.

Existe, por otro lado, la preocupante tendencia a reclasificar a los países del llamado Tercer Mundo, a fin de no hacerlos merecedores de un tratamiento arancelario preferencial, como el previsto en el SGP, que ya no se aplica a Israel (considerado como país de industrialización reciente), ni a México. En lugar del SGP se propicia la firma de acuerdos de liberalización comercial, los que institucionalizan en condiciones

específicas, las relaciones comerciales entre EU y algunos de sus socios comerciales.

Por último, si México quisiera frenar algunas de las desventajas que implica el TLC, deberá afianzar su relación con Canadá. Este proceso no será fácil, como tampoco le será a las industrias asentadas en el país, ajustarse en 15 años a los requerimientos y estándares de competitividad y calidad internacionales. Un redescubrimiento de Canadá, sin embargo, ayudaría a México a arrancar concesiones a EU, haciéndole entender lo erróneo de pensar en que la estrategia del neoliberalismo (la cual prioriza el crecimiento económico) eleva los niveles de bienestar de los mexicanos.

Las negociaciones comerciales realizadas por países, tienen como fin último, contribuir a mejorar el nivel de vida de sus habitantes. Es posible que las funciones del Estado se vean disminuidas como resultado de los requerimientos de la vorágine capitalista actual. Pero de la erosión del Estado, no se desprende un proceso equivalente hacia la nación. Es más, salvo contadas excepciones, sería posible afirmar que a medida que el Estado disminuye, el nacionalismo se exagera a manera de defensa.

El TLC tendrá que ser ratificado por las entidades correspondientes en cada uno de los países participantes. Luego de producirse ese proceso, entrará en vigor. Las propuestas para modificarlo, especialmente en EU, son numerosas. Con todo, Estados Unidos no debe asumirse como el único interesado en una "buena negociación" (*a good deal*). El ignorar las asimetrías y pobreza de uno de los socios involucrados, puede revertirse, a mediano y largo plazo, contra aquéllos que han cerrado los ojos a la realidad. No es una responsabilidad de EU y Canadá el industrializar a México. Pero es irresponsable, de parte de las autoridades mexicanas, el no negociar condiciones de cooperación más favorables para los 15 años por venir, los cuáles serán definitivos en el México del siglo XXI.