

Yuri Lezguíntsev

Ph.D. (Economía)

lezgintsev@mail.ru

TLCAN COMO UN MOLDE DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA LATINA*

Resumen: *En el presente trabajo bajo el ejemplo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se examinan las raíces históricas de los procesos de integración económico-comerciales de los países del Hemisferio Occidental. Se corrobora la afirmación de que para los EE.UU. la creación del TLCAN en aquel momento no era una prioridad de importancia económica sino que se debió a varias razones políticas y comerciales. También se señala que el TLCAN ha servido de base para un número de acuerdos de libre comercio (ALC) entre los países latinoamericanos.*

Palabras clave: *América Latina, EE.UU., Área de libre comercio de las Américas (ALCA), TLCAN, Acuerdos de libre comercio, regulación de tarifas.*

Abstract: *In this work, the historical roots of the economic commercial integration processes in the countries of western hemisphere are analyzed taking as an example the North American Free Trade Agreement (NAFTA). The statement, that the USA had rather political and commercial reasons to create NAFTA of that time, than a priority of economic importance is sustained. NAFTA is also regarded as a basis for making a series of Free Trade Agreements (FTA) between the Latin American countries.*

Key words: *Latin America, USA, Free Trade Area of the Americas (FTAA), NAFTA, Free Trade Agreements, tariffs regulation.*

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte de una u otra manera sirve de modelo para prácticamente todos los acuerdos de este tipo en América Latina y en los países del Caribe. Al mismo tiempo, el análisis de los resultados prácticos de la aplicación de este documento no deja de ser una cuestión de gran interés en otros países de la región, orientados a la liberalización de las relaciones económicas con el exterior, como medio de reforma de sus economías nacionales. Precisamente esto define la necesidad de un estudio cuidadoso de los reglamentos y herramientas relacionadas con este documento. Esto se refiere tanto a la estructura de los

* Traducción del artículo publicado en la revista rusa «Латинская Америка», № 10, 2009.

textos, como a la parte sustancial de las secciones temáticas, que sientan las bases no sólo de los principios de la simplificación arancelaria en la región sino que también y prácticamente de todas las demás disciplinas vinculadas al comercio exterior.

Al igual que el TLCAN, todos los acuerdos de libre comercio regionales (ALC) (en su mayoría haciendo uso de sus principios de régimen nacional) abogan por la abolición de las barreras comerciales, acentuando la promoción del comercio fronterizo (transfronterizo). Un lugar importante en ellos lo ocupa la difusión de la libertad de competencia, el establecimiento de la interdependencia entre el comercio de servicios y la actividad inversionista, la defensa avanzada del derecho intelectual y la formación de las premisas para una cooperación mutuamente beneficiosa a nivel bilateral, regional e intercontinental¹.

Así pues, el TLCAN representa una base fundamental para la comprensión de la esencia de los procesos integracionistas en la región. En este sentido, es conveniente referirse brevemente a la prehistoria del acuerdo y examinar los planteamientos básicos, artículos y estructura de este documento internacional.

La historia económica moderna de la integración continental en América ha pasado por varias etapas. En 1988 se firmó un acuerdo de libre comercio entre Canadá y los Estados Unidos, que entró en vigor el 1 de enero de 1989 y abolió las barreras arancelarias al comercio de mercancías y además redujo considerablemente obstáculos del desarrollo de las relaciones comerciales en la esfera de servicios e inversiones². Más o menos en ese mismo tiempo, México lanzó una serie de reformas económicas. Con el objetivo de la liberalización de su comercio exterior, en 1986, se unió al GATT. El nivel general de aranceles se redujo en un promedio de hasta 20%, fueron suprimidas las licencias de importación en 80% de productos importados. Esto creó las condiciones objetivas para el inicio de negociaciones comerciales con los Estados Unidos. En 1989, entre los países, se firmó un acuerdo marco que fijó los requerimientos para celebrar una serie de negociaciones para la liberalización del comercio de productos de algunos sectores de la industria.

Un año más tarde, México y los EE.UU. firmaron un acuerdo de libre comercio. Al mismo tiempo, Canadá anunció su decisión de unirse al tratado. El proceso de negociación terminó el 12 de agosto de 1992.

En el siguiente año 1993, se elaboraron y acordaron dos paralelos e importantes documentos: el "Acuerdo sobre Cooperación en el

ámbito de legislación laboral" y el "Acuerdo sobre Cooperación en el ámbito de protección del medio ambiente en América del Norte", mismos que más tarde se convirtieron en un instrumento político de la expansión económica de EE.UU. en el continente.

Estos acuerdos adicionales tienen sus propias secretarías. La Secretaría del Trabajo localizada en Washington, y sobre medio ambiente en Montreal, con una oficina filial en la Ciudad de México. Junto con la secretaría de este último Acuerdo, opera además un Comité Consultivo Público*. A partir del 1 de enero de 1994, el TLCAN y los dos acuerdos adicionales mencionados entraron en vigor³.

Los reglamentos de estos documentos son la columna vertebral de todas las negociaciones comerciales donde participan los Estados Unidos. Casi 25 años de historia de la evolución de este fenómeno socio-económico y comercial permite afirmar con toda seguridad que detrás de la preocupación por la aplicación de las normas generales laborales aceptadas y de protección del medio ambiente existen intereses reales. Nos referimos a la protección de los productores estadounidenses ante la competencia de países con fuerza de trabajo barata, que no implican altos (como en los EE.UU.) costes en la realización de actividades ambientales. De esta forma, se debe hacer hincapié en lo más importante: al crear el primer sistema de libre comercio en el continente, EE.UU. no sólo perseguían objetivos económicos sino también políticos. La presente tesis se confirma claramente con todas las futuras acciones de la administración y Congreso de los Estados Unidos.

El Acuerdo sobre cooperación en materia de legislación laboral prevé el derecho de la conservación de normas y reglamentos laborales internos. Sin embargo, en él existe una indicación precisa de que los socios tienen derecho a llevar a cabo su propio seguimiento y que en caso de desacuerdo pueden establecer comités de expertos independientes para evaluar prácticas ilegales de violación, según alguna de las partes, de los derechos de los

* Comité Consultivo Público consta de 15 personas (5 de cada país participante) y ayuda en la labor del Consejo de Ministros del Medio Ambiente, incluido dentro del marco de la secretaría del acuerdo.

trabajadores y de las normas de seguridad laboral*.

Si en el informe del comité, se constata violación persistente de los países socios de alguna de las normas laborales, se prevé el establecimiento de un arbitraje especial. Sobre la base de la decisión del arbitraje, las partes deben elaborar y acordar un plan de acción para abordar las deficiencias observadas. Si este plan no se realiza de forma sistemática por el demandado, el tribunal arbitral podrá imponerle una contribución monetaria. En caso de falta de pago de indemnización a la parte agraviada, ésta podrá suprimir a la parte demandada las exenciones aduaneras, cuya cantidad no debe, sin embargo, superar el importe de las indemnizaciones. Un procedimiento similar con la realización de controles pertinentes se observa también en el Acuerdo sobre Cooperación en el ámbito de protección del medio ambiente.

Cualquier individuo u organización no gubernamental puede incoar un procedimiento por violación de la legislación laboral o del medio ambiente. Así, queda previsto un mecanismo suficientemente efectivo para cumplir los compromisos, que a menudo no se utilizan en favor de los intereses de los Estados de la región. Como demuestra la práctica, precisamente en este fijan su atención los legisladores y grupos de presión al ratificar los ALC, en el Congreso de Estados Unidos y este mismo mecanismo se utiliza para obtener concesiones adicionales de los países socios en otras áreas de la liberalización del comercio.

En otras palabras, desde un principio ya se observa una carga potencial de gran alcance de desigualdad en las posiciones de negociación además de la posibilidad de cancelación arbitraria de las preferencias acordadas por parte de alguno de los socios. Como instrumento para promover intereses políticos, los acuerdos señalados no recibieron difusión en los ALC entre los países de la región latinoamericana, sin embargo, se utilizan en los acuerdos bilaterales de los EE.UU. con países de América Latina y el Caribe (Perú, Colombia, Panamá, etc.).

A excepción de complementos atípicos para otros ALC locales, como los acuerdos de trabajo y ecológicos, el TLCAN tiene un

* Las prácticas ilegales incluyen el trabajo laboral forzoso y de menores, discriminación laboral por razón de sexo, la falta de indemnización en caso de enfermedad o accidente de trabajo, negativa a pagar salarios justos por el trabajo, y la discriminación con relación a los trabajadores extranjeros.

sistema de instituciones y órganos de gobierno, que se repite con algunas variaciones en todos los ALC en la región. Así, la Comisión sobre la liberalización del comercio, compuesta por los ministros de comercio de cada país participante, es el principal mecanismo de regulación del acuerdo. La Comisión supervisa la aplicación general de los acuerdos, controla el trabajo de otros comités y grupos de trabajo (más de 25), coordina los planes y programas de actividades futuras. Cada comité o grupo incluye a representantes de las partes participantes en el acuerdo. Las principales actividades de los grupos son temas como la abolición de las barreras arancelarias e impuestos en el comercio de bienes y servicios, el desarrollo de normas para la determinación del país de origen, la aplicación de los procedimientos aduaneros, eliminación de los subsidios (especialmente en la agricultura), régimen de inversión, compras públicas y solución de controversias.

La Secretaría del organismo, también integrada en forma paritaria por representantes de las partes ejecuta el registro de las controversias comerciales, y participa en la vista de la causa según las disposiciones del artículo 14 (servicios financieros), del artículo 19 (de pleitos sobre derechos antidumping y compensatorios), del artículo 20 (procedimientos de solución de controversias) y de algunas disposiciones del artículo 11 (de inversión) del tratado. De conformidad con las instrucciones de la Comisión la Secretaría también presta apoyo organizativo y técnico a la labor de otros grupos y comités.

Las comisiones correspondientes incluyen los consejos compuestos de los representantes de los ministerios. Bajo los auspicios del TLCAN también se creó el Banco de América del Norte y su órgano afiliado, la Comisión Transfronteriza de Cooperación ambiental entre los EE.UU. y México*.

En esencia, el TLCAN contiene las disposiciones fundamentales que formaron la base de acuerdos de libre comercio regionales. En primer lugar, el contrato prevé la eliminación progresiva de los aranceles aduaneros y otras barreras al comercio de mercancías

* Ambas instituciones fueron creadas para resolver problemas relacionados con la ejecución de proyectos de infraestructura de agua potable, tratamiento de aguas residuales y el reciclaje de residuos industriales en las zonas fronterizas (a una distancia de 100 km de la frontera), de los Estados Unidos y México.

hechas en América del Norte, tan pronto como entró en vigor y gradualmente: después de 5, 10 y 15 años. Los aranceles entre los EE.UU. y Canadá, según un acuerdo bilateral han sido totalmente eliminados en 1998. En el marco del TLCAN se han realizado tres rondas por la rápida reducción de las barreras arancelarias (en 1997, 1998 y 2001), que condujeron a su supresión de facto.

El TLCAN prevé la posibilidad de introducir derechos de protección en caso de situaciones de emergencia durante el período de transición, un elemento importante para la protección prácticamente de todas las economías nacionales de los países de América Latina y el Caribe ante la expansión unilateral de exportaciones por parte de cualquier socio. México y Canadá, así como México y los Estados Unidos tienen la posibilidad de poner en marcha estos mecanismos, como regla por un plazo de no más de tres años en calidad de medidas de emergencia para la protección de sectores locales de economía que han sufrido o pueden sufrir por el efecto del aumento excesivo de las importaciones. Estas tarifas de protección pueden ser aplicadas sólo a un producto específico y prevén el pago de la compensación obligatoria para la parte afectada por la imposición. Disposiciones especiales regulan los impuestos sobre los productos agrícolas, textiles y prendas de vestir.

El acuerdo no habla específicamente acerca del régimen más favorecedor (RMF), pero requiere a los países socios de su aplicación en el comercio de mercancías, bajo régimen nacional, a excepción de la industria automovilística (lo que es una norma más progresiva que el RMF de la OMC y un rasgo de todos los posteriores acuerdos de libre comercio regional). Sin embargo, las partes reconocen las disposiciones del artículo I del GATT, que interpretan el principio del régimen más favorecido. En el texto del acuerdo citado el RMF se menciona en los artículos dedicados al comercio fronterizo de servicios, incluidas las actividades financieras y de inversión.

El acuerdo prevé la supresión de la restitución de los aranceles a la exportación (impuestos). En 2001, terminó su programa de retorno de las tarifas arancelarias pagadas por los importadores de materias primas o de componentes de mercancías destinados a la exportación. Desde ese momento, tanto las plantas de ensamblaje de México (maquiladoras), como las empresas, que actúan en el territorio de las

* El período transitorio de simplificación arancelaria entre Estados Unidos y México terminó el 1 de enero de 2008.

zonas económicas libres en los Estados Unidos, han comenzado a pagar en condiciones comunes los aranceles para los componentes extra-regionales de la producción fabricada en el mercado americano. Esto permitió la nivelación y simplificación de los regímenes arancelarios. Una línea similar practican los EE.UU. en sus acuerdos con Perú, Colombia, Ecuador, Panamá y otros socios. Este principio a través de la OMC se introduce en el sistema mundial de comercio.

El TLCAN establece el levantamiento de todas las prohibiciones y restricciones a la importación entre los socios, salvo lo dispuesto en el artículo XI del GATT (cuotas cuantitativas) y regula la cooperación en la aplicación de los correspondientes trámites aduaneros. A través del TLCAN por primera vez en el panorama regional los principios fundamentales recibieron un desarrollo real para la determinación de las normas del país de origen de las mercancías, un elemento clave que restringe la importación desde el extranjero en términos de simplificación arancelaria. Los reglamentos del tratado establecen los criterios, en virtud de que las mercancías producidas fuera de la zona del TLCAN quedan exentas de impuestos y bloquean los canales del acceso preferencial a productos procedentes de terceros países. Dado que los ALC a diferencia de uniones aduaneras no prevén la introducción de un arancel externo común, las normas de determinación de los países de origen sirven de una especie de filtro, a fin de impedir el acceso a todo el territorio común arancelario de mercancías procedentes de terceros países a través de algún socio, poseedor de las tarifas más bajas en algún tipo de productos específicos*.

En general, para que los productos fabricados con componentes importados, reciban en los mercados de los países participantes trato de régimen nacional, estos componentes deben pasar bajo otra posición aduanera, diferente a la del producto terminado⁴, e incluir no menos del 50% de su valor nacional, calculado por el método de costes netos. Hay también una formulación especial "de minimis", que permite que los productos, no incluidos dentro de las normas del país de origen pero que contengan no más del 7% de los costes, producidos fuera del bloque, disfruten del régimen de comercio preferencial.

* Sin embargo, el TLCAN prevé la aplicación de un arancel externo común para determinados productos y tecnologías de información.

Hay secciones específicas sobre comercio agrícola respecto al uso de subvenciones internas y de exportación, así como de textiles y prendas de vestir. El capítulo sobre las compras por parte de instituciones públicas en general corresponde a las normas de la OMC, y el capítulo sobre la política destinada a proteger la competencia, presupone la interacción entre respectivos organismos nacionales. Los reglamentos del capítulo sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual, si bien está dentro de límites fijados por la OMC, requiere, sin embargo, mayores niveles de cumplimiento.

Las normas del comercio de servicios se establecen en varios artículos: el 11 (inversión), el 12 (comercio fronterizo de servicios), el 13 (telecomunicaciones), el 14 (servicios financieros) y el 16 (régimen de entrada temporal para los visados de negocios), pero algunos de ellos (el 11, 12 y 14) fueron innovadores ya que con ellos se inició la inclusión de esas disciplinas en el sistema de comercio internacional. Y, por último, se debe mencionar que en el texto del TLCAN, en forma específica se señalan exclusiones. Por ejemplo, en el régimen nacional no se incluyen algunos productos relacionados con la seguridad nacional.

Siendo el primero ALC entre un país en desarrollo (México) y la región desarrollada (EE.UU., Canadá), el TLCAN, como se mencionó anteriormente, no sólo se ha convertido en un modelo para otros países, sino que también se somete al análisis por ambas partes, para identificar tanto los aspectos positivos como negativos de sus efectos en la economía y la esfera social de los países socios.

Algunos críticos han culpado el TLCAN del inicio de la crisis financiera en México en 1994-1995 (la "Crisis del peso") y del creciente problema de la inmigración de trabajadores mexicanos en los Estados Unidos. Sin embargo, en nuestra opinión, tienen poco que ver con el TLCAN, la situación financiera en México, y menos aún las leyes de inmigración de EE.UU.*.

* El proyecto de reforma migratoria de Bush, destinado a la legalización de ciertas categorías de trabajadores ilegales (principalmente de México) en 2007, no encontró apoyo en el Congreso. La iniciativa finalmente desembocó en una serie de actividades para reforzar la frontera sur de los Estados Unidos, incluida la construcción de un muro que provocó una aguda crítica del Gobierno de México.

Para los Estados Unidos, desde un punto de vista cuantitativo, el TLCAN no tuvo un impacto económico significativo. Según la Oficina Presupuestaria del Congreso, el comercio mutuo entre los EE.UU. y México para la primera década desde la entrada en vigor del acuerdo, aumentó en 200 mil millones de dólares (con un volumen de comercio estadounidense con países extranjeros de 3,2 billones de dólares en 2006). La contribución del tratado en cuanto al crecimiento del PIB de los Estados Unidos tampoco superó los 20 mil millones de dólares (en comparación con el PIB nacional de EE.UU. que fue de 13,3 billones de dólares en 2006)⁵.

Lo mismo puede decirse de los acuerdos de libre comercio ulteriormente concluidos por los Estados Unidos con los países de la región. En 2003, el comercio de EE.UU. con América Latina (excluido México) representó alrededor del 6% del volumen global del comercio americano, un patrón similar se observó en inversiones⁶.

Todo esto da motivos para estar de acuerdo con el investigador estadounidense Jeffrey Schott, que se dedica al problema de acuerdos de libre comercio y que ha llegado a la conclusión de que la firma de ALC para Estados Unidos se debió a una serie de razones no de orden económico, sino que más bien político que incluyen problemas de seguridad, la creación de amplias coaliciones de interés para los EE.UU. en el marco de la OMC, etc.⁷

Lo único que importaba a los Estados Unidos tanto en el TLCAN como en otros ALC con países de la región*, era el aspecto de su política nacional asociado con la pérdida de puestos de trabajo ocurrida. A principios de los años 90 del siglo pasado, precisamente, la necesidad de demostrar preocupación por la situación de los trabajadores estadounidenses dio lugar a un acuerdo complementario al TLCAN sobre cooperación en el ámbito de la legislación laboral, destinado a suavizar la competencia de la mano de obra extranjera. Aunque, como reconocen investigadores de EE.UU. (J. Schott), dicho acuerdo no tenía por objeto mejorar la situación de los trabajadores mexicanos, fue aparentemente para impedir la entrada de inmigrantes ilegales en Estados Unidos.

Resulta difícil estar de acuerdo con esta afirmación, teniendo en cuenta que dos décadas después del inicio del TLCAN, la

* Los ALC regionales de la primera década del siglo XXI: Perú – Estados Unidos, Colombia – Estados Unidos, Ecuador – Estados Unidos, Panamá – Estados Unidos.

administración estadounidense se vio obligada a construir las barreras en la frontera con México y la reforma de la legislación migratoria que prevé la legalización de millones de latinoamericanos se convirtió en el principal problema de política interna de EE.UU.

Los hechos señalan que el impacto del TLCAN, sobre el empleo en EE.UU fue insignificante. La pérdida de puestos de trabajo dependía no de la liberalización del comercio estadounidense sino de la fase del ciclo económico en los EE.UU., de la dinámica de la productividad laboral, de su remuneración y del crecimiento del PIB real. El efecto del comercio exterior en este aspecto se reflejó más bien en los sectores de la economía, pero de ninguna manera en el número de puestos de trabajo*.

De acuerdo con una serie de apreciaciones, para el período comprendido entre 1994 y el 2000, la reducción del número de puestos de trabajo en los EE.UU. debido al TLCAN fue de 500 a 700 mil⁸, aunque algunos analistas especulaban que las pérdidas serían de 5,9 millones⁹.

Parece que el impacto de los ALC se manifestaba más bien en la dinámica del empleo de la mano de obra y en los costos relacionados con su pago (incluidas las prestaciones), y no en los indicadores agregados. De hecho, si algunas fábricas norteamericanas, se trasladan a México, eso se debe a un conjunto de condiciones económicas en los EE.UU. y no a la validez del TLCAN, cuya base jurídica en aquel momento ofrecía condiciones más seguras que en otros países en desarrollo. De la misma manera estas fábricas, si surgieran circunstancias similares, podrían ser trasladadas a China u otros países del sudeste asiático.

En nuestra opinión, la dialéctica de ese proceso consiste en que en realidad los países de América Latina y el Caribe, como todas las economías en desarrollo, en general no están inclinadas y no pueden abordar cuestiones sociales antes de alcanzar un cierto grado del desarrollo económico. Sin embargo, ya que el comercio promueve las reformas internas, la solución indirecta de los problemas sociales con

* Las estadísticas muestran que durante el período de 1999 a 2001 el número de puestos de trabajo en los EE.UU. en promedio era de 136 millones de personas. De estos, durante los tres años mencionados perdieron sus puestos de trabajo 9,9 millones de personas. Y sólo la pérdida de 74 mil puestos de trabajo cada año puede atribuirse al TLCAN, además de que en virtud del tratado anualmente se creaban alrededor de 51 mil nuevos empleos.

más frecuencia se refleja en los ALC, a pesar de que estos asuntos son prioridades del Banco Mundial y otras organizaciones.

Lo mismo ocurre con el Acuerdo sobre la cooperación en el campo de la ecología. En realidad, ni los EE.UU y aún menos los países en desarrollo (en este caso México) no tienen el deseo, y muchas veces la oportunidad de invertir en proyectos de gran escala sobre el medio ambiente. Ambos acuerdos fueron inicialmente ineficaces. De lo contrario, México y Canadá no los hubieran firmado (sin ellos el Congreso de Estados Unidos difícilmente habría ratificado el mismo TLCAN).

Los dos acuerdos adicionales siguen siendo un elemento de negociación, cuando el Congreso discute temas de comercio exterior. Exactamente estos estándares laborales y ambientales fueron utilizados por la mayoría demócrata como una palanca de presión sobre Perú para que fuera aprobado ante el Congreso, el ALC firmado con ese país a finales del 2007.

Ante la administración demócrata del presidente Barack Obama, puede esperarse el reforzamiento de estas tendencias en la política exterior de EE.UU., que significan una restricción en los principios del libre comercio y la introducción de nuevos elementos de discriminación a cambio de cancelar aranceles y derechos:

- El endurecimiento de requisitos para la inclusión en los ALC de normas laborales y ambientales con el fin de privar a los socios de ventajas competitivas asociadas con salarios más bajos y gastos para protección del medio ambiente.

- La conjunción de los acuerdos comerciales con las visiones políticas. Por ejemplo, la protección contra el hostigamiento de dirigentes sindicales en Colombia, o la exigencia de la dimisión del presidente de la Asamblea Nacional de Panamá, acusado de asesinar a un soldado estadounidense. El logro bajo estos pretextos de adicionales concesiones específicas de carácter económico-comercial.

- El aumento de las asignaciones presupuestarias para la capacitación de los trabajadores estadounidenses en el marco del programa *Trade Adjustment Assistance*, los que pierden trabajo debido a la competencia de productos importados, *outsourcing* y la reubicación de la producción en el extranjero.

- Obtención de garantías claras por parte de los gobiernos extranjeros para que cumplan con los términos del ALC, así como con

los compromisos sobre la liberalización del tipo de cambio y reduzcan "voluntariamente" sus exportaciones a los Estados Unidos.

– Elevar el nivel de las normas para garantizar la seguridad de los productos importados, incluidos tanto los requisitos de calidad, como las inspecciones obligatorias según las normas estadounidenses de carga en contenedores destinada a Estados Unidos, ejecutándolas en los puertos de embarque a cuenta de los países exportadores. Esto, en esencia, representa un nuevo tipo de restricciones en el comercio exterior.

En general, sería justo afirmar que los momentos políticos, introducidos por Washington en las relaciones comerciales y económicas en el Hemisferio Occidental, en gran medida anulan el potencial "liberalizador" del TLCAN y dificultan la promoción de los principios de libre comercio a nivel regional. Sin embargo, este hecho no debe oscurecer la positiva innovación técnica y la experiencia práctica de solución de los problemas en la interacción comercial de los países participantes.

La influencia del Tratado en la economía mexicana fue mayor aunque ambigua. Por ejemplo, el aumento en varias veces de las exportaciones mexicanas a los EE.UU. se debió principalmente a la producción de ensamblaje en las zonas fronterizas. Sin embargo, los aranceles de algunos productos importados desde México disminuyeron ligeramente, en un promedio de 3-4%. Entre ellos, los productos agrícolas, cuya exención arancelaria es de interés primordial para la parte mexicana¹⁰. Como otro ejemplo puede mencionarse el hecho de que el aumento del ingreso per cápita en México, en los primeros diez años del acuerdo fue del 13% (de 5.483 dólares en 1993 pasó a 6.200 dólares en el 2002), mientras que en los EE.UU. esa tasa aumentó en un 21%¹¹.

Debemos reconocer que en México, bajo la influencia del TLCAN no hubo una reducción significativa del desempleo o la reestructuración de la agricultura, como se calculó en el momento de la firma del Tratado*. Según el investigador norteamericano R. Pastor, una desventaja importante en el caso del TLCAN para México es el hecho de que el documento no proporciona mecanismos directos

* Estos argumentos, basados en la experiencia mexicana, fueron manejados por los opositores del ALC con los EE.UU. en el Perú en el momento de la ratificación del acuerdo en el Congreso peruano.

para crear fondos del desarrollo y hace caso omiso de las necesidades y prioridades de la economía local.

Además, el gobierno de EE.UU. no está listo para hacer el desarrollo de la economía mexicana uno de los objetivos de su política regional, que, según muchos expertos, podría ayudar a los EE.UU. para hacer frente a problemas acuciantes como el transporte de drogas a través de México o la inmigración ilegal de los trabajadores mexicanos en los Estados Unidos. Esta posición ha reducido considerablemente la eficacia de los esfuerzos de EE.UU. en las negociaciones sobre el establecimiento del Area de libre comercio de las Américas (ALCA), prácticamente al haber predeterminado el fracaso de esta iniciativa continental.

Con esto podemos estar de acuerdo, por supuesto, añadiendo que el defecto orgánico de este acuerdo básico, en cierta medida se refleja y en los otros ALC, firmados y elaborados por los EE.UU. en su base con los socios regionales.

Por otra parte, la práctica de la aplicación del TLCAN demuestra que los gobiernos de los países – socios de los Estados Unidos persiguen un desarrollo ambicioso de las relaciones bilaterales, a menudo superando la agenda actual y yendo más allá del acuerdo. Así, México está buscando la amnistía para todos los inmigrantes ilegales en los EE.UU. (como parte de la reforma de inmigración). El problema es que los mexicanos tienen poco que ofrecer a cambio, excepto, quizás, el acceso a su sector energético a las compañías transnacionales de EE.UU. Así, pues el TLCAN, al igual que otros acuerdos de libre comercio que se crean sobre la base del mismo, a pesar de sus defectos típicos son vistos en los países en desarrollo como un primer paso hacia una integración más profunda (y a menudo a expensas del socio más desarrollado).

Estas conclusiones sobre el TLCAN pueden extrapolarse a todos los acuerdos de libre comercio con los países de América Latina, lo que confirma una vez más la conclusión de que la liberalización del comercio, si bien contribuye al desarrollo económico nacional, es insuficiente para asegurar su avance y estabilidad.

En general, la importancia del TLCAN para la liberalización del comercio en la región radica en el hecho de que ha establecido el modelo base para la determinación de soluciones a los problemas surgidos en la preparación y la práctica de los ALC, aunque sin referencia directa a sus fuentes de financiación y sin consideración de

necesidades específicas de la reforma económica de sus socios "menores".

¹ J.M. Salazar-Xirinachs.M. Robert. Hacia el Libre Comercio de las Américas. Washington, 2001, p. 92-93.

² M. Hart, B. Dymond, C. Robertson. Decision at Midnight: Inside the Canada – US Free Trade Negotiations. Vancouver, 1994.

³ M.Cameron, B.W. Tomlin. The Making of the NAFTA: How the Deal was Done. New York, 2000.

⁴ North American Free Trade Agreement: Assessment of Major Issues, Vol. 2. Washington, 1993, p. 29.

⁵ The Effects of NAFTA on US – Mexican Trade and GDP. Washington, 2003, www.cbo.gov/ftpdoc.cfm (May).

⁶ J.J.Schott. Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities. Washington, April 2004, p. 39.

⁷ Ibid, p. 37-49.

⁸ R. Scott. NAFTA's Hidden Costs: Trade Agreement Results in Job Losses. www.epinet.org/content.cfm. April 2001.

⁹ R. Perot, P. Choate. Save Your Job, Save Our Country: Why NAFTA Must be stopped Now. New York, 1993.

¹⁰ R. Pastor. Towards a North American Community: Lessons from the Old World for the New. Washington, 2001.

¹¹ Ibidem.