Comercio Exterior, vol. 37, núm. 11,
México, noviembre de 1987, pp. 926-935

El tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá

Gerardo Bueno *

En la literatura sobre las discusiones en torno a la creación de una zona de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos resalta un rasgo interesante: la escasa atención concedida hasta hace poco a las consecuencias en las relaciones bilaterales de comercio con terceros. Este hecho ha ocurrido en ambos países, aunque quizá un tanto menos en Estados Unidos.

Lo anterior no significa, por supuesto, que no haya habido preocupación por los efectos en terceros de los acuerdos comerciales entre Canadá y Estados Unidos. De hecho, el tema se ha discutido intensamente, aunque se han abordado sobre todo las consecuencias que podrían sobrevenir para las posiciones de Estados Unidos y Canadá en el sistema del comercio mundial y en las negociaciones comerciales multilaterales del GATT. También se ha dedicado cierta atención a lo que se ha dado en llamar negociaciones plurilaterales de comercio, tales como las realizadas con la CEE, la Asociación Europea de Libre Comercio, la ALADI y otras agrupaciones.

Esa falta de preocupación se explica fácilmente en el caso de Canadá, que no tiene una gran participación en el comercio total (1% de las importaciones del mundo en 1984) y en cuyas relaciones de intercambio predomina Estados Unidos (80%). En cambio, la zona de libre comercio puede tener repercusiones más importantes en las relaciones de comercio bilateral de Estados Unidos, no sólo porque su participación en el intercambio del mundo es mucho mayor (18% de las importaciones totales en 1986), sino también porque es el principal socio comercial de un número relativamente grande de países. Uno de éstos es México, que, igual que Canadá, comparte con esa nación una extensa frontera y realiza con ella la mayor parte de su intercambio con el exterior: 70% de sus exportaciones y 65% de sus importaciones en 1986.

El propósito principal de este ensayo es examinar desde la perspectiva de México algunas cuestiones básicas que podrían surgir en sus relaciones comerciales con Canadá y con Estados Unidos a raíz del tratado de libre comercio entre éstos. Para este fin, en la primera parte se examina con brevedad la situación de México en la región económica de América del Norte; en la segunda se estudian algunas de las características principales de la actual política de comercio exterior de México; en la tercera se analizan las opciones comerciales de México si se considera que el convenio de que se trata es abierto; luego se examinan algunos de los temas comerciales sujetos a negociación. El ensayo finaliza con algunas conclusiones preliminares.

*Investigador Asociado de El Colegio de México. El autor presentó esta ponencia en la reunión del Grupo de Estudio sobre las Negociaciones Comerciales entre Estados Unidos y Canadá: Multilateralismo *vs.* Bilateralismo, del Council on Foreign Relations. Se publica con la autorización del autor y de dicho Consejo.

México en la región económica de América del Norte

El intercambio entre los tres países de esta región se caracteriza por su profunda asimetría, resultado de las diferencias en tamaño relativo, tasas de crecimiento y dotación de factores entre ellos. No obstante, como ha señalado C. Reynolds, "desde el punto de vista de la demanda y la tecnología, ha existido una considerable convergencia tanto entre Estados Unidos y Canadá, como entre Estados Unidos y los grupos de ingresos medianos y altos de México, que constituyen una parte creciente de la población total (cerca de un tercio)".[1] Las relaciones asimétricas se explican por el simple hecho de que los vínculos económicos, sociales y políticos de Canadá y México con Estados Unidos son mucho más importantes para aquéllos que para éste.

En el cuadro 1 se ofrecen algunos indicadores económicos de los tres países mencionados. Como puede verse, el número de habitantes de la región llegó en 1985 a casi 345 millones, es decir, 7.3% de la población mundial. La de México representaba 23% de la regional y tenía la mayor tasa anual de crecimiento (2.1% en 1984, frente a 0.9% en Canadá y 0.7% en Estados Unidos). Según se estima, en el año 2000 la población de México llegará aproximadamente a 100 millones de habitantes; la de Canadá, a 31 millones, y la estadounidense a 290 millones.

La economía estadounidense es, con mucho, la más importante: 87% del PIB de la región, seguida por la de Canadá (8%) y la de México (5%). Sin embargo, la brecha se ha angostado debido a que estos dos países tienen tasas más elevadas de creci-

1. Clark W. Reynolds, "Patterns of North America Trade and Balance of Payments with Implications for Dynamic Comparative Advantage" (mimeo.), 1985.

CUADRO 1

Indicadores económicos básicos de América del Norte

	México	*Canadá*	*Estados Unidos*
1. Población (1985, millones de habitantes)	78.8	25.4	239.3
2. Superficie (miles de km^2)	1 973	9 976	9 363
PNB total de 1985 (miles de millones de dólares)	177.4	346.0	3 946.6
Participación en el PNB de la zona (%)	4	8	88
PNB per cápita (1985)	2 080	13 680	16 690
Tasa anual de crecimiento, 1965-1985 (%)	2.9	2.4	1.7
3. Estructura de la producción en 1985 (%)			
Agricultura	11	3	2
Industria	35	30	31
(Manufacturas)	24	16	20
Servicios	54	67	67
4. Exportaciones de bienes y servicios no factoriales (% del PNB de 1985)	16	29	7
5. Comercio de mercancías en 1985 (miles de millones de dólares)			
Exportaciones	21.9	87.5	213.1
Importaciones	13.5	81.5	361.6

Fuente: BIRF, *World Development Report*, Washington, 1987, cuadros 1, 3, 5 y 10.

miento, tanto de la economía en su conjunto, como del producto por habitante.

Es bien sabido que existen agudas diferencias entre el ingreso per cápita de México y los de Canadá y Estados Unidos. El de México en 1985 (inferior al de 1982) fue apenas alrededor de 15% del promedio de los otros dos países, pero en América Latina sólo lo superaron los de Argentina y Venezuela.

En lo que respecta a la apertura de la economía, México (18% en 1984) se ubica entre Canadá (cuya relación exportaciones de mercancías y de servicios no factoriales/PNB fue de 29% en 1984) y Estados Unidos, en donde la cifra correspondiente era de sólo 8%. Por tanto, la participación de Canadá y México en el comercio regional es mayor que la correspondiente al PNB.

En el cuadro 2 se presentan algunos datos del comercio de la región; se observa que los bienes primarios tienen un gran peso en la estructura de las exportaciones de Canadá (45% en 1984) y de México, donde, debido sobre todo a la aguda baja del precio del petróleo y a la igualmente aguda alza de las exportaciones no petroleras, hubo un cambio importante de 1984 a 1986: de 73% en 1984, las exportaciones de bienes primarios representaron sólo 55% en 1986. En contraste, 70% de las exportaciones de Estados Unidos correspondió a las manufacturas, sobre todo maquinaria y equipo de transporte (44%).

Otro cambio importante ocurrió en la estructura de las importaciones de México: de 1984 a 1986 disminuyó considerablemente la participación de las compras externas de alimentos (de 17 a 7 por ciento), gracias a los importantes aumentos de la producción interna. Sin embargo, todo indica que México seguirá importando considerables cantidades de cereales, frijol y semillas oleaginosas en los próximos años. Con todo, la estructura de sus importaciones en 1986 es sorprendentemente similar a la de Canadá, en franco contraste con la composición de las importaciones de Estados Unidos (37% correspondió a bienes primarios).

En cuanto a las relaciones comerciales entre Canadá y México, que se analizan con base en las estadísticas mexicanas,[2] en el cuadro 2 se observa que el comercio entre ambos países es relativamente pequeño. La participación de Canadá en las importaciones mexicanas apenas llega a 2%; en las exportaciones es aún menor: 1%. Este país ocupa el sexto lugar tanto en las importaciones como en las exportaciones mexicanas. Por su parte, en 1984 México participó en las importaciones de Canadá con apenas 0.4% y figuraba en sexto lugar como exportador a ese país. Las compras mexicanas en Canadá han sido sobre todo de productos de acero, leche, pulpa y papel, vagones del metro, y vehículos automotores y sus partes. México le vende fundamentalmente petróleo y vehículos automotores y sus partes; el comercio de estos últimos entre las empresas muestra que los convenios de producción que conciertan las transnacionales son determinantes en el intercambio mexicano-canadiense.

En otros ámbitos de las relaciones económicas externas, tales como la inversión extranjera, la transferencia de tecnología, la deuda externa y el turismo, se observan pautas muy similares a las de las relaciones comerciales. De hecho, en varios de estos ámbitos el peso de Estados Unidos es mayor que en el del comercio.

En suma, puede decirse que el lugar de México en América del Norte es el de un país de menor desarrollo relativo (aunque se le considere de industrialización reciente) situado a la vera de dos de las naciones más industrializadas del mundo y, desde luego, del hemisferio occidental. Además, si bien México tiene relaciones muy complejas e intensas con Estados Unidos, sus vínculos económicos con Canadá son escasos, lo cual tal vez influyó en el carácter esencialmente bilateral y no trilateral de la llamada iniciativa canadiense.

2. Hay considerables diferencias entre las estadísticas canadienses y las mexicanas en algunos años, debido a las reexportaciones desde Estados Unidos.

CUADRO 2

Comercio en América del Norte

	México		*Canadá*	*Estados Unidos*
	1984	*1986*	*1985*	*1985*
Estructura de las exportaciones (%)[1]				
Combustibles, minerales y metales	64	42	22	8
Otros productos primarios	9	13	17	17
Maquinaria y equipo de transporte	16	20	40	48
Otras manufacturas	12	24	21	27
(Textiles y prendas de vestir)	1	1	1	2
Estructura de las importaciones (%)[1]				
Alimentos	17	7	6	8
Combustibles	3	4	6	22
Otros productos primarios	6	4	5	7
Maquinaria y equipo de transporte	43	50	56	32
Otras manufacturas	31	35	28	31
Comercio de México con Estados Unidos y Canadá en 1986.				
Importaciones (millones de dólares)			183	6 347
Porcentaje			2	65
Rango			6	1
Exportaciones (millones de dólares)			167	8 460
Porcentaje			1	67
Rango			6	1

Fuente: BIRF, *op. cit.*, 1986, y Banco de México, *Informe anual 1986 y 1987.*
1. Los totales pueden no sumar 100 debido al redondeo.

La política actual de México en materia comercial

No obstante lo anterior, México tiene diversas opciones en cuanto a comercio y estrategia de desarrollo. Podría hablarse de una mayor convergencia entre la política de comercio de México y las de Canadá y Estados Unidos, pues el primero está abandonando de manera gradual la sustitución de importaciones para propiciar una mayor orientación hacia afuera, pese a la oposición de intereses creados en el ámbito interno.

El Pronafice, surgido en 1984, se centra en las políticas de comercio y desarrollo industrial. Al contrario de lo que ocurrió con planes y programas similares, el Pronafice ha servido de guía en el proceso de decisión en materia de comercio. Además, es muy amplio y versátil y difiere en varios aspectos del Plan Nacional de Desarrollo Industrial formulado en 1977. Una de las diferencias más destacadas es que el petróleo ya no se considera como una panacea.

El Programa comienza con una crítica de las anteriores políticas de desarrollo, que tendían a descansar excesivamente en la sustitución de importaciones al amparo de un sistema de protección que la concedía en exceso y de manera indiscriminada, sin la debida consideración de sus efectos en la asignación de recursos o en los precios relativos. En el Programa se sostiene que tales estrategias condujeron a crear un sistema industrial que además de depender mucho de las importaciones, tenía muy baja capacidad exportadora. En este sentido se señaló que las exportaciones de manufacturas apenas bastaron para cubrir una cuarta parte de las importaciones que requería el propio sector industrial.

El objetivo de corto plazo que se estableció para este sector fue, de manera muy comprensible, el de preservarlo y revitalizarlo. Sin embargo, en los objetivos de mediano y largos plazos del Pronafice no se consideró necesario escoger entre una estrategia de sustitución de importaciones y otra de promoción de exportaciones. Aunque se reconoció la necesidad de aumentar las ventas al exterior, también se favoreció la sustitución de importaciones, siempre que sé apoyara en programas sectoriales.

Pese a que el Programa constituye un gran avance con respecto a intentos anteriores, conviene destacar tres puntos. El primero es que la cuestión de elegir entre diferentes estrategias de desarrollo no se resuelve con la simple afirmación de que no hay conflicto entre la promoción de exportaciones y la sustitución de importaciones y de que las dos estrategias pueden llevarse adelante al mismo tiempo. Como muestra la experiencia, es inevitable que surjan inconsistencias. Más que de promoción de exportaciones *per se*, debería hablarse de estrategias orientadas al exterior que provean un estímulo uniforme tanto a la sustitución de importaciones como a la promoción de exportaciones, y así también al ahorro y al ingreso de divisas por unidad de recursos internos agregados. La atención debe centrarse, por tanto, en una asignación más eficiente de los recursos y no en la expansión de las ventas al exterior por sí misma.

Además, en cualquier proceso de industrialización hay siempre sustitución de importaciones e impulso de las exportaciones y ambos fenómenos contribuyen al crecimiento de la producción interna. Sin embargo, sí existen diferencias en la elección de estrategias orientadas hacia adentro u orientadas hacia afuera. La experiencia de numerosos países semindustriales señala que las estrategias orientadas hacia afuera centradas en la asignación eficiente de recursos conducen no sólo al crecimiento de las exportaciones, sino también a una sustitución de importaciones mayor que en los países cuya política comercial se dirige hacia adentro.

Un segundo punto se refiere a la política proteccionista. Conforme a la posición anterior, en el Programa se rechazan dos posturas excluyentes: por un lado, una liberación "superada"; por otro, un proteccionismo absoluto. Se agrega que el propósito principal ha de ser racionalizar la protección para favorecer la sustitución eficiente de importaciones y promover las ventas en el exterior. La racionalización se define, de manera circular, como una política mediante la cual se ajusta gradualmente la protección "para permitir un proceso selectivo de sustitución de importaciones y para promover las exportaciones". El problema con esta concepción salta a la vista: de nueva cuenta se evitan las decisiones de fondo y, lo que es más importante, poco se dice acerca de los niveles de protección deseables.

El tercer punto concierne a la política del tipo de cambio. En el Pronafice sólo se hacen fugaces referencias a una política cambiaria realista, quizá porque esa materia no atañe a la responsabilidad de la Secofi. No hacer explícita la relación entre las políticas de comercio y del tipo de cambio, debe considerarse en México como una importante omisión, puesto que todos los obstáculos del proceso de desarrollo en los últimos años de los sesenta y, sobre todo, durante las crisis de 1976 y 1982 tuvieron como elemento común la sobrevaluación del peso. Además, los esfuerzos realizados para compensar la sobrevaluación de manera temporal mediante aranceles más elevados y restricciones cuantitativas tuvieron efectos devastadores en el sistema de protección y, en consecuencia, en la asignación de los recursos económicos.

Las medidas actuales de política comercial implantadas por el Gobierno de México han rebasado en diversas áreas lo postulado en el Programa. A mayor abundamiento, el desplome de los precios del petróleo en 1986 condujo también a una política comercial más explícitamente orientada hacia afuera, a diferencia de lo ocurrido en los últimos años. Las medidas más importantes son las siguientes: *i)* la formulación de un Entendimiento con el Gobierno de Estados Unidos en materia de subsidios e impuestos compensatorios; *ii)* las negociaciones en curso con el mismo Gobierno para establecer un convenio más general de comercio, y *iii)* la decisión de ingresar al GATT.

La firma del Entendimiento mencionado, en abril de 1985, fue necesaria porque México no era entonces miembro del GATT, lo que le negaba la prueba de daño; así, se podía impedir la entrada de sus exportaciones simplemente mediante el argumento de que amenazaban a los productores estadounidenses. Además, la posición de México como gran importador de productos de este origen y exportador sobre todo de petróleo cambió drásticamente a raíz de la crisis de la deuda de 1982: fue preciso reducir las importaciones y elevar las ventas al exterior de productos distintos del petróleo. Como resultado, aumentó con enorme rapidez el número de casos contra México investigados por la International Trade Commision de Estados Unidos: sólo en 1982 hubo seis, sobre todo de productos agrícolas, químicos y siderúrgicos; siete se presentaron en 1983, con relación al cemento, ladrillos y azulejos, vidrio y otros productos del acero, principalmente; en 1984 hubo ocho más. Así, México se volvió uno de los países cuyas exportaciones fueron más afectadas por la "amenaza" de investigaciones emprendidas por el Gobierno de Estados Unidos.[3]

El Entendimiento reflejó en cierta manera la débil posición negociadora del Gobierno mexicano. Al final quedó claro que a México le habría convenido mucho más firmar el Código de Subsidios de Exportación del GATT, en vez del Entendimiento. Sin embargo, éste tuvo una importante ventaja: impulsó las negociaciones entre los dos gobiernos en favor de un acuerdo comercial más general.

Siguen en curso las negociaciones en esta materia; según las últimas informaciones, avanzan a buen paso. México busca un acceso más libre al mercado estadounidense y un reconocimiento más claro de su condición de país en desarrollo. Estados Unidos, por su parte, está interesado en mejorar su posición en el mercado mexicano y obtener mejores condiciones en materia de inversión y de propiedad industrial en México. Estos dos últimos asuntos, como bien se comprende, son muy delicados desde el punto de vista político.

Con mucho, la decisión más importante en materia comercial ha sido la de ingresar al GATT. Exigió buena dosis de valor político, ya que apenas en 1979 se había decidido no pertenecer al Acuerdo por motivos que entonces se denominaron consideraciones "políticas". En aquella época se argumentó que si México se unía al GATT perdería libertad de acción para aplicar las políticas de desarrollo que más convenían al país.

Mas fue precisamente eso lo que cambió después de la crisis de la deuda externa de 1982. México se vio en la necesidad de poner en práctica estrategias de desarrollo más orientadas hacia afuera, en vez de las anteriores, dirigidas hacia adentro. Después de las negociaciones habituales, cuyos resultados no se consideraron tan favorables como los que se podrían haber obtenido en 1979 (reflejo una vez más de la pérdida de capacidad de negociación del país), México se convirtió en miembro pleno del GATT en 1986. Las razones esgrimidas en favor de este cambio de políticas, que debieron exisitir también en 1979, fueron: *i)* que se dispondría de un foro en donde dirimir y resolver contiendas comerciales; *ii)* que mejorarían las condiciones de acceso a los mercados internacionales, y *iii)* que habría oportunidad de participar más plenamente en las actuales negociaciones comerciales.

En el pasado se consideraba a México como "uno de los países integrados comercialmente en el sistema de intercambio mundial, aunque estén apartados por sus medidas institucionales". Parece claro, hoy día, que la participación plena de México en el GATT dará mayor peso a los países de menor desarrollo relativo en las actuales negociaciones de la Ronda Uruguay.[4]

3. Véase I.M. Destler, *American Trade Politics Systems Under Stress*, Institute for International Economics y Twentieth Century Fund, Washington y Nueva York, 1986.

4. Véase Gary C. Hufbauer y Jeffrey J. Schott, *Trading for Growth: The Next Round of Trade Negotiations*, Institute for International Economics, Washington, 1985.

CUADRO 3

México: protección nominal y tipo de cambio efectivo, 1981-1986
(Porcentajes)

	Protección nominal I[a]		*Protección nominal II*[b]		
	Promedio	*Dispersión*	*Promedio*	*Dispersión*	*Índice del tipo de cambio efectivo*
1981	5.86	44.2			87.3
Enero de 1983	−26.1	33.8			144.5
Julio de 1984	−13.8	27.2			109.9
Diciembre de 1984	−7.3	24.1			99.9
Mayo de 1985	−4.4	26.4	−11.0	29	94.7
Septiembre de 1985			−22.1	30	116.7
Diciembre de 1985			−28.0	31	128.2
Marzo de 1986			−31.0	27	145.8
Junio de 1986			−33.4	28	157.5
Septiembre de 1986			−34.9	27	169.9
Diciembre de 1986			−38.1	26	173.0

a. Las cifras se basan en observaciones directas de precios, ponderadas mediante los valores de la matriz actualizada de insumo-producto de 1980.
b. Las cifras se basan en comparaciones directas de precios correspondientes a mayo de 1986, ajustadas según la evolución de los índices pertinentes de precios al mayoreo en México y en varios países industrializados. Las ponderaciones se basan en la matriz actualizada de insumo-producto de 1985.
Fuente: Grupo de Estudio sobre Protección IMCE-Secofi, para las cifras sobre protección nominal. Las del tipo de cambio se obtuvieron de Banco de México, *Informe anual 1986*.

En cuanto a la política económica externa, como se dijo, ha habido importantes cambios en las políticas de protección y del tipo de cambio. Algunos datos sobre las tendencias de tales cambios se aportan en el cuadro 3, cuyas cifras se deben tomar con cautela. En primer término, los datos sobre la protección nominal se basan en comparaciones directas entre los precios internos de México y los del mercado mundial, ponderados por los valores de la producción interna. Por tanto, las cifras del nivel medio de protección nominal están demasiado influidas por el grado de sobrevaluación o, como ha ocurrido en muchos años recientes, por el grado de subvaluación del tipo de cambio y también por los precios —inferiores a los del mercado mundial— de los productos del petróleo, la electricidad y los productos básicos. Así, la protección arancelaria nominal resulta más elevada que la protección nominal implícita. En segundo lugar, el año base de las cifras correspondientes al tipo de cambio es 1970; una base más adecuada habría sido quizá el primer trimestre de 1977, cuando la balanza de pagos estaba en equilibrio. La cifra media correspondiente al índice del tipo de cambio efectivo era de 130.3. Con todo, las cifras muestran las tendencias básicas.

En la política comercial se han dado numerosos e importantes cambios. Primero, a partir de 1986 disminuyó considerablemente el número de productos sujetos a permisos de importación, que desde entonces quedaron protegidos sólo por aranceles. En 1982, después de la crisis de la deuda, prácticamente todos los productos incluidos en las clasificaciones de comercio requerían permisos de importación; a fines de 1986 se había avanzado mucho en la sustitución de restricciones cuantitativas por aranceles: sólo 638 productos estaban sujetos a permisos de importación, es decir, 8% de los incluidos en la clasificación mexicana de comercio, que cubrían 28% del valor total de las importaciones.

Al racionalizar la protección también ha sido necesario disminuir los niveles arancelarios y su dispersión. Al comenzar el programa había diez grupos arancelarios, cuyas tasas iban de cero a más de 100%. Se espera que al concluir el programa racionalizador la estructura arancelaria sea como sigue: a] cero para las materias primas y los productos básicos, b] 10% para los bienes no producidos en el país o sujetos a la llamada Regla ocho (sobre maquinaria), y c] 20, 25 y 30 por ciento para los bienes que se producen en el ámbito interno, conforme al grado de elaboración y los niveles de protección efectiva.

Medidas adicionales fueron abolir los precios oficiales que se utilizaban para determinar los impuestos que los importadores tenían que pagar y para impedir el *dumping*, aunque en muchos casos también servían para elevar el nivel de protección; suprimir disposiciones que concedían de hecho una posición monopólica a la importación de ciertos bienes y, en general, simplificar los trámites administrativos para importar y exportar.

Las políticas del tipo de cambio se han convertido también en un instrumento importante para lograr el equilibrio externo. Esto representa un cambio notable, ya que antes se tendía a mantener sobrevaluado el peso por razones de "prestigio nacional" y con vistas a disminuir la inflación. Como puede verse en el cuadro 3, con la excepción de un corto lapso en 1985, el peso mexicano ha estado claramente subvaluado durante la mayor parte del período 1982-1986. En este año, la creciente subvaluación del tipo de cambio sirvió mucho para lograr el equilibrio externo en las difíciles condiciones de falta de divisas ocasionada por el desplome de los precios del petróleo. La subvaluación creciente redujo las importaciones, aumentó considerablemente las exportaciones de productos no petroleros e indujo la repatriación de capitales. Además, hizo posible que por primera vez en la historia del país se avanzara, en lugar de retroceder, en los programas encaminados a racionalizar el sistema de protección.

Políticas comerciales básicas de México

Los cambios realizados en el marco institucional del comercio de México y, lo que tiene mayor importancia, en las políticas respectivas y en la del tipo de cambio, van en la dirección adecuada. Pese a que aún se manifiesta cierta oposición interna

a varios de estos cambios, hay un consenso de opinión favorable. No obstante, siguen vigentes algunas cuestiones que tienen importancia para el futuro. Varias de ellas se refieren a las opciones de la política comercial. De manera general se examinarán tres de éstas: a] descansar en los resultados de las negociaciones multilaterales de comercio; b] buscar un convenio comercial más amplio con Estados Unidos; c] unirse, aunque no exista una invitación "formal", a la llamada iniciativa canadiense. Quizá pueda agregarse una más: crear una zona de libre comercio entre México y Estados Unidos , como se ha planteado en un trabajo de Weintraub.[5]

Es obvio que ninguna opción cancela necesariamente a otra. La primera corresponde a un punto de vista multilateral; la segunda y quizá la cuarta se refieren a una concepción bilateral, y la tercera a una trilateral.

No son, por supuesto, las únicas, pero sí las más pertinentes para nuestros propósitos. Otras opciones podrían ser, como Lipsey y Smith [6] han señalado para el caso de Canadá, continuar con la estrategia actual de una liberación comercial gradual a través de los canales existentes; revertir esta política, encaminando el desarrollo de México hacia adentro; intensificar los esfuerzos en favor de la integración económica regional de América Latina y del comercio con otros países de menor desarrollo relativo, y buscar vínculos comerciales más estrechos con Japón y Europa. Cabe mencionar que, con excepción de la política de orientación hacia adentro, varias de estas opciones se pueden seguir simultáneamente con alguna de las tres básicas.

Cualquiera que sea la que se adopte, parece claro que los asuntos que México habrá de negociar serán prácticamente los mismos que las opciones. Igual que el de Corea, el Gobierno mexicano ha declarado su preocupación por el deterioro del sistema de comercio internacional y su voluntad de contribuir a fortalecerlo.[7]

La iniciativa canadiense: la tercera opción

Las consecuencias del acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá para otros países no están del todo claras. El asunto es, ciertamente, más importante para el primero por ser el principal socio comercial de un numeroso grupo de países. Ya se han planteado algunos puntos que merecen atención a este respecto, tales como el riesgo de que proliferen los convenios bilaterales, el posible daño en las relaciones comerciales con otros países, la eficacia del acuerdo bilateral si otros países se unen, su relación y consecuencias en cuanto a las negociaciones actuales de la Ronda Uruguay, y otros. La lista podría alargarse con facilidad.

El asunto se complica aún más porque el acuerdo, anunciado el 5 de octubre de este año, no ha sido ratificado por el Poder Legislativo de ambos países. Como bien se sabe, aún no se resuelven algunos puntos importantes, por lo que es difícil saber qué opciones están en verdad disponibles.

Sin embargo, dicho acuerdo obliga a México a hacer importantes consideraciones, sobre todo en lo concerniente a su situación en el mercado de América del Norte. Una de ellas, como se ha afirmado en otro trabajo,[8] es la amenaza de desviación comercial de ciertos productos en los que México tiene una ventaja comparativa, por ejemplo, partes automovilísticas. Otra es el peligro de que las presiones proteccionistas se extiendan desde Estados Unidos hasta Canadá y viceversa. De manera más general, una cuestión destacada se refiere a las consecuencias económicas y políticas de "quedarse afuera".

Al parecer, en México no se ha prestado mucha atención a este tema, al contrario de lo ocurrido en Cañadá y, en menor grado, en Estados Unidos, como señalan Aho y Levinson.[9] Esto resulta lamentable porque indudablemente el acuerdo mencionado tendrá consecuencias para México.

El problema principal, como era de esperarse, se relaciona con la situación de México como el país subdesarrollado de la región. En uno de los pocos trabajos en que se analiza este asunto, Víctor Urquidi, después de descartar la idea de un mercado común entre los tres países, afirma que "sin que esto signifique una defensa de la causa de Canadá (país que también protege a su industria) cualquier indicio de que México abriese su frontera arancelaria (con una posición económica más débil que la de los otros dos) provocaría la rápida desaparición de la mayoría de las industrias manufactureras mexicanas, incluso antes de tener oportunidad de penetrar —si pudieran— en los mercados de Estados Unidos y Canadá". Urquidi propone, como se ha hecho en otro trabajo,[10] que se emprendan negociaciones en ramas o sectores dinámicos en los que pudiese haber producción conjunta.

Para un país como México esto resulta atractivo debido a que los riesgos para la industria interna que entraña una liberación comercial no parecen tan grandes con un enfoque sectorial como en el caso de un acuerdo general de libre comercio y también debido a que se controlaría en mayor grado el proceso de liberación comercial. Se trata, por tanto, de ventajas importantes para un país con un nivel de desarrollo mucho menor que el de los otros dos.

Por desgracia, esto no es aplicable en la práctica, al parecer. Por un lado, es muy probable que los acuerdos sectoriales conciten las objeciones del GATT. Por otro, se basan en el supuesto de que las políticas industriales son complementarias, lo que no ocurre en realidad. La política industrial de México, país con un alto grado de participación estatal, es muy diferente de las que se aplican en Estados Unidos y Canadá. Habría considerables dificultades prácticas para hacer operativos estos acuerdos, aun suponiendo que se suscribieran.

5. Sidney Weintraub, *A Common Market between the United States and Mexico*, The Brookings Institution, Washington, 1984.

6. Richard Lipsey y Murray G. Smith, *Taking the Initiative: Canada's Trade Options in a Turbulent World*, C.D. Howe Institute, Canadá, 1985.

7. Véase Soogil Young, "A Possible Approach to Fuller LDC Participation in the GATT", Korean Development Institute (mimeo.), 1985.

8. Gerardo M. Bueno, "La política de comercio y desarrollo de México en el contexto de las relaciones económicas norteamericanas", en *Medio siglo de financiamiento y promoción del comercio exterior de México*, vol. II, Bancomext-El Colegio de México, México, 1987.

9. C. Michael Aho y Marc Levinson, "A Canadian Opportunity", en *Foreign Policy*, núm. 66, primavera de 1987.

10. Bela Balassa, Gerardo M. Bueno, Pedro-Pablo Kuczynski y Mario Henrique Simonsen, *Toward Renewed Economic Growth in Latin America*, Institute for International Economics, El Colegio de México y Fundação Getulio Vargas, Washington, 1986.

Es excesivamente pesimista la opinión de que la industria manufacturera nacional desaparecería de manera automática si México participase en un acuerdo de libre comercio con Canadá y Estados Unidos. Se explica por la desconfianza que despiertan en México y en otros países de menor desarrollo relativo las iniciativas de liberación comercial provenientes de los países desarrollados del Norte. Sin embargo, se requeriría un análisis económico de las ventajas y los costos de un acuerdo de ese tipo. Además, caben por lo menos tres objeciones a esa opinión injustificadamente pesimista. Primero, la experiencia muestra que ningún país, al margen del grado de su desarrollo, ha visto "desaparecer" su industria por haber participado en una zona de libre comercio o en otro programa más complejo de integración económica. Segundo, existe un proceso de negociación previo a la participación en la zona de libre comercio, cuyo propósito es, precisamente, encontrar las ventajas mutuas y reducir al mínimo posible el costo de participar. Y tercero, si los resultados no corresponden a las expectativas o si se comprueba que los costos son superiores a las ventajas, en todo caso existe la posibilidad de renegociar las condiciones o simplemente denunciar el convenio. Es decir, siempre hay una salida.

Con referencia a las opciones básicas de comercio, debe distinguirse entre el plazo corto, el mediano y el largo. En el primero, es posible que el mejor camino para México sea pugnar por un convenio de comercio más amplio con Estados Unidos. En la actualidad no sería práctico ni posible que México se incorporara al proceso de negociaciones del tratado de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos; su problema es asegurar que sus exportaciones no tendrán nuevos obstáculos comerciales, a fin de estar en posibilidad de pagar el servicio de su deuda mediante mayores ventas al exterior, más que por medio de políticas deflacionarias.

En el mediano plazo, sin embargo, la posibilidad de unirse a esa zona de libre comercio adquiriría más importancia. No obstante, ésta dependería en gran medida de las características de la zona y, sobre todo, de las condiciones en que pudiesen unirse a ella otros países.[11] Expresados con suma brevedad, éstos son algunos de los puntos principales:

a] *La situación especial de México como un país de menor desarrollo relativo en América del Norte*

Conforme a las normas del GATT, los países de menor desarrollo disfrutan de ciertos privilegios en función de sus necesidades de desarrollo. Sin embargo, como algunos autores han apuntado,[12] estas concesiones son en algunos casos más nominales que reales. Además, no es probable que los países industriales liberen su comercio en el futuro, a menos que las naciones en desarrollo más avanzadas disminuyan también sus propias restricciones a la importación.[13]

Por tanto, si considerase la posibilidad de unirse al convenio de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos, México debería prepararse para asumir considerables obligaciones. Sin embargo, éstas no deberán ser iguales a las de las otras partes, como tampoco será igual el calendario que se establezca para liberar el comercio.

b] *Acceso al mercado*

Por el momento resulta difícil prever si las negociaciones entre Canadá y Estados Unidos conducirán o no a la total depresión de aranceles y barreras no arancelarias en su comercio recíproco. Tal como se considera en la actualidad, la idea consiste en eliminar los aranceles bilaterales en un plazo de diez años, a partir del 1 de enero de 1989. Aunado a lo anterior, el acuerdo establece lo que se ha denominado "un mecanismo de solución de controversias fuerte y expedito".[14] Por consiguiente, los diferendos no resueltos durante las consultas se remitirán automáticamente a las mesas de arbitraje, compuestas por expertos independientes y neutrales. Este fue uno de los objetivos principales de la parte canadiense, buscando con ello, por así decirlo, protección contra el proteccionismo estadounidense.

También cabe prever una disminución de los aranceles en México, siempre que en las negociaciones se reconozca su carácter especial de país de menor desarrollo relativo. No obstante, son probables ciertas dificultades en cuanto a las barreras no arancelarias. Por una parte, México, como otros países en desarrollo, ha padecido en años recientes las barreras no arancelarias impuestas fuera del marco del GATT. Por otra, como se ha visto, México sigue utilizando dichas barreras como un instrumento de protección.

Por tanto, serán cruciales los resultados últimos de las negociaciones entre Canadá y Estados Unidos a este respecto. Si, como sostienen algunos autores,[15] se identifican con exactitud las barreras no arancelarias y los dos gobiernos acuerdan un procedimiento formal de negociaciones y consulta para resolver las diferencias, se daría un paso muy importante en la dirección correcta. De otra forma, resulta difícil avisorar una solución para el problema de las barreras no arancelarias.

c] *Sector agropecuario*

Conforme a la última información disponible, las dos partes han acordado eliminar en el término de diez años los aranceles a los productos agrícolas. Asimismo, el acuerdo concede a los productos hortícolas estadounidenses un mayor acceso al mercado canadiense; elimina, de manera condicional, los permisos canadienses para la importación de cereales, siempre y cuando los subsidios respectivos alcancen los mismos niveles que prevalecen en Estados Unidos, y, por último, suprime las cuotas de importación de aves de corral y productos avícolas. Los dos países se eximen mutuamente de la aplicación de sus leyes sobre importación de carne.

El sector agropecuario de México es muy diferente de los de Estados Unidos Unidos y Canadá. En términos absolutos y relati-

11. En el documento *Elements of the Agreement* no se prevé de manera explícita esa posibilidad. No obstante, México podría apoyar su ingreso en el artículo XXIV del GATT y en otras disposiciones jurídicas.

12. Véase Richard Baldwin. "Fashioning a Negotiation Package between Developing and Developed Countries" (mimeo.), octubre de 1986.

13. Balassa, Bueno, *et al.*, *op. cit.*

14. *The New York Times*, 5 de octubre de 1987.

15. Aho y Levinson, *op. cit.*,

vos, la población empleada en la agricultura es mucho mayor, la superficie de los predios agrícolas es mucho menor y la productividad es más baja. Esto significa que en México es más considerable el problema político que representa este sector que en Estados Unidos y Canadá. Por tanto, el acuerdo concertado entre estos dos países con respecto al sector agropecuario puede no ser aplicable a México. En caso de que éste considerara la posibilidad de unirse al acuerdo de libre comercio se requerirían negociaciones específicas.

Aun así, México podría incrementar sus posibilidades de exportación de verduras, flores, frutas y carne, y al mismo tiempo seguiría siendo un mercado importante para las exportaciones de maíz, trigo, cebada y otros productos agrícolas de Canadá y Estados Unidos.

d] *Prácticas comerciales inequitativas*

En el Anexo al Código del GATT sobre Subsidios a la Exportación y Derechos Compensatorios hay una lista muy ilustrativa de las medidas de promoción comercial que pueden considerarse como subsidios a la exportación. Las dificultades se presentan cuando los subsidios internos se utilizan también para lograr otros importantes objetivos socioeconómicos que, según se sostiene, podrían dañar la posición competitiva de las industrias de otros países. Resulta claro que definir los subsidios a la exportación es un asunto complejo. En este sentido ambos países acordaron mantener en principio las leyes nacionales vigentes en materia de subsidios y de *dumping*, así como los procedimientos relacionados con ellos.

También acordaron, sin embargo, que las decisiones nacionales en materia de prácticas *antidumping* y derechos compensatorios sean apelables en las mesas binacionales de arreglo de diferencias. El procedimiento para solucionar estos diferendos sustituirá de hecho la acción de los tribunales. Las mesas revisarán las decisiones de las autoridades estadounidenses y canadienses a fin de asegurar la correcta y fiel aplicación de las leyes respectivas. Así, las decisiones del Departamento de Comercio y de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos se podrán anular sólo si carecen de pruebas fehacientes o contradicen de alguna otra forma las leyes estadounidenses.

Por otro lado, en el Entendimiento en materia de subsidios e impuestos compensatorios que suscribieron Estados Unidos y México, éste acordó no subsidiar las exportaciones ni usar subsidios con efectos similares que transgredan lo estipulado en el código respectivo del GATT.

Se ha dicho que en Estados Unidos y Canadá "se podrían definir explícitamente los métodos inequitativos como los subsidios". Los dos países podrían decidir cuáles políticas son ilegítimas y establecer calendarios para eliminarlas.[16] Por desgracia, esto se dice fácilmente pero es difícil de hacer, como indica P. Wonnacot.[17]

Cualquiera que sea el resultado final de las conversaciones entre Estados Unidos y Canadá en materia de comercio, es claro que el asunto no es sencillo para México. La gran participación del Estado en la economía mexicana conduce al uso de subsidios para alcanzar numerosos objetivos de desarrollo, como, por ejemplo, el desarrollo regional, la promoción de ciertas actividades económicas, el impulso de políticas en favor de algunos grupos de la población, y otros. Muchos de estos instrumentos no tienen un efecto directo en las exportaciones, pero siempre pueden objetarse. No es fácil fijar la línea divisoria entre lo permisible y lo que no lo es.

Recientemente, México ha promulgado disposiciones jurídicas contra las prácticas de *dumping*. Antes se le combatía mediante las disposiciones incluidas en la legislación general sobre comercio y, en particular, con los permisos de importación y los precios oficiales. No obstante, puesto que la legislación mexicana reciente comparte concepciones con la estadounidense, no debería haber problemas importantes para armonizar ambos cuerpos jurídicos.

e] *Servicios*

En la reunión de Punta del Este, México fue uno de los países de menor desarrollo relativo que pugnaron para que el tema de los servicios se incluyera en la agenda de la Ronda Uruguay, ante la oposición de otras naciones influyentes del mismo grupo. La postura mexicana se justificó, entre otras cosas, porque el comercio de servicios parece ser más importante para México que para otros países con un desarrollo similar. El turismo, las transacciones fronterizas, los ingresos de las maquiladoras y los servicios de ingeniería son rubros importantes de la balanza de pagos del país. Además, el bajo costo de la mano de obra puede abrir posibilidades interesantes de comercio de servicios debido a la proximidad con el mercado estadounidense.

No obstante, regular este comercio es un problema espinoso y complejo. Hasta ahora la Ronda Uruguay no tiene un calendario de negociaciones. Estados Unidos y Canadá llegaron a un acuerdo más o menos sólido en relación con la liberación del comercio de servicios, lo que se considera una contribución importante al debate y a las mismas negociaciones del GATT.

En el documento *Elements of the Agreement* se estipulan diversas posiciones en torno a los servicios, como los derechos de establecerse y realizar ventas a través de la frontera, las normas sobre los monopolios públicos y, otra vez, un mecanismo obligatorio para resolver diferendos. En el caso particular de los servicios financieros, asunto muy debatido, ambas partes acordaron emprender acciones para eliminar la discriminación y mejorar "las oportunidades de acceso y competencia de las instituciones financieras de la otra parte que sean congruentes con lo que exigen la prudencia y la regulación". Los cambios previstos afectarían la legislación canadiense, que actualmente prohíbe a los accionistas de un banco con un capital mayor que 750 millones de dólares canadienses poseer más de 10% de las acciones comunes. Esta norma, como es obvio, sirvió para limitar el tamaño de las filiales de los bancos estadounidenses avecindadas en Canadá.

Al margen de una evaluación del acuerdo entre Estados Unidos y Canadá sobre el comercio de servicios, México tiene dos problemas para definir su posición en la materia. Uno es la estrecha relación de los servicios con sus políticas y leyes sobre inver-

16. *Ibid.*
17. Paul Wonnacot, *The United States and Canada: The Quest for Free Trade*, Institute for International Economics, Washington, 1987.

sión extranjera. Según información no oficial, este asunto ha causado dificultades para la parte canadiense. El otro problema consiste en que no es posible definir de manera aislada la posición de México sin considerar las opiniones del grupo de países de menor desarrollo relativo que participa en las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Si dichos problemas se superasen y México participara en la zona de libre comercio se facilitaría enormemente el camino de las negociaciones en materia de servicios. La participación de México en el acuerdo probaría que también los países de menor desarrollo pueden negociar y lograr resultados ventajosos.

f] *Inversión extranjera*

Afirma Wonnacot: "la inversión internacional y las políticas que la regulan han sido fuente de fricciones en las relaciones entre Canadá y Estados Unidos. Durante decenios, muchos canadienses han tenido una profunda preocupación ante la posibilidad de que la propiedad extranjera (sobre todo estadounidense) de su industria los conduzca a perder el dominio de su propio destino económico."[18]

Como bien se sabe, las disposiciones canadienses y estadounidenses sobre inversión extranjera han sido uno de los principales obstáculos en las negociaciones referentes al libre comercio. Entre los puntos de mayor importancia están los siguientes: *i)* qué parte de las disposiciones canadienses habrán de suprimirse; *ii)* cómo enfrentarse al problema de la incorporación de insumos nacionales y al del compromiso de exportar; *iii)* cómo tratar las inversiones de terceros países, y *iv)* en qué grado se relacionan las negociaciones sobre servicios con la inversión extranjera. Desde la perspectiva de Canadá, todos estos puntos debieron considerarse con el fin de encontrar la manera de que las inversiones estadounidenses contribuyan a lograr los objetivos y proteger los intereses de esa nación.

Se afirma en el documento *Elements of the Agreement* que "las partes han acordado tratar como nacionales a los inversionistas del otro país en lo que respecta al establecimiento de nuevas empresas, la compra de las ya existentes y el manejo, la operación y la venta de empresas establecidas". También se estatuye ". . .que las partes no impondrán a los inversionistas del otro país restricciones en materia de exportación, contenido nacional, fuentes internas o sustitución de importaciones, ni tampoco impondrán ese tipo de requisitos a los inversionistas de terceros países cuando pueda derivar algún efecto importante para el comercio entre Estados Unidos y Canadá".

Como puede verse, las negociaciones entre Canadá y Estados Unidos propiciaron una considerable liberación de las corrientes de inversión extranjera entre ambos países. Las únicas actividades excluidas del capítulo sobre inversiones son las culturales. Además, en el acuerdo también se definen las condiciones en las que Canadá seguirá vigilando las inversiones estadounidenses en su territorio para propósitos de adquisiciones directas (sólo para las mayores de 150 millones de dólares canadienses) y de adquisiciones indirectas (exentas de requisitos después del cuarto año).

En México prevalece una situación similar. En primer lugar, es también un campo importante de inversión directa de Estados Unidos, equivalente aproximadamente a 10% del total. En segundo término, la inversión directa estadounidense representa cerca de 70% del monto total invertido en México y un porcentaje similar de los pagos por transferencia de tecnología. Por su parte Canadá participa sólo con alrededor de 7% de la inversión extranjera directa realizada en México. La mayor parte de esta última se concentra en las manufacturas, el comercio y otros servicios.

Según Jaime Álvarez Soberanis, la legislación mexicana sobre inversión extranjera es "un fenómeno de una larga tradición, tan larga como la de la inversión extranjera misma".[19] Este autor opina que la aplicación de la ley (promulgada en 1973) puede considerarse satisfactoria, puesto que ha probado ser adaptable y flexible y ha variado conforme a los cambios del entorno económico.

En épocas recientes se ha modificado la legislación, sobre todo a fin de esclarecer las normas aplicables y simplificar los procedimientos administrativos. Además, la interpretación de la ley ha sido más flexible, lo que propició que la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras aprobara prácticamente todos los proyectos sometidos a autorización. Asimismo, se acortó considerablemente el plazo entre la presentación de la solicitud y su autorización o negativa. Ejemplo de lo anterior son las plantas maquiladoras, cuya autorización se concede en tres o cuatro días.

Como era de esperarse, en el curso de las negociaciones bilaterales México-Estados Unidos tendientes a establecer un convenio general de comercio, el régimen de Reagan ha mantenido un punto de vista ambivalente: al tiempo que reconoce que la ley mexicana se ha interpretado de manera más dúctil y flexible, la sigue considerando demasiado restrictiva. Igual que en el caso de Canadá, las disposiciones que más objeta son las relativas a la incorporación de insumos nacionales y a los compromisos de exportar y además las que prohíben la inversión extranjera en ciertos sectores.

Los mexicanos consideran los puntos anteriores parte fundamental de las negociaciones sobre inversiones relacionadas con el comercio en el marco de la Ronda Uruguay. Conforme a esta opinión, las normas actuales sobre incorporación de insumos nacionales e incluso las referentes a que las empresas extranjeras exporten, no deben provocar, en principio, modificaciones a la legislación básica de las inversiones foráneas.

Quizá esto es válido, ya que México puede invocar las excepciones previstas en la parte IV del acuerdo, y también puede argüir que no es una ley excesivamente restrictiva, como lo demuestra en la práctica el considerable crecimiento de la inversión extranjera directa en tiempos recientes. Del examen anterior se desprende que existen similitudes entre las posiciones de México y Canadá tanto respecto a la inversión extranjera como en la carga política de los temas mencionados. Considerando estos dos hechos, además del cambio de las actitudes mexicanas hacia la inversión extranjera, cabe concluir que el acuerdo entre Estados Unidos y Canadá podría satisfacer hasta cierto punto algunas de las preocupaciones de México al respecto. Sin embargo, sería necesario negociar algunos aspectos considerando de manera adecuada el grado de desarrollo del país.

18. *Ibid.*

19. Jaime Álvarez Soberanis, "La inversión extranjera directa y los derechos de propiedad industrial en las negociaciones comerciales de México", México (mimeo.), 1986.

g] *Propiedad intelectual*

En un trabajo reciente, Aho y Levinson escribieron: "Las diferencias actuales sobre la protección de la propiedad intelectual es una fuente importante de fricciones entre Estados Unidos y Canadá. Entre ellas se cuenta el conjunto de procedimientos canadienses de otorgamiento obligatorio de licencias de productos farmacéuticos."[20] Si en esta cita se sustituye a Canadá por México, se tiene una descripción adecuada de las diferencias entre este país y Estados Unidos. De igual modo, existen en México disposiciones referentes a los programas de radio y televisión de procedencia estadounidense, aunque no están incluidas en el rubro de "preservación de la identidad cultural", como ocurre en Canadá.

Vale la pena mencionar que, en el pasado, los diferendos entre México y Estados Unidos sobre este problema han sido aún más acerbos. Dado que la posición estadounidense fue válida en ciertos puntos, México hizo importantes modificaciones a su legislación, sin desatender sus propios intereses. Las más importantes reformaron disposiciones sobre marcas (más concretamente sobre piratería de marcas) y patentes de productos farmacéuticos. La parte estadounidense ha acrecentado las presiones en favor de cambios adicionales de las leyes mexicanas. Esas acciones se han encaminado, por ejemplo, a restringir los beneficios derivados del Sistema Generalizado de Preferencias a países de menor desarrollo relativo cuyas normas sobre propiedad intelectual se consideren injustificadamente restrictivas; las presiones se han ejercido más específicamente contra México como una condición indispensable para firmar el convenio general de comercio.

No serán fáciles las negociaciones entre México y Estados Unidos sobre este complejo asunto, muy vinculado con la política tecnológica. Por ello, no cabe abrigar optimismo acerca de la posibilidad de un rápido progreso en la solución de los desacuerdos. Además, éste es uno de los puntos que se examinarán en las negociaciones de la Ronda Uruguay y es probable que México prefiera participar en ellas y aguardar sus resultados antes de comprometerse a modificar su legislación. Asimismo, se debe tomar en cuenta que existe otro foro en donde tradicionalmente se ha abordado este mismo asunto: la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

Desafortunadamente, el citado *Elements of the Agreement* no ofrece información suficiente para que México tenga un punto de vista claro sobre las implicaciones del convenio en esta materia, pues sólo se menciona: a] que las partes "han acordado cooperar en la Ronda Uruguay y en otros foros internacionales para mejorar la protección de la propiedad intelectual", y b] que Canadá "se ha comprometido a revisar su ley de derechos de autor para proteger la retransmisión de programas grabados y a que las reformas sean una realidad a más tardar cuando entre en vigor el presente Convenio".

Conclusiones

En este ensayo se han estudiado algunas de las repercusiones del convenio de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos en terceros países. Al respecto se consideró explícitamente el caso de México, como país perteneciente a la América del Norte y que tiene vínculos estrechos con Estados Unidos, lo cual lo convierte en uno de los países con mayor probabilidad de resultar afectado por dicho convenio. Se ha sostenido en este trabajo que las repercusiones del acuerdo en terceros países constituyen un asunto relativamente novedoso, lo que probablemente tenga más trascendencia para Estados Unidos que para Canadá, por la importante participación de aquél en el comercio mundial y por ser el principal socio comercial de numerosos países.

Uno de los problemas básicos para analizar tales repercusiones es que, hasta ahora, no se conocen con toda exactitud las disposiciones del convenio de libre comercio ni el significado preciso de su "carácter abierto". No obstante, hay una buena dosis de información al respecto y en torno de las posiciones de los dos países signatarios.

Para México, la importancia del convenio deriva no sólo de la magnitud de su vínculos comerciales, tecnológicos y de inversión con Estados Unidos y, en menor grado, con Canadá, sino también de la gran coincidencia en materia de políticas comerciales que hay actualmente entre los tres países. Desde este punto de vista y considerando su gran participación en el comercio de América del Norte, es una realidad indiscutible que México *ya está integrado* en esta región económica. Así, la cuestión se centra, como en el caso de Canadá, en encontrar los medios más eficaces para maximizar los beneficios de esta situación y para establecer reglas claras y precisas para regularla.

Entre los aspectos más importantes de la posibilidad de que México se una al convenio entre Canadá y Estados Unidos resaltan tres cuestiones:

Primera, en el caso de unirse al acuerdo, México requeriría un reconocimiento explícito de su condición especial de país en desarrollo, ya que tiene un grado de desarrollo muy inferior al de los otros dos países. De nuevo, esto se relaciona con el "carácter abierto" del acuerdo. Otros países de menor desarrollo relativo que se enfrentaran a la misma posibilidad tendrían problemas similares a los de México.

Segunda, que debido a su condición de país en desarrollo, la importancia y las características en diversos asuntos son radicalmente distintas en México que Canadá y Estados Unidos, como, por ejemplo, el comercio de productos agropecuarios, los servicios y los subsidios. La posición de México en torno a ellos seguramente será distinta, por lo que deberán negociarse por separado.

Tercera, tiene gran importancia que las posiciones de México y Canadá sobre algunos temas sean sorprendentemente similares, sobre todo los concernientes al acceso a los mercados, la inversión extranjera y la propiedad intelectual. Cabe esperar que las negociaciones entre Estados Unidos y Canadá sobre estos puntos faciliten la participación futura de México en el convenio.

Acaso lo anterior plantee para México más interrogantes que respuestas, en particular sobre sus posibilidades de comercio en América del Norte. No obstante, hay una importante conclusión: si el convenio de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos se ratifica y se interpreta como el comienzo de una tendencia hacia el bilateralismo, entonces México, y quizá también otros países, deberán considerar muy seriamente la posibilidad de iniciar negociaciones para "participar" en el acuerdo, o bien hacer esfuerzos para lograr por separado un acuerdo comercial con Estados Unidos. □

20. *Op. cit.*