

## **ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL COMERCIO**

**Lic. Amaranta Villarreal Nansen**

**El Tratado de Libre Comercio de América del Norte:**

**El inicio de una nueva era de tratados comerciales.**

**Octubre 2014**

### **1. Antecedentes**

Si bien el TLCAN constituye un hito en la integración comercial de América del Norte, antes de la firma de este acuerdo existieron otros que sirvieron como antecedente.

El largo camino comenzó en 1911 con la firma de un Acuerdo de Comercio Recíproco entre Canadá y Estados Unidos, que fue terminado luego de que en una elección los canadienses rechazaran el libre comercio y destituyeran al Primer Ministro que había estado a cargo de las negociaciones y la firma del Acuerdo. Más tarde, en 1965 ambos países firmaron un Acuerdo sobre productos automotrices que liberalizaba el comercio de autos, camiones, llantas y autopartes entre ellos (Villarreal & Fergusson, 2014: 2).

Pero el antecedente más inmediato fue el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (FTA por su sigla en inglés), firmado el 3 de octubre de 1987 y que entró en vigor el 1 de enero de 1989, luego de una fuerte controversia electoral en Canadá donde se oponían el candidato conservador Brian Mulroney (quien resultara electo como Primer Ministro y negociara el Acuerdo) y el candidato liberal John Turner que lo rechazaba (Villarreal & Fergusson, 2014: 2).

El FTA fue el primer Tratado de Libre Comercio de importancia económica firmado por Estados Unidos y en ese momento fue el Tratado bilateral más abarcativo e innovador negociado a nivel mundial, que incluía las siguientes disposiciones:

- Eliminación de todos los aranceles para 1998. Algunas serían eliminados inmediatamente y otros progresivamente en un período de 5 a 10 años.
- Continuidad del Acuerdo Automotriz de 1965 pero con reglas de origen más estrictas.
- Trato Nacional a los proveedores de servicios y liberalización del comercio de servicios financieros, así como facilidades al cruce transfronterizo de empresarios.
- Compromiso de brindar trato nacional a las inversiones originarias del otro país, con la posibilidad de establecer excepciones por razones de seguridad nacional o por medidas prudenciales. Prohibición a la imposición de requisitos de desempeño, tales como contenido local, sustitución de importaciones y abastecimiento local.

- Ampliación de los mercados nacionales de contratación pública abiertos a la competencia de proveedores del otro país. No incluye a la contratación pública de las unidades de gobierno sub-nacionales.
- Por insistencia de Canadá, establecimiento de paneles arbitrales binacionales vinculantes para resolver las disputas que pudieran surgir del acuerdo.
- Prohibiciones a la mayoría de las restricciones a la importación o exportación de productos energéticos, entre ellas, los precios mínimos de exportación. Esta disposición fue también incorporada en el TLCAN pero sólo para Estados Unidos y Canadá (Villarreal & Fergusson, 2014: 2).

Siguiendo la línea de este Acuerdo, el presidente de Estados Unidos, George Bush, lanzó en 1990 la Iniciativa para las Américas como un nuevo programa de ayuda económica para América Latina y el Caribe, basado en tres pilares: reducción de deuda, inversión y libre comercio, cuya meta sería un sistema de libre comercio que uniera a América del Norte, América Central y América del Sur. En ella se proponía la disminución de la deuda contraída por los países latinoamericanos con Estados Unidos y la creación de un nuevo fondo administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo, que operaría como garantía para que los países deudores pudieran renegociar su deuda con los acreedores privados (Tamamés, 2003: 286).

Dentro de este gran proyecto, el primer paso fue la negociación de un acuerdo de libre comercio con México, de modo de ampliar hacia el sur la ya existente Free Trade Area (FTA) constituida por Estados Unidos y Canadá (Tamamés, 2003: 286). Canadá adoptó una postura favorable a dicha ampliación a través del TLCAN. México, que había mantenido una política proteccionista de su economía desde los años posteriores a la revolución y hasta mediados de la década de los 80 –años en que el país sufrió la crisis de la deuda- ya había comenzado hacía varios años un proceso unilateral de apertura y modernización de su economía, liberalizando su comercio y su política de inversiones, a cambio de un mayor acceso al crédito y la reducción de la deuda con el FMI y el Banco Mundial. Un ejemplo de ello fue la enmienda que el Presidente de México Salinas de Gortari hizo en 1991 a la Constitución de ese país (con la presión de Estados Unidos) para permitir la extranjerización de las tierras que antes eran de propiedad colectiva de los campesinos. La adhesión de México al GATT en 1986 marcó un paso fundamental en ese sentido, pero también lo fueron su ingreso a la ALADI en 1992, a la APEC en 1993 y a la OCDE en 1994 (Villarreal & Fergusson, 2014: 4; Karpilow et al, 2014: 3; Arroyo Picard, 2005: 2).

Para agilizar la concreción del Acuerdo, el Gobierno de Estados Unidos solicitó al Congreso la autorización para utilizar el mecanismo del “fast track” o de vía rápida, que impide la intervención legislativa en la preparación y discusión del texto del Tratado e implica que el Congreso solamente puede aprobar o rechazar el texto del Tratado en su totalidad, sin posibilidad de modificarlo. Sin embargo, tanto la concreción de un acuerdo comercial con México, como la utilización del mencionado mecanismo como herramienta, encontraron una fuerte resistencia a la interna de los Estados Unidos, por el temor de que el Acuerdo estimulara el traslado de empresas norteamericanas a México aprovechando la mano de obra barata y provocando de esa forma una caída en los niveles de empleo en los Estados Unidos (Pastori, 1995: 54-55).

El Gobierno de Estados Unidos propuso a México entonces la firma de las “Bases de entendimiento y de cooperación en materia laboral”, que se concretó en mayo de 1991. Al año siguiente México suscribió un documento similar con Canadá. Así, el Gobierno logró destrabar la situación interna en Estados Unidos y continuar con las negociaciones del Tratado de libre comercio, hasta su firma por los Presidentes de los tres países en noviembre de 1992. Sin embargo, para su ratificación por el Congreso de Estados Unidos fue necesario instrumentar previamente dos acuerdos paralelos, uno en materia laboral y otro ambiental, cuya finalidad sería evitar el efecto de dumping social por parte de México. Estos acuerdos fueron firmados en setiembre de 1993 por los tres países (Pastori, 1995: 54-55).

En este contexto, el 1 de enero de 1994 entró en vigor el TLCAN, celebrado bajo los auspicios del Art. XXIV del GATT <sup>1</sup> y en el marco de profundas discusiones en el seno de la ALADI sobre la situación de México en dicha Organización, que se saldó con un “permiso” para que México continuase siendo Miembro de ALADI y formara parte del TLCAN sin que extendiese el Trato de Nación Más Favorecida a sus pares latinoamericanos como lo exige el Artículo 44 de ALADI.

## **2. Contenidos generales**

El TLCAN establece una zona de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México bajo las premisas del Artículo XXIV del GATT. Si bien prevé el libre comercio de bienes y servicios, y de los factores de producción móviles, excluye la libre circulación del factor trabajo, impidiendo la inmigración de trabajadores mexicanos a Estados Unidos.

Cuando su firma, el TLCAN fue un tratado inusual, porque fue la primera vez que se firmaba un Acuerdo de libre comercio entre dos países desarrollados -con similares indicadores económicos (Estados Unidos y Canadá)- y un país en desarrollo de bajos ingresos (México) (Villarreal & Fergusson, 2014: 9).

El TLCAN planteó seis objetivos específicos para la regulación del intercambio de bienes y servicios en la zona y tres principios transversales, a saber: trato nacional para bienes y servicios zonales, trato de nación más favorecida para bienes y servicios zonales, y transparencia (Witker, 1993: 13-14). Los objetivos eran los siguientes:

1. “Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre los tres países.
2. Promover condiciones de competencia leal en la zona
3. Aumentar las oportunidades de inversión zonal
4. Proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en la zona
5. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y para la solución de controversias.

---

<sup>1</sup> El Artículo XXIV del GATT enumera las excepciones a la Cláusula de la Nación Más Favorecida consagrada en el Artículo I del Acuerdo.

6. Establecer lineamientos para la cooperación trilateral, regional y multilateral para ampliar y mejorar los beneficios del tratado.”<sup>2</sup>

El TLCAN incorporó muchas de las disposiciones del FTA e incluso las amplió. Algunas de las disposiciones clave del TLCAN son: eliminación progresiva de aranceles y medidas no arancelarias, reglas de origen uniformes, comercio de servicios, inversión extranjera y eliminación de requisitos de desempeño, fortalecimiento de la protección de los derechos de propiedad intelectual, normas y prácticas menos restrictivas en la contratación pública, y solución de controversias. Además, como dijéramos anteriormente, el TLCAN incluyó dos acuerdos paralelos en materia laboral y ambiental (Villarreal & Fergusson, 2014: 5 y 16). En ese sentido, se considera que el TLCAN marcó el inicio de una nueva era de tratados comerciales, porque fue más allá de cuestiones tradicionales como la reducción de aranceles y medidas no arancelarias, para incluir disposiciones y políticas de interés público en materia agrícola, inversiones, energía, normas en materia de seguridad de los consumidores y alimentaria, trabajo y medio ambiente, entre otras (Karpilow et al, 2014: 1).

### **2.1 Eliminación de barreras comerciales**

El TLCAN se propuso eliminar gradualmente en un período de 15 años todos los aranceles y la mayor parte de las medidas no arancelarias aplicadas a los bienes producidos y comercializados en América del Norte. Sin embargo, se dispuso que durante un período llamado de transición el país importador podría incrementar los aranceles o establecer cuotas de importación en caso de que los productores domésticos se vieran perjudicados por las crecientes importaciones provenientes de otro Estado parte (Villarreal & Fergusson, 2014: 5).

Dado que el Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá ya estaba en efecto desde 1989 y por lo tanto su comercio ya había sido liberalizado, México fue el que tuvo el papel más importante en la apertura de su mercado a las importaciones de Estados Unidos y Canadá, aunque Estados Unidos también eliminó aranceles y cuotas a las importaciones provenientes de México. De todas formas siguieron existiendo medidas que obstaculizaban el libre comercio, como las exigencias de Estados Unidos respecto a calidad de los productos y niveles de abastecimiento entre otros, y los requisitos de México en cuanto a licencias de importación, así como las medidas fitosanitarias que ambos países siguieron aplicando (Villarreal & Fergusson, 2014: 5).

Pero los cambios más significativos en cuanto a liberalización con el TLCAN se dieron en la industria textil, automotriz y en la agricultura. En cuanto a esta última por ejemplo, con la entrada en vigor del TLCAN aproximadamente la mitad del comercio entre Estados Unidos y México pasó a pagar arancel cero (Villarreal & Fergusson, 2014: 6).

### **2.2 Liberalización del comercio de servicios**

---

<sup>2</sup> Witker, J. (1993). El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas, t. I. (p.13)

En lo relativo al comercio de servicios, el TLCAN fue más allá de las disposiciones del Acuerdo bilateral entre Estados Unidos y Canadá y de la Ronda Uruguay del GATT, y estableció disciplinas internacionales respecto de la reglamentación gubernamental del comercio de servicios. El Acuerdo dio a los proveedores de servicios ciertos derechos relativos al trato no discriminatorio, las inversiones, el acceso a la información y las ventas y establecimiento fuera de fronteras. Sin embargo, cada uno de los países mantuvo ciertas excepciones y reservas a este respecto, como las relativas al transporte marítimo por parte de Estados Unidos, a la industria cinematográfica y editorial por Canadá, y a la explotación de gas y petróleo por parte de México (Villarreal & Fergusson, 2014: 7).

### 2.3 Inversión extranjera

El TLCAN eliminó importantes obstáculos a la inversión, aseguró protección a los inversores de los Estados parte y creó un mecanismo de solución de controversias para las disputas inversionista-Estado. Además previó el trato nacional para la inversión extranjera proveniente de los países del TLCAN, al tiempo que incluyó ciertas excepciones para algunos sectores de cada uno de los países. En ese sentido, es importante destacar que México exceptuó al sector energético de las disposiciones sobre inversión y se reservó el derecho de prohibir la inversión extranjera en dicho sector (Villarreal & Fergusson, 2014: 7).

Dada la importancia que reviste este capítulo del TLCAN, consideramos interesante destacar además algunas reflexiones que hace el trabajo de Karpilow et al.<sup>3</sup> - citado arriba- a ese respecto.

En ese sentido, el mencionado trabajo arroja luz sobre algunos de los componentes más problemáticos y nocivos del capítulo 11 del TLCAN sobre inversiones, entre los cuales se destaca el hecho de algunas de sus disposiciones tienen una redacción poco precisa que da lugar a un amplio espectro de interpretaciones y a una mayor discrecionalidad por parte de los inversores. Se establecen por ejemplo garantías sobre “nivel mínimo de trato” y “trato justo y equitativo”, así como el derecho de los inversores a reclamar por daños cuando el valor de su inversión se ve afectado. De esa forma, cuando una empresa considera que sus derechos han sido violados o que el valor de su inversión se ha visto afectado por la introducción de una nueva ley o política, puede, por el mecanismo de solución de controversias inversor-Estado que incorpora el TLCAN, ignorar las instancias judiciales internas de los Estados y presentar su demanda directamente en tribunales arbitrales internacionales, como el CIADI en la esfera del Banco Mundial y la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) (Karpilow et al., 2014: 8).

Algunos de los casos más paradigmáticos de controversias inversor-Estado en el marco del TLCAN son los siguientes:

- a. **Ethyl Corporation.** Esta empresa estadounidense fabrica MMT, un aditivo para gasolina cuyo uso fue prohibido por el gobierno de Canadá por tratarse de una sustancia tóxica que ataca el

---

<sup>3</sup> Karpilow, Q. et al. (2014). NAFTA: 20 Years of Costs to Communities and the Environment.

sistema nervioso. Fundándose en el argumento de que dicha prohibición –adoptada en defensa de la salud de la población- privaba a la empresa de beneficios comerciales esperados y violaba por tanto la protección de las inversiones establecida por el TLCAN, Ethyl Corporation demandó al Estado canadiense. El resultado fue que el gobierno de Canadá fue obligado a pagar 13 millones de dólares por concepto de daños y anular la prohibición (Abin, 2004: 125)

- b. **Metalclad Corporation.** Esta empresa norteamericana demandó al estado mexicano de San Luis por los daños que le causó la negativa de dicho gobierno a mantenerle el permiso para la construcción de un depósito de desechos tóxicos, como resultado de una pericia geológica que reveló que la instalación del mismo contaminaría el suministro de agua potable local. El reclamo fue de U\$S 90 millones por concepto de expropiación y violación de las disposiciones del TLCAN que imponen el trato nacional y suprimen los requisitos de desempeño – la empresa argumentó que el establecimiento de áreas protegidas y la prohibición de la instalación de este tipo de depósitos por la ley mexicana es una medida equivalente a la expropiación de la empresa inversionista. El resultado fue que los residentes del estado de San Luis tuvieron que pagar a Metalclad U\$S 16 millones como compensación, ya que el caso se resolvió a favor de la compañía (Abin, 2004: 125-126)

Así, el nuevo modelo eleva a las empresas al nivel de los Estados, erosionando la capacidad de los mismos de dictar políticas que respondan a los intereses de las comunidades y protejan por ejemplo, la salud pública o el medio ambiente. De hecho, muchas políticas públicas necesarias para la protección del medio ambiente han sido desestimadas por los gobiernos desde un principio debido al riesgo de que las mismas dieran lugar a un reclamo por parte de los inversores ante tribunales arbitrales internacionales (Karpilow et al, 2014)

## **2.4 Derechos de propiedad intelectual**

En materia de derechos de propiedad intelectual el TLCAN tomó como punto de partida las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT -en curso en ese momento- que establecieron el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) en la OMC, y en diversos tratados internacionales sobre propiedad intelectual. Entre sus disposiciones el TLCAN incluyó compromisos ejecutables específicos de los países miembros relativos a la protección de los derechos de autor, las patentes, las marcas y los secretos comerciales (Villarreal y Fergusson, 2014: 8).

## **2.5 Contratación pública**

El TLCAN abrió significativamente el mercado de compra y contratación de bienes y servicios por parte de los gobiernos federales a los prestadores de servicios de los otros países, sobre bases no discriminatorias. Sin embargo, se establecieron algunas limitaciones respecto a las compras y contratos de las empresas estatales (Villarreal & Fergusson, 2014: 8).

## **2.6 Procedimiento de solución de diferencias**

En cuanto a la prevención y solución de las diferencias que pudieran surgir en el marco del Acuerdo, el TLCAN tomó como base las disposiciones ya existentes en el TLC Estados Unidos-Canadá. En ese sentido, estableció un sistema para la solución de las controversias que incluye consultas iniciales, presentación de casos ante la Comisión de Comercio del Acuerdo, o directamente ante paneles arbitrales. El Acuerdo establece tres mecanismos diferenciados para la solución de disputas comerciales: uno de carácter general (interpretación y funcionamiento del Tratado); otro en materia de antidumping y subvenciones; y un tercero entre inversionista-Estado (Villarreal & Fergusson, 2014: 8; Martínez Aguilar: 2).

## **2.7 Acuerdos Paralelos sobre condiciones laborales y medio ambiente**

Como dijéramos anteriormente, en momentos en que el Congreso de los Estados Unidos discutía la ratificación del Tratado, los temas relativos a la política ambiental y las condiciones laborales generaron un gran debate entre los congresistas, que tenían la inquietud de que el NAFTA provocaría distorsiones en el mercado laboral, debido a la existencia de normas laborales más débiles y de salarios más bajos en México que atraerían inversiones hacia ese país, disminuyendo el empleo en EEUU y presionando los salarios a la baja. Asimismo, veían las normativas ambientales más débiles en México como un factor de atracción de inversiones. Estos temas no formaban parte del Acuerdo originalmente firmado por el Presidente Bush, pero fueron incluidos a iniciativa del Presidente Clinton mediante dos Protocolos paralelos sobre condiciones laborales y medio ambiente, para acallar a los sectores proteccionistas cuya verdadera preocupación era la inmigración de México a Estados Unidos y evitar la relocalización de empresas de Estados Unidos en territorio mexicano. Finalmente el Congreso de Estados Unidos ratificó simultáneamente el TLCAN y los dos protocolos paralelos, siendo esa la primera vez que los temas ambientales y las condiciones laborales se consideraron en asociación a un TLC (Tamamés, 2003: 287; Villarreal & Fergusson, 2014: 8).

## **3. Balance a 20 años de la creación del TLCAN**

### **3.1 México**

Arroyo Picard (1993), citado por Abin (2004) escribió:

El gobierno mexicano concibió el TLCAN como un elemento fundamental en su estrategia económica. La estrategia era la receta del FMI y el Banco Mundial: crecer en base a la demanda externa (exportar) y el impulso a la inversión extranjera. La inversión generaría empleos y permitiría disminuir la pobreza. Efectivamente crecieron enormemente las exportaciones y se atrajo una enorme cantidad de inversión extranjera, incluso directa; pero no se logró un crecimiento significativo y no se generaron ni más ni mejores empleos.

El gobierno mexicano y los más grandes grupos económicos del país presentan el TLCAN como un éxito basándose en algunos datos, que si bien son ciertos, son demasiado generales y esconden problemas profundos de la economía mexicana. Estos datos del <<éxito>> repetidos y propagandizados se han ido convirtiendo en un mito. Actualmente este mito lleva a no cuestionar, ni analizar, a seguir acríticamente

con la misma estrategia económica, a negociar más y más acuerdos de libre comercio con los mismos criterios y orientación del TLCAN. Se reconocen los problemas y rezagos sociales, pero no se quiere ver que ellos están íntimamente conectados con la estrategia económica implementada, o al menos que ésta no ha ayudado a disminuirlos. (p.113)

Ese mito según Arroyo Picard se basa en tres datos ciertos, pero que no logran demostrar el supuesto éxito del TLCAN si se los analiza con profundidad. Estos datos son: aumento espectacular de las exportaciones, incremento de la producción manufacturera y superávit comercial con Estados Unidos (Abin, 2004: 114).

Si bien es cierto que luego de la entrada en vigor del TLCAN las exportaciones de México aumentaron significativamente, convirtiéndose éste en el primer exportador de América Latina y uno de los principales del mundo, también es cierto que dichas exportaciones no generaron crecimiento auténtico ni desarrollo. La estrategia mexicana de crecer basándose en las exportaciones no se logró debido a la excesiva concentración del sector exportador y a su escasa conexión con las cadenas productivas nacionales, lo cual lleva a que las exportaciones fallen en su objetivo de funcionar como motor de crecimiento general de la economía. Las empresas exportadoras –en su mayoría de capital extranjero– en realidad actuaban como una especie de islas exitosas desconectadas del resto de la economía que se mantenía estancada, ya que importaban la mayoría de los insumos. De hecho, el 45% de las exportaciones correspondía a las maquilas, que a partir de la entrada en vigor del TLCAN sólo compraban en el país un promedio de 3% de los insumos que utilizaban para la producción, mientras que antes del inicio de la apertura comercial en 1982 el contenido nacional de las exportaciones manufactureras no maquiladoras correspondía al 91%. Así, México enfrentó a partir del TLCAN dos problemas macroeconómicos gravísimos: la desintegración de las cadenas productivas y la desnacionalización de la planta productiva (Abin, 2004: 114, 116; Arroyo Picard, 2005: 4, 11-12).

El poco contenido nacional de las exportaciones mexicanas se explica en gran parte por la forma en que se negoció el TLCAN y las disposiciones que en él se acordaron. En primer lugar, el Acuerdo no obliga a las empresas exportadoras – en su mayoría extranjeras– a someter a concurso sus compras, por lo que muchas veces las empresas mexicanas ni siquiera están entre las competidoras. Además, las reglas de origen no exigen contenido nacional sino regional en las exportaciones para que las mismas sean objeto de ventajas arancelarias. En el capítulo de inversiones el TLCAN prácticamente prohíbe poner requisitos de desempeño a los inversores extranjeros por lo cual la exigencia de contenidos nacionales tampoco es posible por esta vía. Por último, el TLCAN incluso limita excesivamente la capacidad del Estado de enfrentar estos problemas, ya que al dejar todo en manos del mercado, anula las posibilidades que éste podría tener para definir un proyecto nacional de desarrollo con una política industrial clara (Arroyo Picard, 2005: 13).

En cuanto al segundo de los datos sustentadores del mito que señaláramos arriba, los autores citados coinciden en que el incremento de la producción manufacturera no fue resultado de un auténtico desarrollo industrial, acompañado por la generación de empleo y movilización de recursos locales. En realidad, esa supuesta industrialización se desarrolló en la maquila, una actividad industrial de

ensamblaje de piezas importadas en un 97%, cuya mano de obra trabaja en pésimas condiciones a cambio de ínfimos salarios y sin ningún tipo de protección social y laboral (Abin, 2004: 115).

Entre 1994 y 2005, el número de maquilas instaladas en México se incrementó en un 30%, lo que derivó en un aumento de las exportaciones de productos manufacturados de un 24% anual durante la década de los 90. Sin embargo, lejos de mejorar el nivel de vida de la clase trabajadora, ese crecimiento se basó en el estancamiento de los salarios y produjo graves daños medioambientales (Karpilow et al, 2014: 6).

Por último, el mito del éxito del TLCAN sustentado en el superávit comercial con Estados Unidos se desmorona cuando se analizan sus causas y el hecho de que México acumuló al mismo tiempo un gran déficit comercial con el resto del mundo y un déficit en cuenta corriente.

En cuanto al superávit es necesario partir de algunas aclaraciones para entender su verdadero significado. En primer lugar, Estados Unidos tenía un déficit comercial con casi todo el mundo, lo cual no era en realidad un problema para su economía porque gran parte de las importaciones que explican ese déficit eran intra-firmas estadounidenses. México en cambio, no contaba con un sistema de datos que mostrara en forma separada las exportaciones mexicanas a Estados Unidos realizadas por empresas estadounidenses, que aparentemente eran muchas. En segundo lugar, México mantuvo tradicionalmente un superávit comercial con Estados Unidos -a excepción de algunos períodos. Fundamentalmente, dicho superávit comercial se explicaba por las exportaciones de las maquilas y de petróleo crudo. De hecho, si no se tuvieran en cuenta las exportaciones de dichos sectores y productos, la relación comercial de México con Estados Unidos fue deficitaria a partir del TLCAN (Arroyo Picard, 2005: 7-8).

Por otra parte, como dijéramos anteriormente, el crecimiento de las exportaciones con el TLCAN y el superávit comercial con Estados Unidos no impidieron que México tuviera el mayor déficit comercial de la región. El argumento es que dicho déficit se produjo porque México importaba lo necesario para la modernización del país, lo cual es fácilmente contrastable si se analiza la composición de sus importaciones, que muestra que la gran mayoría de las compras fueron insumos o materias primas para el sector exportador. De ahí, se concluye que México en realidad exportaba lo que había importado. Además la mayoría de esas importaciones de insumos para las maquilas se dieron en la modalidad intra-empresa, lo que significa que la propia corporación propietaria de la maquila se vende a sí misma los insumos que luego de ensamblados y envasados utilizando mano de obra barata vuelve a comprar, reportándolos como exportaciones mexicanas. Como resultado de este proceso de desintegración de las cadenas productivas y desnacionalización de la planta productiva se dio una pérdida de puestos de trabajo que la maquila no alcanzó a compensar en cantidad y mucho menos en calidad (Abin, 2004: 115; Arroyo Picard, 2005: 5).

Según señala Abin (2004):

Cuando se negociaba la firma del TLCAN, sus promotores anunciaron que se crearían más y mejores empleos. En la construcción mítica oficial, se hace referencia a miles de empleos creados en el revitalizado sector exportador. No es falso. Los grandes exportadores y fundamentalmente la maquila, generaron efectiva y realmente miles de empleos. Pero se perdieron muchos más por la importación de

los insumos que utilizan dichos exportadores... Como se ha dicho, los empleos creados por la maquila son pésimos: jornadas extenuantes, inseguridad laboral, condiciones de trabajo totalmente inadecuadas, contratación temporal, presiones ilegales fortísimas para evitar la sindicalización, y gran dependencia del ciclo económico de Estados Unidos. (p. 117-118)

Otro aspecto que aporta al mito de las bondades del TLCAN es la Inversión Extranjera Directa (IED). La atracción de IED es siempre uno de los objetivos prioritarios de los TLC y México con el TLCAN lo alcanzó, aumentado sus volúmenes promedio anuales. Sin embargo, más importante que el volumen absoluto o relativo de la inversión extranjera, es la calidad de dicha inversión (Arroyo Picard, 2005: 15-16).

El 49,5% de la inversión extranjera directa se concentró en las empresas manufactureras con altos índices de exportación, que en su mayoría son de propiedad extranjera. El resto de las inversiones extranjeras se dieron en los servicios financieros (24,4%), y el comercio (10,8%) (Abin, 2004: 116).

En este contexto, se podría esperar que la IED tuviera un efecto significativo en el crecimiento económico, ya que como se explicitara se concentró en los sectores estratégicos y más dinámicos de la economía mexicana, pero eso no ocurrió por las razones que se detallan a continuación. En primer lugar, en el sector financiero y comercial la mayor parte de la inversión se dio mediante la compra de empresas ya existentes. De hecho, el capital transnacional y las corporaciones han comprado las grandes cadenas comerciales mexicanas y casi todos los bancos de capital nacional. En segundo lugar, el sector manufacturero está totalmente desconectado de las cadenas productivas nacionales, por lo que la inversión en dicho sector tampoco ha generado mayor efecto sobre el crecimiento general de la economía mexicana. Más aún, las maquilas son una fuente de inestabilidad, ya que su lógica de maximización de los beneficios no solo deprime los salarios y empobrece a la población, sino que también resulta en una amenaza constante para la economía, que siempre corre el riesgo de que dichas empresas se trasladen a otro país que les resulte más competitivo. Lo mismo sucede con el capital invertido en los sectores financiero y comercial, que se puede retirar del país buscando mayores seguridades en otros mercados. La inversión en cartera por su parte aumenta aún más la vulnerabilidad de la economía mexicana, que siempre corre el riesgo de una corrida especulativa (Abin, 2004: 115-117; Arroyo Picard, 2005: 21).

El TLCAN agudizó estos problemas, ya que además de atraer inversiones de este tipo, limita la posibilidad de que los gobiernos implementen contramedidas y reglas de control de los flujos de capital, de modo de favorecer la estabilidad o permanencia de las inversiones. Por el contrario, garantiza a los inversores absoluta libertad para el flujo de sus capitales (Abin, 2004: 117).

Además, si bien México tiene numerosos acuerdos con otros países, que incluyen inversiones, la IED provino mayormente de Estados Unidos (Arroyo Picard, 2005: 19).

Con el comercio sucedió lo mismo. Si bien México había firmado al 2005 11 TLC's con 42 países, argumentando que buscaba diversificar su comercio exterior, eso no ha pasado, siendo de hecho el país latinoamericano o caribeño con el comercio más concentrado en un solo país. Estados Unidos es el principal socio comercial de México en el intercambio de bienes. Con el TLCAN, las exportaciones de

Estados Unidos a México aumentaron rápidamente, pasando de U\$S 41,6 miles de millones en 1993 a U\$S 226,2 miles de millones en 2013. También lo hicieron las importaciones desde México, pasando de U\$S 39,9 miles de millones en 1993 a U\$S 280,5 miles de millones en 2013. En porcentajes, 14% de las exportaciones de bienes de Estados Unidos estaban destinadas a México y 12% de las importaciones provenían de México (Arroyo Picard, 2005: 9-10; Villarreal & Fergusson, 2014: 14).

Por último, uno de los aspectos más controversiales del TLCAN en México es su impacto en el sector agrícola. El Tratado consolidó y aceleró la privatización, desregulación y liberalización de la economía rural mexicana, que había comenzado a principios de los 80 como condición del FMI y el Banco Mundial para la obtención de crédito y el alivio de la deuda. Las medidas de ajuste estructural del FMI y el Banco Mundial implicaron la privatización y desaparición de las grandes empresas agropecuarias de propiedad del Estado; disminución de los subsidios al consumo de productos básicos como el trigo; drásticos recortes a los subsidios agrícolas, préstamos y seguros para los campesinos; y reducción de las barreras al comercio de bienes, incluso de granos básicos. De esa forma, los sistemas de apoyo público a los agricultores de subsistencia quedaron eliminados y se favoreció al agronegocio orientado a la exportación, que afectó significativamente las fuentes de sustento de los campesinos pobres. Con la eliminación de los aranceles y cupos que servían como herramientas de control al comercio de bienes agrícolas, el TLCAN abrió el mercado agrícola mexicano a las demandas de frutas frescas y vegetales de los consumidores de Estados Unidos. Sin embargo, solo las grandes empresas del agronegocio contaban con la información, recursos y redes de transporte necesarias para responder a esa demanda que implicaba un cambio en la actividad agrícola, y por lo tanto fueron las únicas beneficiadas por el aumento del comercio de esos bienes. Por otra parte, Estados Unidos mantiene su sistema de protección, que incluye fuertes subsidios a la producción agrícola, y permite que los excedentes y mercaderías de descarte ingresen a los mercados indefensos como el mexicano a precios bajísimos, arruinando la agricultura local. Con la apertura del mercado mexicano a la producción agrícola de Estados Unidos, el mismo se vio inundado con maíz barato y de mala calidad, afectando en forma irreversible la actividad agrícola local. Al quedar fuera del mercado interno, muchos pequeños productores familiares, campesinos e indígenas quebraron y tuvieron que abandonar sus tierras. Como consecuencia, la biodiversidad se vio gravemente empobrecida y se puso en riesgo la seguridad alimentaria – no solo de los mexicanos sino de todos aquellos que consumen maíz como parte de su dieta básica-, ya que al abandonarse las tierras se perdieron o desaparecieron decenas de variedades locales de maíz bien adaptadas al medio, que estos campesinos e indígenas cultivaban (Abin, 2004: 127-128; Karpilow et al, 2014: 3)

### **3.2 Estados Unidos y Canadá**

Si bien hablaremos de los resultados del TLCAN en Estados Unidos y Canadá, consideramos oportuno aclarar que ellos son una continuidad de los resultados del TLC que vincula a ambos países desde 1989, por lo que en su mayoría no son efectos que comienzan en 1994 sino antes.

Si se toma en cuenta la población total de cada uno de estos países, los resultados del TLCAN no han sido mejores que para México. En Estados Unidos y Canadá fueron también las corporaciones, la élite corporativa y los dueños de los grandes capitales transnacionales quienes se beneficiaron de los efectos

del Tratado, mientras el resto de la población se empobreció, la brecha entre ricos y pobres se ensanchó, y los Estados vieron disminuida o incluso anulada su capacidad de tomar medidas para enfrentar estos problemas (Abin, 2004: 119).

En Estados Unidos, los trabajadores pobres sufrieron una disminución de los salarios, pérdida de puestos de trabajo y de protección legal. En Canadá el ingreso de una persona promedio comparado con el de un norteamericano promedio pasó de 87% antes de 1989 a 78% en 2001. En ninguno de los dos países se cumplió con la promesa de que el TLCAN generaría más y mejor empleo, por el contrario, muchos de los empleos perdieron calidad y nivel salarial (Abin, 2004: 120-121).

En cuanto a la IED en Canadá sucedió lo mismo que en México: la inversión aumentó pero la mayor parte se destinó a la compra de bienes y empresas preexistentes, volcándose un porcentaje muy bajo a la creación de nuevos negocios. La mayor parte de dichas empresas fue adquirida por corporaciones estadounidenses, por lo que se desnacionalizó la planta productiva. Además, la IED se concentró, siendo Estados Unidos el mayor inversor en Canadá, dando cuenta de un 51,5% del total inversiones extranjeras en ese país, y si bien Canadá no es el mayor inversor en Estados Unidos, la mayoría de sus inversiones sí estuvieron destinadas a ese país, representando un 40,7% del total de inversiones de origen canadiense aproximadamente. (Abin, 2004: 120-121; Villarreal & Fergusson, 2014: 22).

Por otra parte, con el advenimiento del libre comercio también se concentraron los flujos comerciales, aumentando la dependencia de Canadá respecto a Estados Unidos, que es el principal importador de productos canadienses y el principal proveedor de bienes a ese país. Tradicionalmente Canadá también era el más importante comprador de las exportaciones estadounidenses y el mayor proveedor de los productos que Estados Unidos importaba, pero su participación disminuyó antes del comienzo de la era del libre comercio, llegando a ser desplazado por China en 2007 como principal proveedor de Estados Unidos (Villarreal & Fergusson, 2014: 20 y 21).

Además, el libre comercio con Estados Unidos también afectó las políticas tradicionales de Canadá referentes a salud, educación y manejo de los recursos naturales. Por un lado, la élite empresarial canadiense empezó a reclamar un recorte en el gasto social para no perder competitividad respecto a su vecino. Tanto el sistema de salud como el sistema educativo, que en Canadá siempre fueron concebidos y manejados con un sentido de responsabilidad colectiva, con gravitante participación e intervención estatal, fueron sometidos a enormes presiones por las corporaciones norteamericanas que, en consonancia con el TLCAN, ingresaron al mercado con un enfoque competitivo, individualista y mercantil considerando a la educación y la salud como simples mercancías. Con el manejo de los recursos naturales sucedió lo mismo, ya que la práctica tradicional canadiense de administración pública de dichos recursos se contraponía con el TLCAN y la filosofía de las corporaciones norteamericanas, basada en el gerenciamiento empresarial de los recursos naturales (Abin, 2004: 121 y 128).

Como en México, el sector agrícola de Canadá también sufrió las graves consecuencias del TLCAN. Si bien las exportaciones de dicho sector aumentaron, los ingresos de los granjeros disminuyeron y sus deudas se incrementaron. En un documento del Sindicato Nacional de Granjeros publicado en 2002 y citado por Abin (2004) se concluye que los acuerdos de libre comercio “pueden incrementar el

comercio, pero mucho más importante que eso, alteran dramáticamente el tamaño y el poder de muchos actores de la cadena de producción agrícola en el mercado. El libre comercio ayuda a Cargill y a Monsanto, no a los granjeros”.<sup>4</sup>

En Estados Unidos, las críticas de las organizaciones de trabajadores y de defensa a los consumidores también se han hecho escuchar basadas en el argumento de que el TLCAN tiene un efecto negativo sobre la economía del país, ya que aumentó la tercerización y disminuyó los salarios. En cambio, muchos economistas y representantes del empresariado creen que el TLCAN es un éxito, y sostienen que aumentó el comercio entre los países de Norteamérica y el empleo en Estados Unidos. En base a ello, pretenden aprovechar el impulso del TLCAN para mejorar las relaciones comerciales y la integración económica en la región. Sin embargo, tanto partidarios como opositores sostienen que los tres países deberían tener en cuenta las fallas del TLCAN a la hora de pensar en el futuro de las relaciones económicas y comerciales de Norteamérica (Villarreal & Fergusson, 2014: 22 y 23).

#### **4. Expansión del TLCAN**

##### **4.1 ALCA**

En diciembre de 1994 –el mismo año que el TLCAN entrara en vigor-, se celebró en Miami la Primera Cumbre de las Américas, que a iniciativa del entonces Presidente de Estados Unidos Bill Clinton, reunió a representantes de los 34 países miembros activos de la OEA (todos los del continente menos Cuba). La convocatoria, que tenía como propósito discutir políticas y buscar soluciones a los problemas regionales, estaba en línea con la Iniciativa para las Américas, que como dijéramos al inicio de este trabajo, fue lanzada en 1990 por el Presidente George Bush y se sustentaba en tres pilares: libre comercio, inversión extranjera y reducción de la deuda externa. Dentro de esa Iniciativa, el TLCAN había sido el primer paso para la creación de una zona de libre comercio hemisférica.

A efectos de materializar sus propósitos, los presidentes reunidos en la Primera Cumbre de las Américas firmaron el Pacto para el Desarrollo y la Prosperidad, que mediante dos textos (Declaración de Principios y Plan de Acción) anunciaba el inicio de la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que se debía concretar para 2005. Con ello, se apuntaba a crear el mayor mercado del mundo, de 900 millones de habitantes y un PBI global calculado en 15 billones de dólares, para lo cual se eliminarían progresivamente las barreras al comercio y la inversión (Tamamés, 2003: 291).

Si bien el calendario del ALCA comenzó a desarrollarse en enero de 1995 con una reunión preparatoria donde los Ministros de Comercio de los países interesados definieron el cronograma de acciones, en 2003 el proyecto adquirió un nuevo impulso. Después del fracaso de las negociaciones que tuvieron lugar en la Quinta Reunión Ministerial de la OMC (setiembre de 2003), el gobierno norteamericano decidió reforzar su apuesta a la conformación del ALCA, de modo de lograr en el plano regional los acuerdos que no pudo conseguir en la OMC. Para ello, una de las estrategias que utilizó fue dividir las

---

<sup>4</sup> Abin, C. (2004). El TLCAN, un espejo cercano. En *El ALCA, un camino hacia la anexión. Propuesta de alternativas hacia América Latina*. (p.122)

posiciones conjuntas que los países latinoamericanos habían mantenido hasta el momento (Tamamés, 2003: 291; Ruiz-Caro, 2005: 109).

Tras la admisión por parte de los representantes norteamericanos de que no negociarían todos los temas como habían anunciado en un principio, sino que excluirían de la mesa de negociación los subsidios agrícolas, las medidas antidumping y el acceso al mercado agrícola, entre otros, se hizo más clara la divergencia entre la postura liderada por Brasil, de un lado, y Estados Unidos por el otro. En ese contexto y para salvar las negociaciones, en la Conferencia Ministerial del ALCA de noviembre de 2003, se diseñó una nueva arquitectura, estableciendo un mecanismo de incorporación en dos niveles: el primero, conocido como ALCA Light -cuyos detalles se definirían en una reunión posterior en la ciudad de Puebla- que era aplicable a todos los países e incluía un mínimo de compromisos en todas las áreas de negociación; el segundo, planteaba la opción de profundizar mediante tratados bilaterales o plurilaterales esas normas mínimas. Paralelamente, Estados Unidos anunció que negociaría Tratados de Libre Comercio Bilaterales o con grupos de países latinoamericanos, a lo cual se había negado hasta el momento por el desgaste que las negociaciones de esos acuerdos significaban para el Congreso norteamericano y la posible fragmentación de las negociaciones del ALCA como consecuencia. A esta política adhirieron varios países latinoamericanos, mostrando su interés en lograr esos tratados y anunciando al mismo tiempo su retiro del Grupo de los 21 países subdesarrollados que en ocasión de la reunión de la OMC en Cancún habían reclamado el fin de los subsidios agrícolas (Ruiz-Caro, 2005: 109-110 y 124-126).

Así, quedaban conformados dos grupos con distintas posiciones frente al ALCA: uno liderado por Estados Unidos y conformado además por los países con lo que éste mantenía o negociaba Tratados de Libre Comercio, a saber: Canadá, México, Chile, Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Nicaragua, República Dominicana, Panamá, Perú, Colombia y Ecuador; y otro liderado por Brasil, del cual formaban parte los países del MERCOSUR, Venezuela y Bolivia (Ruiz-Caro, 2005: 127).

En ese contexto fue que se llevó a cabo en febrero de 2004 la reunión de Puebla con el objeto de definir los detalles del denominado ALCA Light, pero las negociaciones fracasaron. En esa reunión, el grupo liderado por Estados Unidos planteaba que el grupo de países que apoyaba a Brasil no tendría acceso amplio a sus mercados de bienes agrícolas y no agrícolas si no realizaba propuestas ambiciosas en todas las áreas, incluyendo servicios e inversiones. Por otra parte, el MERCOSUR, Venezuela y Bolivia sostenían que estaban dispuestos a negociar sobre servicios, propiedad intelectual y compras gubernamentales siempre y cuando Estados Unidos eliminara los subsidios a la agricultura y sus prácticas antidumping. De esa forma, las negociaciones quedaron suspendidas, y para destrabarlas, algunos miembros mantuvieron dos reuniones de coordinación en Buenos Aires (en marzo y abril), pero tampoco llegaron a ningún acuerdo. En dichas reuniones el G-14 (Estados Unidos más los trece países que lo apoyaron) volvió a manifestar su intención de incluir en el ALCA Light reglas relativas a servicios, inversiones, compras gubernamentales y propiedad intelectual. Por el contrario, el otro grupo volvió a manifestar su exigencia respecto a que dichos temas debían tratarse en el ámbito de la OMC, de la misma forma que Estados Unidos no aceptaba que los subsidios agrícolas se trataran en el ALCA pero sí en el Organismo Multilateral de comercio (Ruiz-Caro, 2005: 127).

Así, como dice Bahadian (2004), citado por Ruiz-Caro (2005):

Debido a la presión de algunos de los países más poderosos del continente, el proyecto del ALCA fue diseñado en el transcurso de los años de manera de eludir la liberalización comercial en sectores esenciales, como la agricultura, y de limitar la capacidad de acción del Estado en áreas como políticas de inversión, derechos de propiedad intelectual y compras gubernamentales. En el proyecto de integración hemisférica no fue suficiente perder de vista la vertiente social, financiera y de infraestructura hemisférica, también se perdió la esencia de lo que debería ser un área genuina de libre comercio, o sea, el objetivo central del desmantelamiento de tarifas aduaneras y de barreras no arancelarias. (p. 129)

Finalmente, el ALCA se intentó reactivar una vez más en la IV Cumbre de las Américas llevada a cabo en Mar del Plata en 2005, pero nuevamente fracasó a instancias del MERCOSUR y Venezuela, que continuaron manteniendo las posiciones ya explicadas.

De todas formas, como dijéramos anteriormente, desde el fracaso de la reunión de Puebla, Estados Unidos comenzó a utilizar los TLC como una herramienta para la construcción del ALCA desde una nueva estrategia. Dichos Acuerdos servirían para instrumentar aquellas medidas que no pueden ser implementadas en el ámbito multilateral y regional, por lo que el Área de Libre Comercio de las Américas no se construiría desde un enfoque multilateral como se pensó en un principio, sino que por etapas mediante la suma de distintos TLC bilaterales o por grupos de países.

Respecto a los TLC, Ruiz-Caro (2005) afirma lo siguiente:

Estos tratados no son sólo, y ni siquiera principalmente, acuerdos de liberalización comercial. Estos Tratados incluyen un nuevo papel del Estado en la Economía; nuevos marcos legales y derechos de los inversionistas extranjeros, nuevas protecciones a la propiedad intelectual, y desprotecciones a la agricultura tradicional. Por ello su evaluación no puede reducirse al análisis de los efectos en la balanza comercial. Incluso, el ámbito comercial, que antes sólo incluía el comercio de bienes, incluye nuevos ámbitos como los servicios y el sector agrícola. Es importante destacar que las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que culminaron en 1992, incluyeron los temas de servicios y el sector agrícola, antes que se permitiera que estos pudieran ser incluidos internacionalmente, en el marco del GATT. (p.130)

#### **4.2 TPP y Alianza del Pacífico**

En línea con su estrategia de concreción de Tratados de libre comercio, Estados Unidos formó parte del primer conjunto de países que en 2008 se unió a los cuatro miembros originales del Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP por sus siglas en inglés) para lanzar las negociaciones de un Área de Libre Comercio Trans-Pacífica. Actualmente, además de los cuatro países originales (Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur), participan de las negociaciones otros ocho países, entre los que se encuentran Estados Unidos como dijéramos, Australia, Malasia, Perú, Vietnam, Canadá, México y Japón. En el marco del TPP, Estados Unidos sostiene que negociará el acceso a los mercados en forma bilateral sólo con aquellos países con los que no tiene aún un TLC, a saber: Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Vietnam y Japón (Villarreal & Fergusson, 2014: 23).

Con las negociaciones estos países pretenden crear un “Acuerdo del siglo XXI”, que además de eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes – incluyendo los bienes agrícolas- y de servicios, y de establecer normas relativas a una amplia gama de asuntos, como derechos de propiedad intelectual, inversión extranjera directa y otras actividades económicas, aborde nuevos asuntos transversales que se plantean en una economía cada vez más globalizada. Estados Unidos propone ampliar el alcance de las disposiciones de los TLC que había firmado hasta el momento, lo cual genera controversias en las negociaciones, por ejemplo con México y Canadá, ya que el TPP podría afectar al TLCAN en varias áreas. Si se llega a un Acuerdo, Canadá y México se verían obligados a aceptar disposiciones referidas a trabajo, medio ambiente y protección de los derechos de propiedad intelectual que van más allá de lo pactado en el TLCAN, e incluso deberían adherir a cuestiones que no habían sido incluidas en detalle en dicho Acuerdo, como las relativas a las empresas estatales (Villarreal & Fergusson, 2014: 23 y 24).

En cuanto a los derechos de propiedad intelectual, el gobierno de Estados Unidos propone fortalecerlos, incorporando las patentes sobre plantas y animales -incluyendo a los organismos genéticamente modificados o transgénicos-, lo cual implicaría superar lo establecido en el TLCAN y la OMC a ese respecto. Estos derechos quedarían cubiertos por el capítulo de inversiones, que incluirá el mecanismo de resolución de disputas inversor-Estado, por lo que los países podrían ser demandados en caso de no respetar los derechos de propiedad intelectual de los inversionistas así como sus inversiones en el desarrollo de transgénicos (Karpilow et al, 2014: 10).

Por último, en caso de concretarse las negociaciones de la Alianza del Pacífico que está siendo negociada por México, Chile, Perú y Colombia desde abril de 2011, y de la cual Uruguay participa como observador - entre otros Estados-, se crearía un área de libre comercio con lo que algunos autores advierten podría tratarse de un nuevo acuerdo “TLCAN plus” (Karpilow et al, 2014: 11). Esto reviste mucha importancia para nuestro país que ya ha manifestado su intención de convertirse en Estado Parte, y en ese sentido el TLCAN y sus efectos sobre las sociedades de los países que lo conforman, deberían servir como una alerta por las implicancias que este Acuerdo podría conllevar.

## Bibliografía

- Abin, C. (2004). El TLCAN, un espejo cercano. En *El ALCA, un camino hacia la anexión. Propuesta de alternativas hacia América Latina* (pp. 113-129). Montevideo: ITeM. Extraído el 12 de Agosto de 2014 desde: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2009/02956.pdf>
- Arroyo Picard, A. (2005). *El México del TLCAN en el contexto latinoamericano y caribeño*. Extraído el 12 de Agosto de 2014 desde: <http://www.rmalc.org/historico/documentos/El%20MEXICO%20DEL%20TLCAN%20en%20el%20contexto%20latinoamericano2.pdf>
- Karpilow, Q. et al. (2014). *NAFTA: 20 Years of Costs to Communities and the Environment*. Extraído el 12 de Agosto de 2014 desde: [http://action.sierraclub.org/site/DocServer/0642\\_NAFTA\\_Report\\_05\\_web\\_high.pdf?docID=15301](http://action.sierraclub.org/site/DocServer/0642_NAFTA_Report_05_web_high.pdf?docID=15301)
- Martínez Aguilar, N. (s.f). *El mecanismo de solución de controversias del capítulo XIX del TLCAN*. Extraído el 6 de Octubre de 2014 desde: [http://sedi.oas.org/dctc/AdmAcuerdos/Administracion%20Solucion%20de%20Controversias/7.%20exp\\_nma\\_mx.pdf](http://sedi.oas.org/dctc/AdmAcuerdos/Administracion%20Solucion%20de%20Controversias/7.%20exp_nma_mx.pdf)
- Pastori, A. (1995). El acuerdo Nafta: North American Free Trade Agreement. En *Revista Jurídica del Centro de Estudiantes de Derecho*, v.6, n.10. Montevideo: FCU
- Ruiz-Caro, A. (2005). Repercusiones del fracaso de la OMC en Cancún en la conformación del ALCA. En J. Estay & G. Sánchez, *El ALCA y sus peligros para América Latina* (p. 109-139). Buenos Aires: CLACSO. Extraído el 26 de Setiembre de 2014 desde: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/alca/Ruiz-Caro.pdf>
- Tamamés, R. (2003). Integración Económica en las Américas (I): FTA, TLCAN, ALCA, MCCA. En *Estructura económica internacional* (20° ed.) (pp. 279-304). Madrid: Alianza Editorial.
- Villarreal, M.A & Fergusson, I. (2014). *NAFTA at 20. Overview and Trade Effects*. Extraído el 12 de Agosto de 2014 desde: <http://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>
- Witker, J. (1993). *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicos, t. I*. México D.F.: IJ-UNAM. Extraído el 11 de Setiembre de 2014 desde: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/3/1060/3.pdf>