

## El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos: Bases para la negociación

**Eduardo Roldán**

### INTRODUCCIÓN

**E**l análisis permanente de la política económica exterior de México es un ejercicio democrático e indispensable en el mundo contemporáneo, pues las relaciones económicas internacionales nos afectan a todos.

La modernización de la política económica exterior es una categoría que nos permite analizar los fenómenos políticos y económicos nacionales insertos en el ámbito internacional, desde una perspectiva global. Por ello, concebimos a la nueva política económica exterior como: activa en la presencia internacional de México; adaptable a las grandes transformaciones del sistema mundial; consensual en su planeación estratégica, y flexible en su operación y ejecución, basada en la integración plena de los principios con los objetivos e intereses de México. Todo ello en un contexto multidimensional.

Asimismo, debemos tener siempre en mente que la capacidad para generar desarrollo en una economía mundial, caracterizada por el proteccionismo y los problemas de endeudamiento, depende de la conciliación real entre países en vías de desarrollo y países industrializados.

En este sentido, México tiene un desafío fundamental en la producción y comercialización de sus bienes y servicios, pues tiene que volverse eficiente y competitivo en el interior y en el exterior, para lo cual se tiene que lograr un cambio estructural en el campo jurídico y administrativo que norme y agilice sus relaciones económicas con el exterior. Sin este cambio, la nación no podrá competir en el mercado exterior. Asimismo, la modernización productiva tiene que lograrse a corto plazo, ya que de no ser así, México quedaría desplazado del proceso de internacionalización de las economías mundiales.

El proteccionismo es causa del abandono progresivo de las acciones multilaterales en materia de negociación comercial, con lo que se favorece el bilateralismo para resolver los conflictos, situación que está teniendo graves consecuencias para las exportaciones de los países en desarrollo, en virtud de la disparidad de fuerzas de las partes en conflicto. Sin embargo, debemos reconocer que sin las normas del GATT, la situación sería aun más negativa para nuestros intereses.

Consecuentemente, en materia de negociación bilateral, México debe tomar en cuenta las experiencias que tuvo Canadá con Estados Unidos a fin de enriquecer su conocimiento y afinar sus tácticas negociadoras y posturas con respecto al vecino común: Estados Unidos.

Fueron cuatro las fases de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá: en la primera se logró la aprobación del Congreso para que el Ejecutivo estadounidense iniciara la negociación; la segunda etapa fue propiamente de negociación y requirió de 18 meses; la tercera se distinguió por la transcripción del documento base, negociado en forma de Tratado; y la cuarta etapa, fue de negociaciones con el Congreso estadounidense para la aprobación. En esta última fase se recurrió a una labor de cabildeo para lograr el voto favorable. Asimismo, habría que señalar que: a) El grupo negociador canadiense fue disuelto antes de que el Acuerdo fuese aprobado por el Congreso de Estados Unidos, con lo que surgieron dificultades; y b) las circunstancias superaron la etapa de la negociación técnica y el nivel de negociación fue elevado al rango político.

La labor de cabildeo fue realizada primordialmente por los canadienses, ya que la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (RCEU) contaba con recursos limitados. No obstante, el RCEU llevó el peso de la negociación a excepción de los servicios financieros, los cuales estuvieron a cargo del Departamento del Tesoro. La Casa Blanca tampoco contó con recursos suficientes, de ahí que compartiera esta responsabilidad con el Congreso. El Departamento de Estado no intervino, ya que el RCEU opinó que no era conveniente que se integrara a las negociaciones.

### BASES DE LA NEGOCIACIÓN

**D**icho lo anterior, sería conveniente reconocer la creciente relación y cooperación entre México y Estados Unidos para aumentar la competitividad de sus exportaciones, así como considerar que la relación entre México y Estados Unidos debe incorporar el trato especial y diferenciado, en la medida en que

esta vecindad es única en el mundo. Es decir, entre un país en desarrollo y otro altamente industrializado, y entender que esta situación ha desarrollado espontánea y naturalmente una vinculación entre los agentes económicos en ambos lados de la frontera.

Por ello, es importante tomar en cuenta que un posible tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos tendría el propósito de apoyar esta relación; dotarla de confianza y certidumbre; y favorecer un ambiente propicio para la generación de nuevas inversiones y oportunidades entre ambas economías y entre sectores específicos.

Asimismo, es indispensable reconocer la necesidad de México de mantener un superávit comercial para dar cumplimiento a sus obligaciones de deuda externa, y además aplicar mecanismos de cooperación particular a estos propósitos.

Consecuentemente, el posible tratado de libre comercio tendría que contemplar los siguientes elementos en su instrumentación:

- Estados Unidos otorgaría a México aquéllos beneficios que conceda a terceros países, con los cuales ha establecido o establezca en el futuro acuerdos bilaterales comerciales. Por su parte México, como miembro del Tratado de Montevideo de 1980, continuaría otorgando preferencias comerciales a las respectivas partes contratantes, sin que deba hacerlas extensivas a terceros países.
- Ambos gobiernos acordarían eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias que se aplican entre ellos y se obligarían a no restablecer estas medidas en el futuro, México en un periodo de 20 años y Estados Unidos en uno de 5 años a partir de la ratificación del tratado de libre comercio. La referida eliminación sería gradual a excepción de ciertas barreras de eliminación inmediata que operarían durante el primer año en sus sectores textil y siderúrgico. En el horto-frutícola se eliminarían las barreras no arancelarias. La referida eliminación podría operar de inmediato o gradualmente durante el año referido; en el caso de México la eliminación en los 20 años operaría únicamente para el 50% del total de las importaciones, incluyendo las desgravaciones que se apliquen en forma sectorial.
- No se aplicarían salvaguardias a menos que se demuestre el daño a la fabricación doméstica, y se seguirían las etapas de notificación, negociación y compensación. En ningún caso se aplicarían salvaguardias a productos que representen una participación menor al 10% del total del consumo nacional aparente del país que invocara la salvaguardias.
- Para la prueba de daño en las investigaciones por *dumping* y subsidios se consideraría que no se causan perjuicios a la fabricación doméstica cuando las exportaciones no rebasen el 10% del consumo nacional aparente del país peticionario, y no se aplicarían impuestos compensatorios por motivo de depreciación cambiaria.
- Ambos países reconocerían el entendimiento bilateral y la necesidad de la creación de un panel de principios y procedimientos de consulta para la solución de controversias.
- Las negociaciones sectoriales se realizarían en sectores mutuamente convenidos y se aplicarían programas especiales de liberación y eliminación de medidas no arancelarias, que no necesariamente coincidirían con el programa de eliminaciones previamente señalado, procurando el equilibrio de ventajas dentro del mismo sector.
- Las medidas de inversión relacionadas con el comercio se considerarían simultáneamente al establecimiento de códigos de conducta para las empresas participantes en forma adecuada a las necesidades de cada sector.
- Se otorgarían facilidades a la inversión siempre y cuando se generara una transferencia de tecnología de punta a México que incluyera compromisos relativos a la propiedad intelectual.
- Se podría permitir el 80% ó 100% de la participación de capital estadounidense en *algunos subsectores* de la industria electrónica. Con esta medida México tendría un mayor acceso a la tecnología de punta y al aprovechamiento de equipos avanzados en el sector, además de propiciar que empresas con capital 100% mexicano dispongan del uso y explotación de tecnología y marcas.
- En el sector automotriz se apoyaría una mayor participación de las empresas de autopartes mexicanas en la industria terminal y se facilitaría su concurrencia al mercado estadounidense o a algunas regiones específicas del mismo.
- La inversión debería permitir un mayor acceso a la alta tecnología y capacitación, así se obtendría un porcentaje mínimo de contenido de componentes mexicanos en la fabricación de automóviles que realizan las compañías estadounidenses, y esto facilitaría la integración de la industria automotriz para permitir un reparto equitativo de la producción global mundial. En especial, la determinación de las exportaciones de México a nivel mundial. Al respecto se aplicaría un código de

conducta para las empresas junto con la consideración de las medidas de inversión relacionadas con el comercio.

- En el sector horto-frutícola ambos países eliminarían todas las cuotas y aranceles a sus importaciones recíprocas de productos horto-frutícolas en un plazo no mayor al primer año del acuerdo. Así, habría un compromiso de regular las importaciones que se hagan de esos productos procedentes del mercado del otro, a las normas internacionales en materia sanitaria y a mantener una estrecha cooperación y colaboración que permita beneficios mutuos.

Para fines del posible tratado de libre comercio propuesto sería indispensable observar, entre otros aspectos, una mayor cooperación sobre la propiedad industrial, mediante el intercambio de información sobre patentes y marcas concedidas en Estados Unidos; el establecimiento de un sistema de información bilateral; el intercambio de publicaciones; la consulta a bancos de datos; la validación de exámenes técnicos de novedad; la cooperación para aplicar medidas en la frontera, a fin de combatir el tránsito de mercancías que obtengan una marca en forma ilícita; el intercambio de experiencias en materia de importaciones paralelas; y la cooperación para la realización de actividades de investigación y desarrollo tecnológico en áreas nuevas.

Asimismo, en relación a las maquiladoras —y para los fines del tratado— no se considerarían como procedentes de México las operaciones que se realizan con base en las fracciones 806.30 y 807.00 de la ley comercial de Estados Unidos.

En este aspecto, serían considerados como originarios: a) los productos que sean 100% mexicanos o estadounidenses, b) los que incorporen materias primas y componentes de terceros países y sufran una transformación sustancial y, c) los productos a los cuales se les determine una relación a sus cuotas de

producción de 35% de valor agregado mexicano y 50% de valor agregado estadounidense como mínimo.

Por otra parte, no se aplicaría en ningún caso pago alguno por servicio de aduanas (*Users fees*), derivado de las exportaciones de cualesquiera de los países al mercado del otro, y Estados Unidos se comprometería a no aplicar ninguna medida nueva (*Stand still*) de carácter comercial que pueda colocar en situación más desventajosa a las exportaciones mexicanas.

## CONCLUSIONES

**E**l posible tratado de libre comercio no es una panacea que pueda resolver todos nuestros problemas. En virtud de lo anterior, sería recomendable tomar en cuenta los siguientes elementos: a) las negociaciones intersectoriales deberían estar *orientadas a la solución de problemas de corto y mediano plazo*, sin olvidar que al comercio exterior sólo se le puede alterar su tendencia a mediano y largo plazo; b) los *empresarios deberían intensificar y diversificar más el comercio*, en función de sus propios intereses económicos, contando con el apoyo del sector gubernamental, y c) no deberían crearse nuevas comisiones ni gastos administrativos adicionales, excepto en las labores de promoción específicas que pudieran determinarse, como por ejemplo ferias, misiones comerciales, etcétera.

Finalmente, vale la pena señalar que México está a tiempo para obtener un buen tratado de libre comercio, para ello, es indispensable *saber qué negociar y qué no negociar* (energéticos y los otros sectores señalados en la Constitución). Así, en caso de llegar a firmar un tratado, México debe estar convencido de que fue bajo un *quid pro quo*, con el fin de corregir asimetrías. Estamos a tiempo para meditar bien qué, cómo, cuándo y dónde vamos a negociar con Estados Unidos.