

## El TLC y sus negociaciones

Arturo Ortiz Wadgymar\*

Hacia finales de mayo de 1992 todo parece indicar que el texto definitivo está listo o por concluirse, sin embargo, quedan serias dudas respecto a si se llevó a cabo una negociación en la que se lograran los objetivos mínimos a los que debe aspirar un país en vías de desarrollo que decide integrarse a otros dos países asimétricos en un bloque comercial.

La mayoría de las reuniones siempre fueron a puerta cerrada y los resultados oficiales siempre salieron en boletines de prensa previamente aprobados por los organismos de comunicación social del Estado, y luego fueron apareciendo en las revistas especializadas tanto del gobierno como del sector privado.<sup>1</sup>

Por medio de ellas se conocieron algunos detalles de las negociaciones, la integración de los grupos negociadores, las personas comisionadas para cada mesa y algunos resultados de la controversia general del borrador inicial del TLC, que inédito se obtuvo una copia en inglés para uso de especialistas. Por su parte la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) circuló en forma muy limitada diversos documentos que permitieron formular algunas hipótesis respecto a los avances de dichas negociaciones, en particular detalles como la integración de los grupos en el de aranceles y barreras no arancelarias, reglas de origen, compras gubernamentales, agricultura, automotriz, salvaguardias, prácticas desleales, normas, servicios financieros, controversias, telecomunicaciones, inversión, transporte y otros servicios.

El 11 de abril de 1992 el Secretario de Comercio informó del avance de dichas negociaciones al Senado de la República, sintetizándose la información de la siguiente manera:<sup>2</sup>

\* Investigador Titular del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

<sup>1</sup> Por ejemplo en revistas como *Expansión*, *Comercio Exterior*, *Mercado de Valores*, *Examen de la Situación Económica de México* y el periódico *El Financiero*. En especial véase Jaime Serra Puche el TLC, Folleto de SECOFI marzo, 1991.

<sup>2</sup> NAFINSA, *El Mercado de Valores* núm. 9 mayo 1, 1992.

I. *Aranceles y barreras no arancelarias.* Este grupo en realidad no implicó mayor problema que discutir 27 mil fracciones arancelarias, pero como lo explica el informe ajustándose a los preceptos de desgravación automática o por plazos ya acordada en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Se logró proteger un poco a la industria chocolatera nacional y en general parece no haber habido ningún desacuerdo serio en relación a este punto. Pero lo que conviene recordar es que Estados Unidos se considera el abanderado del libre comercio en función de sus bajos aranceles, pero siempre omiten sus barreras no arancelarias como cuotas, y sobre todo las restricciones fitosanitarias.

II. *Reglas de origen.* A este propósito aún no se han logrado poner de acuerdo respecto de los contenidos regionales y el grado de integración, por lo que todavía quedan algunas industrias sin determinar las reglas de origen como es el caso del café, chocolate, calzado, electrónica, automotriz, autopartes, acero inoxidable. Este es un tema que en realidad implica algo más que problemas de índole burocráticos en el proceso de la negociación.

III. *Compras gubernamentales.* En esta mesa el Secretario de Comercio insiste en el lesivo proteccionismo a la industria local por parte de Estados Unidos y Canadá y reconoce que existe discriminación a los productores nacionales. Sin embargo, se siente muy optimista respecto a que se intercambien listas de productos no protegidos en ambos países, lo que supuestamente implicaría para los productores mexicanos una ampliación de las exportaciones por 61 mil millones de dólares, a cambio de 19 mil por parte de Estados Unidos. En mi opinión esto sería muy deseable, pero a la vez muy difícil en virtud de los problemas de la recesión estadounidense y su tradicional proteccionismo a su industria a través del sistema de compras gubernamentales, que nunca han respetado a pesar de haber aceptado el Código de Conducta del GATT que se refiere a este tema. Canadá es claro que pensaría de manera similar.

IV. *Agricultura.* Es aquí donde a pesar de las complicaciones técnicas que presenta el informe, aún no se llega a lo verdaderamente importante que es la eliminación de las múltiples barreras fitosanitarias que en forma usual Estados Unidos impone a las frutas, hortalizas, pesca y ganado en pie procedente de México. Se plantea en el informe avances al respecto y la petición de México de que exista reciprocidad; sin embargo, a la fecha esto no está

ni claro ni definido en favor de los agricultores mexicanos. Esto implica que el problema crucial del TLC para el caso de México aún no está resuelto y todo parece indicar que será allí donde se presentan las mayores divergencias que posiblemente redunden en una desventaja para nuestro país con respecto a nuestros socios en puerta.

V. *Automotriz.* Al respecto hubo serias divergencias en relación a los plazos de protección para la industria automotriz y de autopartes, las cuales exigieron al gobierno mexicano un mayor plazo de protección. Esto llevó a que se ampliaran los plazos preferenciales a la industria nacional en la misma medida que los otros países lo hicieran. Al respecto, a final de cuentas parece que no hubo grandes dificultades, en particular si recordamos que el grueso de la industria automotriz y de autopartes es transnacional.

VI. *Otras industrias.* Este grupo se abocó a la negociación de sectores como el textil, petroquímica y petróleo.<sup>3</sup> Respecto a la industria textil, México exigió la total eliminación de cuotas y aranceles, con lo cual sería promisorio el futuro de esta rama; no obstante el informe no indica que se haya logrado tal objetivo, por lo que al parecer el Acuerdo Multifibras seguirá vigente en perjuicio de nuestros textiles y en momentos en que esa rama padece una de sus mayores crisis. Tocante a la petroquímica, México cede en función de una nueva clasificación de estos productos por razones de tipo tecnológico, y finalmente en el referente a petróleo se reitera que éste queda fuera de la negociación, cuestión que ha propiciado severas críticas por parte de los negociadores de Estados Unidos y Canadá, e incluso lo consideran como factor retardatario del Tratado. Sin embargo, nosotros sabemos bien que el petróleo dentro o fuera del TLC está perfectamente controlado por ambos socios comerciales, en especial a través de los créditos concedidos a Pemex por el Eximbank. En realidad la defensa del petróleo en el TLC más que verídica parece la retórica necesaria para no lesionar el nacionalismo mexicano. Pero lo importante es que el suministro del citado hidrocarburo queda plenamente garantizado para nuestros vecinos del norte y al precio castigado que actualmente están pagando.

<sup>3</sup> Véase el documento de la Oficina del C. Secretario, *Unidad de Comunicación Social*. Centro de Información sobre el TLC del 4 de abril de 1991, Véanse los Informes Semanales.

VII. *Salvaguardas*. Este grupo negociador propuso un sistema de protección contra salvaguardas procedentes de nuestros socios comerciales, las cuales pueden tener efectos negativos sobre algunos productos de exportación tradicionalmente protegidos en esos países. La propuesta concreta aún en discusión, consiste en tener una defensa contra salvaguardas utilizando el criterio de no ser abastecedor principal del producto. Esto en realidad está fuera de contexto, en virtud de que el Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos, plantea con toda claridad que ningún país proveedor de Estados Unidos debe sobrepasar más de un 50% de la demanda nacional, por la llamada "Cláusula de competencia".<sup>4</sup> Por ello resulta difícil que México se convirtiera en abastecedor principal de un producto. Esta propuesta está de más.

VIII. *Prácticas desleales*. Desde 1984 Estados Unidos estableció un sistema de impuestos compensatorios contra lo que ellos llamaron "prácticas de comercio desleal". A ese respecto se estableció, posteriormente, un sistema de discusión de la "prueba de daño" en paneles con expertos de ambos países.

Por tal motivo, lo que se hizo en esta mesa de negociación, simplemente fue aceptar el sistema de prácticas de *dumping* de Estados Unidos, ya contenido en sus leyes de 1979, 1984 y 1988, así como los lineamientos del Memorandum de Entendimiento Comercial de 1985.<sup>5</sup>

IX. *Normas*. Es aquí donde se aborda el tema de las restricciones fitosanitarias. La postura de México, todavía no aprobada por nuestros socios, consiste en tres puntos: primero, que existen zonas llamadas libres de plagas o enfermedades, de tal suerte que con ello la exportación no tenga problemas; segundo, comprometerse a dar asesoría técnica a exportadores a fin de que no se presenten problemas de este tipo y, tercero, la de crear un comité que vigile estas medidas y haya criterios técnicos en su aplicación. Nosotros pensamos que es aquí donde mayores dificultades se presentarán, pues consisten en la piedra angular del proteccionismo estadounidense. Es posible que en principio acepten algunas de estas cláusulas, pero también les es muy fácil hallar nuevos argumentos e

<sup>4</sup> Véase Arturo Ortiz Wadgymer, *Introducción al comercio exterior de México*. Ed. Nuestro Tiempo, Cap. 8, pp. 187-191.

<sup>5</sup> *Ibid.*, p. 152.

ingeniárselas para no cumplir con la eliminación de trabas sanitarias, que pueden ser tantas y tan complicadas, e incluso interpretarse en ciertas épocas de acuerdo a la discrecionalidad, para proteger a los productores nacionales como lo han hecho tradicionalmente. Este punto pensamos que se redactará finalmente con una serie de salvaguardas que Estados Unidos y en su defecto Canadá impongan en la redacción final del TLC. De ser así, el problema esencial con ellos continuará como hasta ahora. En este punto está la mayor duda respecto a la ansiada *reciprocidad*.

X y XI. *Servicios financieros*. Se impone la postura de los grandes banqueros y financieros mexicanos, en el sentido de que la apertura será gradual y que quedarán en manos de nacionales. Aquí sí hicieron valer su poder de grandes grupos monopólicos de México. Esto mismo operó para el grupo negociador.

XII. *Transporte terrestre*. Que aseguró una salvaguarda que amplía el plazo de liberación de transporte intrafronterizo.

Otras mesas de negociación. Existen otras comisiones técnicas cuyas discusiones no fueron de mayor relevancia, como es el caso de las telecomunicaciones y otros servicios; por lo que es importante destacar la referente a *Inversiones*, en la que se siguió la propuesta de asegurar las propiedades de extranjeros en playas y fronteras, dentro de lo cual la reforma al artículo 27 de la Constitución fue el gran logro de Carla Hills.<sup>6</sup> El propósito es atraer inversión extranjera al precio que sea, ya que se considera a ésta la salvación de la economía mexicana y del proyecto salinista. En las negociaciones de esta mesa, México cede por anticipado, razón por la cual Estados Unidos consigue fuera del TLC la modificación al artículo 27 y a la Ley de Inversiones Extranjeras, motivo por el que se ha observado a estas alturas un escaso interés de parte de Estados Unidos para la firma del Tratado.

Tocante a *Propiedad Intelectual*. México se ciñe plenamente a la ley de Comercio de Estados Unidos de 1988, la cual exige plena garantía y respeto para las patentes y marcas y los derechos sobre propiedad intelectual, asunto que tiene profundamente preocupados a los estadounidenses.

En cuestión de solución de *Controversias*, México acepta la formación de una Comisión de Comercio y un Secretariado encarga-

<sup>6</sup> Véase que desde junio de 1990, dicho funcionario emitió con toda claridad la necesidad de reformar la Constitución mexicana.

do de vigilar la operatividad del TLC. Esto implica obviamente pérdida de soberanía puesto que dicho secretariado se interpone como un organismo supranacional, en el que el poder del más fuerte será determinante.

En síntesis, los problemas de las negociaciones técnicas del TLC han transcurrido realmente en forma acelerada y sin graves problemas o tropiezos, ya que el problema central del TLC no es de carácter técnico sino eminentemente político. Los problemas de la recesión de Estados Unidos, las divergencias recientes entre Bush y Mulroney, los acontecimientos de Los Ángeles y las dificultades a las que se enfrenta la reelección del mandatario estadounidense, constituyen nubarrones sobre la firma del referido tratado.

El gobierno y la burguesía mexicanos están preocupados, ya que de las noticias buenas o malas acerca de las negociaciones del TLC, es que sube o baja la Bolsa Mexicana de Valores, hoy día tan dependiente del capital extranjero "golondrino". México cedió por anticipado una total apertura comercial que está generando un desequilibrio externo sin precedente, y una sobrevaluación peligrosa del peso muy a pesar de las cifras triunfalistas de la reserva y del saneamiento de las finanzas públicas.

Así visto, la reciprocidad está muy en veremos aún en caso de que se firme el Tratado; la inversión no es seguro que se quede permanentemente en la BMV y el petróleo y petroquímica están garantizados para el resto de las partes contratantes. Así las cosas consideramos que en especial Estados Unidos ha conseguido lo que necesitaba sin necesidad de otorgar nada a cambio; es más, la firma del Tratado los puede llevar a eliminar o a ceder en parte a la serie de barreras proteccionistas que hoy más que nunca son importantes para ellos; esto en virtud de los problemas internos que padecen con la recesión y el problema de la pérdida de liderazgo mundial, que constituyen sus verdaderos problemas y que se supone que son a los que les darán la máxima prioridad en los próximos años.