

Una unión aduanera en América del Norte: ¿es conveniente?, ¿es posible?

Antonio Gazol Sánchez*

Profesor de la Facultad de
Economía de la UNAM.
<< gazol@planeacion.unam.mx >>

1. Evolución o no evolución

El 1 de enero de 2008 terminó el plazo convenido en 1993 por los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México para construir una zona de libre comercio entre los tres países y que había empezado a correr el 1 de enero de 1994. En los términos técnicos de uso convencional se diría que ha concluido la fase de perfeccionamiento de la zona. Salvo algunas excepciones (como la de los automóviles usados cuya liberalización ocurrió el 1 de enero de 2009) todos los ítems del universo arancelario quedaron exentos de restricciones de cualquier clase al comercio recíproco y, en consecuencia, las mercancías originarias de la región se mueven libremente a lo largo y a lo ancho de ella.

Sin detenerse en la cortina de humo que suponen los planteos que demandan una eventual cuanto improbable renegociación del Tratado, el tema es, o debiera ser, la evolución, o no, de este instrumento de integración regional.¹ Es común que este tipo de acuerdos, cuando resultan ser funcionales, evolucionen hacia otras intensidades de integración o, en el menor de los casos, a institucionalizar nuevas formas de integración. Procesos de esa naturaleza se observan en diversas latitudes: en la actual Unión Europea (del Tratado de Roma, de 1957, al Tratado de Maastricht en 1992, los de Ámsterdam y Niza en 1995 y 2001 o el Tratado de Lisboa que está por entrar en vigor una vez ratificado por los 27 Estados participantes), en la Asociación Europea de Libre Comercio (del Tratado de Estocolmo en 1958 a la Convención de Vaduz en 2001), en MERCOSUR (del Tratado de Asunción de 1992 al Protocolo de Ouro Preto en 1994) o en ASEAN, en el sudeste asiático (de la Declaración de Bangkok en 1967 al Plan de Acción de Hanoi en 1998). La lógica es simple: el cumplimiento de los términos pactados en los documentos fundacionales (Roma, Estocolmo, Asunción o Bangkok) contribuyó a transformar la realidad en la que actuaron, de manera que se hicieron necesarios nuevos instrumentos que fuesen acordes con la nueva realidad.

* Agradezco a Erik López Reséndiz su invaluable apoyo en la información estadística.

¹ Se habla de "cortina de humo" sin emitir juicio de valor alguno respecto de las intenciones de los que tal piden, bien sea en México o en Estados Unidos o en Canadá. El tema NAFTA (así, en inglés) formó parte de la campaña por la presidencia de Estados Unidos y, como se señala más adelante, algunos de los planteos al entonces candidato Obama ya empiezan a formar parte de la agenda trilateral. Lo que interesa destacar, desde la perspectiva mexicana, es que tanto se pretende seguir discutiendo el pasado, menos tiempo y atención se dedican a analizar el presente y a construir el futuro. Las enseñanzas del pasado son eso: enseñanzas que deben servir para no cometer los mismos errores y para profundizar en los aciertos (si los hubo).

En el caso del TLCAN, es evidente que, para bien o para mal, ha influido en el desempeño de las tres economías de América del Norte, pero también es claro que ha sido rebasado por las nuevas circunstancias generadas por su funcionamiento y que ha quedado rezagado en relación con las nuevas maneras de hacer comercio internacional.² Después de quince años no es ociosa la pregunta respecto de si el Tratado va a permanecer como está, si será adaptado o, en el extremo, será sustituido por otro instrumento de integración formal. Una alternativa a cualquiera de estas opciones consistiría en que la integración regional continúe en la práctica cotidiana pero sin mayores formalidades, lo que, en el fondo, constituye el menos deseable de los escenarios.

Su no evolución podría ser indicio de que no hay intención o de que no se dan las condiciones para intensificar el grado de integración formal entre las tres economías. De ser por falta de intención habría que suponer que las partes (o alguna o algunas de ellas) no están conformes con los resultados, lo que no correspondería con las evaluaciones oficiales que los tres gobiernos han hecho públicas en un buen número de oportunidades en las que, en diversos tonos y desde diferentes perspectivas, han expresado su satisfacción por los resultados del Tratado. En consecuencia, debe desecharse esta primera hipótesis e intentar una explicación de la no evolución del Tratado a partir del supuesto de la ausencia de condiciones, de cualquier género, para su sí evolución.

Más allá de lo que deseen o no deseen (o intenten o no intenten) las autoridades respectivas, lo cierto es que la integración regional que ya estaba dándose en el terreno de los hechos desde antes de la suscripción del Tratado ha sido acelerada durante los quince años de estar en vigor este mecanismo y ha cobrado un nuevo dinamismo: no es aventurado afirmar que hoy es mayor que hace tres lustros la integración de la economía mexicana con la estadounidense, como también lo es la que se da entre ésta y la de Canadá. Si bien en menor grado, también ha aumentado de manera considerable el grado de relación (para no hablar de integración que, quizás, podría sonar excesivo) entre las economías de México y de Canadá.³ Es decir, se está produciendo lo que algunos teóricos denominan integración natural⁴ que suele avanzar con mayor rapidez que la formal. Es claro que la dinámica de los fenómenos sociales (y la integración que propicia o estimula un tratado de libre comercio lo es) no tiene al estancamiento o a la parálisis como escenarios aceptables; cuando se estancan o se paralizan, retroceden o se vienen abajo.⁵ La integración en América del Norte ni se ha estancado ni se ha paralizado, por lo que no habría base suficiente para pensar en que no existen condiciones para la no evolución del Tratado puesto que los nexos comerciales, financieros, personales, tecnológicos, educativos, familiares y hasta deportivos son hoy más estrechos de lo que lo eran quince años antes. La afirmación anterior no implica un juicio de valor: se consigna un hecho y basta.

² Se refiere a la creciente tendencia a la segmentación de la producción y al mayor peso del comercio intraindustrial e intrafirma en los intercambios mundiales.

³ La afirmación en el sentido de que la integración de hecho en América del Norte es anterior a su formalización y que esa integración de hecho se ha intensificado no supone una calificación, simplemente consigna lo que ha sucedido y está sucediendo.

⁴ Rafael Muñoz del Bustillo y Rafael Bonete Perales, *Introducción a la Unión Europea: un análisis desde la economía* (capítulo 2) 2ª edición, Ciencias Sociales, Alianza Editorial, Madrid, 2000.

⁵ Los adversarios del TLCAN en los tres países podrían estar apostando por esta opción.

Sin embargo, esa virtual evolución del Tratado, que sí se estaba produciendo hasta el verano de 2009,⁶ no había tomado los caminos convencionales. Conforme a la ortodoxia de los libros de texto, a una zona de libre comercio tendría que suceder una unión aduanera y a ésta un mercado común. No es lo que estaba (ni está) ocurriendo. Así pues, en términos rigurosamente formales, el paso siguiente a la actual zona de libre comercio habría de consistir en construir una unión aduanera, esto es, un territorio sin aranceles ni restricciones al comercio recíproco y en el que existiera un mismo nivel arancelario y prácticas no arancelarias comunes para el intercambio con terceros, de suerte que las respectivas políticas comerciales tendieran a una convergencia real. Sin embargo se había optado por una forma diversa de integración que no suponía sólo permitir o procurar que la natural continuase y avanzase, sino que se habían emprendido acciones para que ello sucediera, al tiempo que empezaba a perfilarse una situación en la que la integración regional así alcanzada distaba, y mucho, de ser plenamente formal. Es posible que la heterodoxia apuntada hubiere obedecido a que no se daban las condiciones necesarias para transitar por los caminos convencionales. A discutir esta última hipótesis, concretada en la conveniencia y en la posibilidad de una eventual unión aduanera en América del Norte, en particular desde la perspectiva mexicana, se dedica este trabajo.

2. Las propuestas y las ocurrencias

Pareciera que, en lo general, no se percibe mayor interés por la transformación del Tratado. La literatura disponible no es abundante. Algunos estudios puntuales,⁷ opiniones dispersas y un par de planteamientos concretos en los que se propone la creación de una unión aduanera trilateral (y algunos en los que se menciona una unión aduanera bilateral entre Canadá y Estados Unidos) es todo lo que hay.⁸ El Parlamento de Canadá y el Congreso estadounidense, en el nivel de comisiones, han abordado el tema y han escuchado

⁶ La ASPAN (Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte), a la que hace mención este párrafo, desapareció, sin anuncio formal ni esquela de ninguna especie, en ocasión de la Cumbre de Guadalajara en agosto de 2009. Más adelante, a lo largo de este documento, se vuelve sobre este asunto.

⁷ Una excelente tesis de licenciatura presentada en la Facultad de Economía de la UNAM, de la que me benefició en este trabajo, hace una cuidadosa revisión de los estudios realizados. Ver: Francisco Javier Cabrera Hernández, *Hacia una Unión Aduanera en América del Norte: retos y consecuencias*, Facultad de Economía, UNAM, 2007. Asimismo, otro espléndido trabajo de tesis profesional del que también me valgo es el de Jennifer Alvarado Vargas, *Una mayor intensidad en la integración de América del Norte o el TLCAN ampliado*, Facultad de Economía, UNAM, 2008, en el que la autora dedica un capítulo a examinar los trabajos realizados en torno a la construcción de una unión aduanera en América del Norte.

⁸ En dos documentos dados a conocer en 2005 se propone, entre otras cosas, la transformación de la actual zona de libre comercio en una unión aduanera. El primer documento, titulado, *Creación de una comunidad de América del Norte*, se realizó con el patrocinio del Council on Foreign Relations en asociación con el Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI) y el Canadian Council of Chief Executives. El segundo documento, titulado *Construyendo una asociación estratégica*, es el informe del Grupo de Estudio de la Relación México-Estados Unidos del que formaron parte el propio COMEXI y el Instituto México del Centro Woodrow Wilson. El investigador Robert A. Pastor, ha sido insistente en la misma propuesta. Su más reciente trabajo conocido sobre el tema aparece en *Foreign Affairs, Latinoamérica*, volumen 8, número 4, 2009, bajo el título "El futuro de América del Norte".

la opinión de expertos, pero no se tienen noticias de que algo similar hubiere hecho el Senado mexicano (si ha ocurrido no ha sido del conocimiento público).⁹ Se han producido, sí, algunos planteamientos de orden general y no pocas declaraciones con poco sustento, aunque algunos particularmente audaces, como aquellos, en 2005, que sugerían la constitución de una unión aduanera regional sin que hubiere mediado conversación de ninguna especie con las contrapartes (conocida, al menos). En marzo de 2005 el entonces secretario de Economía de México expresó que “el objetivo en el mediano plazo sería establecer una unión aduanera entre los tres países de América del Norte y tener un arancel común frente a terceros, lo que nos daría oportunidad de una mayor integración americana”.¹⁰ En abril fue el propio Presidente de la República quien, en su programa radiofónico semanal, deslizó la idea de formar uniones aduaneras sectoriales; al hablar de la naciente ASPAN¹¹ señaló: “precisamente esta asociación, cómo habrá de perfilarse, por

⁹ Ver, por ejemplo, *El Informe del Comité Permanente de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de la Cámara de los Comunes de Canadá*, de diciembre de 2002, en el que se recoge la propuesta de varios participantes para la formación de la unión aduanera, en los siguientes términos: “Primeramente, se podría crear una unión aduanera. En ese marco, los países participantes se comprometerían a eliminar todas las restricciones a sus intercambios comerciales y adoptarían un arancel común externo (y un mismo sistema de contingentes) para los países no miembros. En la actualidad, un gran número de mercancías que circulan en el espacio económico del TLCAN se producen total o parcialmente fuera del área de libre comercio, de ahí la necesidad de contar con reglas de origen para determinar qué está libre de impuestos y qué es imponible. Si no existieran esas reglas, las empresas se verían estimuladas a dirigir sus importaciones al área del libre comercio pasando por el país con el arancel externo más bajo.

“Por lo general, las mercancías expedidas por toda América del Norte deben ir acompañadas de un gran número de documentos a fin de que cada país pueda aplicar sus propios aranceles a los productos o a sus componentes producidos fuera del área del TLCAN. No obstante, en una unión aduanera, a las importaciones se les gravarían los mismos aranceles en cualquier parte de la unión, ya no sería necesario cumplir las reglas de origen para demostrar que un producto ha sido producido en América del Norte. Una vez que los productos hubieran sido despachados de aduana para entrar al espacio económico del TLCAN, podrían circular de un país a otro del TLCAN sin dificultades ni intervenciones”.

Posteriormente, el propio Parlamento emitió una serie de recomendaciones al Ejecutivo en torno al futuro del TLCAN y una de ellas, la número 31, dice: “El Gobierno de Canadá debería abordar la integración económica de América del Norte con un enfoque doble. Deberían eliminarse de forma progresiva y de concierto con los otros países socios del TLCAN los obstáculos conocidos que impiden una realización más eficaz de las transacciones transfronterizas. Aunque el Comité no ha adoptado una postura con respecto a las ventajas de una unión aduanera norteamericana, creemos que sería útil que el Gobierno realice paralelamente un estudio detallado de las ventajas e inconvenientes del concepto de unión aduanera en el contexto de América del Norte. Este estudio podría evaluar la posibilidad de utilizar la integración de la industria norteamericana del acero, entre otras, como modelo de algún tipo de una unión aduanera más amplia”.

Para el caso de Estados Unidos es particularmente útil la lectura de *United States-Canada Trade and Economic Relationship: Prospects and Challenges*, CRS (Congressional Research Service) Report for Congress, de Ian F. Ferguson, especialista de Foreign Affairs, Defense and Trade División, del 29 de enero de 2008. En este material se aboga por una unión aduanera bilateral entre Canadá y Estados Unidos que no implique la adopción de políticas comunes en materias distintas de las estrictamente arancelarias.

¹⁰ Declaración de Fernando Canales Clariond después de la reunión trilateral de los Líderes del TLCAN, en Texas, marzo de 2005, *El Siglo de Durango*, Sección Financiera, martes 29 de marzo de 2005.

¹¹ Ver nota 24.

ejemplo, un tema que comentamos, industria automotriz, o la posibilidad de ahí tener un avance hacia una especie de unión aduanera y lo que eso significa, cosa que ya vivimos un poco en materia de acero y nos ha beneficiado de manera muy importante a nuestro país en esta industria”.¹² Sin embargo, sólo tres meses más tarde el subsecretario de negociaciones comerciales internacionales de la misma Secretaría de Economía informó que “altos funcionarios de México, Estados Unidos y Canadá descartaron las propuestas de trabajar conjuntamente para crear una comunidad económica o una unión aduanera en América del Norte”.¹³ Dos años después, en 2007, el Primer Informe de Ejecución del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 hace mención de unas Uniones Aduaneras Sectoriales entre los tres países (a las que se hace referencia más adelante) pero a las que no se alude en el Plan de cuya ejecución se informa y de las que nada se dice en el Segundo Informe aparecido en la primavera de 2009, anécdotas que se incluyen como ejemplo de la superficialidad (o la suprema ignorancia¹⁴) con la que las autoridades mexicanas han tomado el asunto.¹⁵

Este rasgo característico no es privativo del Ejecutivo. El Presidente de la Comisión de Comercio y Fomento Industrial del Senado de la República, durante la XLVII Reunión Interparlamentaria México-Estados Unidos también se refirió al tema de las uniones aduaneras sectoriales sin que hubiese habido reacción conocida de parte de la delegación de Estados Unidos.¹⁶

¹² Fox Contigo, 2 de abril de 2005.

fox.presidencia.gob.mx/foxcontigo/?contenido=17461&página=6.

¹³ *El Economista* (eleconomista.com.mx), 21 de junio de 2005.

¹⁴ Una muestra de esa ignorancia está contenida en el oficio que la Lic. Leticia Borja Aburto, Directora de Industrias Eléctrica y Electrónica de la Dirección General de Industrias Pesadas y de Alta Tecnología de la Secretaría de Economía, remitió el 8 de marzo de 2004 a la Lic. Susana Gómez Ramírez, Directora de Promoción de Adquisiciones Nacionales de la propia Secretaría, en la que planteaba las razones por las que era “necesario exceptuar del cumplimiento del porcentaje de contenido nacional y de la producción en México a las computadoras personales y sus periféricos y servidores”, y argumentaba: “El Anexo 308 del TLCAN define la formación de una unión aduanera en la región del TLCAN. En enero de 2003 terminó el periodo de transición, por lo que se eliminaron los aranceles a los componentes y a los bienes finales de la industria de cómputo”. En realidad el Anexo 308.1 del Tratado se refiere a “Tasas arancelarias de Nación más Favorecida para algunos bienes de procesamiento automático de datos”, el anexo 308.2 a “Tasas arancelarias de Nación más Favorecida para algunos cinescopios de televisión a color”, y el anexo 308.3 al “Trato libre de impuestos de Nación más Favorecida para sistemas de redes locales”. La licenciada Directora no sabía que la fijación de niveles arancelarios no supone, de ningún modo, la formación de una unión aduanera. Ver: cofermermir.gob.mx/.../4271.66.59.2

¹⁵ Lo relativo a las Uniones Aduaneras Sectoriales aparece en la parte correspondiente a Productividad y Competitividad, en el apartado 2.5 titulado Promoción de la Productividad y la Competitividad, se puede leer: “Respecto a las Uniones Aduaneras Sectoriales, se determinaron las principales ramas industriales y los productos cuyos aranceles en Estados Unidos (EU), Canadá y México están en el rango de 0 a 3%...”, Gobierno Federal, México, Primer Informe de Ejecución, Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, Presidencia de la República, marzo de 2008.

¹⁶ “Enfatizó –el Senador Eloy Cantú– la necesidad de identificar sectores industriales estratégicos que permitan la construcción de una unión aduanera, para ello propuso que se atendiera de manera especial a los sectores automotriz, textil y de la industria del acero”, XLVII Reunión Interparlamentaria México EU, 6 a 8 de junio, 2008, Informe de la Comisión de Relaciones Exteriores, América del Norte, Senado de la República.

La realidad, empero, es que en ninguno de los tres países se considera a la unión aduanera como una “siguiente” fase a la de zona de libre comercio construida con el Tratado,¹⁷ lo que no significa que no se estén dando pasos concretos en materia de cooperación o coordinación aduanera. En agosto de 2007 México y Estados Unidos firmaron el Plan Estratégico Aduanero como instrumento para “fortalecer y expandir los mecanismos de cooperación y establecer nuevos programas para combatir el contrabando, el intercambio ilegal de bienes y otros crímenes relacionados”.¹⁸ Esta cooperación y la ejecución de los programas conjuntos no han de conducir al tema de la uniformidad arancelaria porque, como se dijo, la unión aduanera no está en los planes de los gobiernos: en Montebello, durante la Cumbre de 2007, los presidentes de México y Estados Unidos fueron enfáticos: “No es una cuestión de unión aduanera, ni siquiera de una integración que afectaría a la soberanía y la cultura y los recursos de cada país”, afirmó Calderón.¹⁹ “Hay algunos a los que les gustaría asustar a nuestros conciudadanos”, contraatacó Bush, que definió las críticas (al TLCAN) como “cómicadas”.²⁰ Esta disposición a mantener el mismo marco formal se halla implícita en la Declaración Conjunta emitida al cabo de la reunión de la Comisión de Libre Comercio ocurrida en Dallas en octubre de 2009. Dice la Declara-

¹⁷ Esta afirmación sería susceptible de algún matiz tratándose de México. Además del aparente acto fallido de mencionar (con mayúsculas, lo que denota un nombre propio y no una alusión genérica) a las Uniones Aduaneras Sectoriales en el Informe de Cumplimiento del Plan de Desarrollo, la decisión de reducir a 0 el arancel para la importación de azúcares ha sido interpretada por la Secretaría de Economía como la constitución de una unión aduanera para el sector de edulcorantes. En la revista Comercio Exterior hoy, de la Secretaría, correspondiente al 16 de mayo de 2008 se publica el texto siguiente: “A partir del 1 de enero de 2008, México y los Estados Unidos de América iniciaron una etapa de “unión aduanera” para el mercado de edulcorantes, en el marco de lo establecido en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Esto implica un arancel común (de 0%) para el intercambio comercial de edulcorantes entre ambos países y un arancel común respecto a terceros países.

“Como parte de las acciones que permitan administrar esta “unión aduanera” del mercado de edulcorantes, ambos países están implementando acciones que promuevan un intercambio de información de los flujos de comercio entre los mismos de la manera más objetiva y transparente posible”. Comercio Exterior, hoy, año 3, número 3, 16/05/08, Dirección General de Comercio Exterior, Secretaría de Economía.

¹⁸ Ver página del Sistema de Administración Tributaria en donde aparece el texto (en inglés) del Plan.

¹⁹ No es esta la primera ocasión en la que se plantea a la unión aduanera como una cuestión de soberanía. El Secretario Serra Puche, en ocasión de la presentación formal del TLCAN al Senado de la República, enfatizó en que se había negociado una zona de libre comercio, no una unión aduanera, por lo que México “conservará intacta su soberanía comercial en relación con terceros países”. Ver Presentación de los resultados de la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos a la Comisión de Comercio de la Honorable Cámara de Senadores, 14 de agosto de 1992, en Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, octubre de 1992. La suposición de que una unión aduanera es contraria a la soberanía es discutible, porque esa interpretación conduciría a afirmar que también socava la soberanía cualquier acuerdo (bilateral, regional o multilateral) por el que México se comprometa a mantener sus aranceles en determinado nivel (o a no subirlos por encima de ese nivel). En rigor, una interpretación estricta del término soberanía, cubriría tanto las zonas de libre comercio vigentes, los aranceles consolidados (comprometidos) en el GATT-OMC o una unión aduanera.

²⁰ Gonzalo Espáriz y James Stair, EU, Canadá y México fijan posición: integración sí, unión no, DPA, ADN Mundo, 1/02/2007.

ción: “Ya que ha concluido la eliminación arancelaria acordada en el tratado, solicitamos a nuestros funcionarios promover la cooperación en otras áreas, incluso la reducción de diferencias innecesarias en nuestras regulaciones para facilitar el libre flujo de bienes, de servicios y de capital a través de fronteras modernas y eficientes”.²¹

Una cosa es que no se desee, o no se pueda, intensificar la integración por los caminos convencionales y otra, absolutamente distinta, es que los tres gobiernos no aspiren a estrechar aún más la imbricación de las respectivas economías. En la misma Declaración Conjunta señalada en el párrafo anterior, la Comisión se compromete a “buscar fortalecer la relación entre la Comisión de Libre Comercio (CLC) y la Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte (CCAAN), y CLC y la Comisión para la Cooperación Laboral de América del Norte (CCLAN). Reconocemos la importancia de la comunicación efectiva como condición necesaria para la coordinación exitosa. Acordamos establecer un grupo de trabajo ad hoc formado por funcionarios de alto nivel para explorar las áreas potenciales de colaboración entre la CLC y la CCAAN. La creación de dicho grupo de trabajo *ad hoc* proveerá una plataforma para mantener una discusión trilateral continua sobre comercio y protección al medio ambiente en América del Norte”.²² Es obvio el vínculo de esta decisión con las promesas de campaña del Presidente Obama. A juzgar por lo cuidadoso del lenguaje, no sería improbable que de esa “comunicación efectiva” derive algún ajuste al Tratado o se intente incorporar a éste los temas ambientales y laborales, para cumplir con lo ofrecido por el entonces candidato, lo que podría abrir una oportunidad de incluir temas de interés para México en una especie de nueva agenda de negociación trilateral (otro tema, que escapa a la naturaleza de este trabajo, es si México está preparado para una negociación de esa naturaleza).

Sin entrar en mayores detalles, porque no es el propósito, lo que interesa destacar aquí es que las señales son claras en el sentido de que los gobiernos sí aspiran a mayor integración pero por caminos diferentes de los tradicionales. Cuatro años antes de la Declaración de octubre de 2009, que es consecuencia de la Cumbre de Líderes de América del Norte celebrada en Guadalajara durante agosto, había arrancado un extraño mecanismo, conocido como Alianza para la Seguridad y la Prosperidad (ASPAN),²³ integrado por dos agendas supuestamente complementarias (la de seguridad y la de prosperidad). Entrambas incluyen cerca de un centenar de iniciativas directamente vinculadas con el proceso de integración. Este mecanismo no era de carácter formal porque la Alianza se trataba de una simple (o es posible que no tan simple) expresión de voluntades de los Presidentes de México y de Estados Unidos y del Primer Ministro de Canadá en la que manifestaron su beneplácito por lo que se había avanzado en la relación trilateral (sería mejor, o más apropiado, decir en las dos relaciones bilaterales) y su intención de seguir adelante, intención que, sin embargo, no se reflejó en documento alguno que hubiere sido firmado por los

²¹ Comisión de Libre Comercio-TLCAN, Dallas, Texas, 19 de octubre de 2009. Declaración Conjunta. Ron Kirk, Representante Comercial de EU; Gerardo Ruiz Mateos, Secretario de Economía de México; y Stockwell Day, Ministro de Comercio Internacional de Canadá.

²² *Ibid.*

²³ Una presentación más detallada puede consultarse en Antonio Gazol Sánchez, “La ASPAN: una integración heterodoxa”, en Ricardo Buzo de la Peña (coordinador), “La pertinencia de la integración económica en la primera década del siglo XXI”, UAM-Azcapotzalco (en prensa).

Ejecutivos y sancionado por los Legislativos respectivos,²⁴ sino en el listado de una serie de iniciativas agrupadas en dos agendas.

3. El impacto de las reglas de origen

La agenda para la prosperidad era amplia y diversa, pero sólo por excepción hacía referencia al TLCAN y en ningún caso para introducirle cambios, salvo en lo relativo a Reglas de Origen (RDO). Éstas han sido modificadas en tres ocasiones con el objetivo expreso de flexibilizarlas, que equivale a hacerlas más laxas a fin de que insumos, partes y componentes de fuera de la zona (de América del Norte) puedan ser incorporados a los bienes transados dentro de ella sin que por ese mayor aporte extrazonal pierdan su carácter de originarios y en consecuencia dejen de calificar como acreedores a los beneficios de la desgravación arancelaria en vigor. La flexibilización de las Reglas de Origen corresponde con el acelerado proceso de desindustrialización de la economía de Estados Unidos que corre paralelo con la relocalización de su planta manufacturera en el sudeste de Asia y, en menor grado, en América Central y el Caribe.²⁵

El examen de las RDO se ha convertido, con o sin ASPAN, en una tarea permanente y, aparentemente, de la máxima prioridad, al grado que ya no se habla de “revisión” sino de “liberalización”. La primera noticia que se tuvo en México respecto del interés por liberalizar las RDO es la publicación en el *Diario Oficial* de una convocatoria por la que se invitaba a los sectores involucrados a “emitir comentarios en torno a una futura armonización del arancel NMF (nación más favorecida)”, con el propósito de alcanzar “una posible liberalización de las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”.²⁶ A cerca de seis años de publicada, no se han dado a conocer los resultados de esa convocatoria. En la misma Declaración Conjunta de octubre de 2009 ya aludida se lee: “Instruimos al Grupo de Trabajo de Reglas de Origen (GTRO) a continuar trabajando en la liberalización de las reglas de origen del TLCAN, con el objetivo de alcanzar los acuerdos a

²⁴ La Alianza para la Seguridad y la Prosperidad para América del Norte (ASPAN) fue anunciada por Brian Mulroney, George W. Bush y Vicente Fox en marzo de 2005 en el Rancho Crawford, propiedad del mandatario de Estados Unidos. En esa ocasión instruyeron a sus colaboradores a que en un plazo de 90 días prepararan un programa de trabajo que cubriera los temas relativos a las agendas de la seguridad y de la prosperidad de América del Norte. En junio del mismo año se dieron a conocer las aproximadamente cien iniciativas en las que se concreta la ASPAN. 28 de ellas corresponden a temas de seguridad y algo menos de 90 a aspectos económicos: movimiento de bienes, comercio electrónico, agricultura y alimentación, servicios financieros, energía, salud, transporte. Ambas agendas incluían compromisos, metas y calendarios. A poco más de cuatro años del anuncio de las iniciativas era prácticamente nula la información oficial al respecto, como también fue prácticamente (y sospechosamente) nula la presión social por conocerla.

²⁵ La participación de las importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos ha disminuido en poco menos de 20 puntos porcentuales desde la entrada en vigor del TLCAN, fenómeno acentuado en los últimos años. En 1994, de Estados Unidos procedía 69% de las compras externas, en 2004 esta proporción disminuyó a 56.3, a 49.6% en 2007 y a 49.2% en 2008. La Secretaría de Economía informa que a julio de 2009 la participación estadounidense en las importaciones mexicanas fue de 48 por ciento.

²⁶ Antonio Gazol Sánchez, “Diez años del TLCAN: una visión al futuro”, *ECONOMÍAunam*, número 3, septiembre-diciembre de 2004, Universidad Nacional Autónoma de México.

nivel técnico para principios del próximo año. Solicitamos al GTRO examinar las reglas de origen para bienes ambientales, con el fin de determinar si la liberalización de las reglas de origen de estos productos podría facilitar mayores flujos comerciales, tomando en cuenta las discusiones en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Nos complace anunciar que recientemente hemos implementado un tercer paquete de cambios a las reglas de origen del TLCAN, así como rectificaciones técnicas que alinean las reglas de origen del TLCAN con las actualizaciones realizadas por las Partes a sus listas modificadas a raíz de las enmiendas a la nomenclatura del Sistema Armonizado de 2007”.²⁷

Con todo y estas revisiones, las Reglas de Origen siguen siendo consideradas como restrictivas al comercio y presuntas responsables de desviación de los intercambios. Su carácter restrictivo proviene de los costos en los que los gobiernos deben incurrir para establecerlas y administrarlas (conocidos como costos de administración) y en los que son absorbidos por los productores y exportadores que deben adecuar sus mercancías a lo dispuesto por las Reglas (llamados costos de conformidad). Como el propósito de las RDO es evitar la triangulación del comercio a través del país con más bajo arancel, la única manera de no incurrir en esos costos consiste en eliminarlas mediante la transformación de la actual zona de libre comercio en una unión aduanera. Un procedimiento alternativo, pero ciertamente tortuoso, consiste en la “flexibilización”.

Los pocos estudios realizados sobre el tema concluyen que los costos administrativos (vinculados o no con las Reglas de Origen) y los de conformidad ascendieron, el año 2000, a 5.06% del valor de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, o de 6.16%, en 2001. Deducidos los costos administrativos no vinculados con las Reglas se obtuvo una cifra de 1.94 y 1.72%, respectivamente, para cada año como proporción de los costos de conformidad respecto del valor de las exportaciones mexicanas.²⁸ En el caso del comercio entre Canadá y Estados Unidos, Kunimoto y Sawchuk hicieron el cálculo para 2005 y concluyeron en que la aplicación de las RDO supone un costo de 1.05% del valor de las exportaciones canadienses a Estados Unidos.²⁹ La Australian Productivity Commission construyó un índice de restricción que concluye en que las RDO del TLCAN son las más restrictivas de todas las vigentes entre 18 acuerdos comerciales analizados: el índice para el TLCAN arroja una cifra de 0.672, que compara con el nivel de 0.600 registrado por las RDO contenidas en el acuerdo para el MERCOSUR o en el acuerdo bilateral Unión Europea-Polonia de 1994,³⁰ que son los dos índices de restricción más elevados después del registrado por las Reglas del Tratado de América del Norte y, en especial, con el nivel de 0.200 en el caso del SAPTA³¹ que es el más bajo entre los 18 acuerdos de

²⁷ Declaración conjunta citada.

²⁸ El dato para 2000 es de Cadot y otros, y el de 2001 de Celine Carrere y Jaime de Melo, *Are different Rules of Origin Equally Costly? Estimates from NAFTA*, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper 4437, 2004, citados por Kunimoto y Sawchuk y contenidos en Cabrera Hernández y en Alvarado Vargas.

²⁹ *Ibid.*

³⁰ Evidentemente este acuerdo dejó de estar vigente con motivo de la adhesión de Polonia a la UE en 2004. Aquí se menciona sólo como referencia.

³¹ Acuerdo Comercial Preferencial de la Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional (1995) firmado por Bangladesh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.

comercio preferencial considerados.³² Se conoce de cálculos que estiman que el costo administrativo de expedir y administrar los certificados de origen “era de 2 o 3% el total del PIB del TLCAN. En Canadá, cuya economía es de más de un billón de dólares, tan sólo esto les ahorraría hasta treinta mil millones de dólares anuales a sus habitantes”.³³

Otros autores han intentado formas diversas de medir el tamaño de las restricciones al comercio implícitas en las RDO. Kunimoto y Sawchuk citan a Antoni Esteveordal que ideó un índice de restricción que crece en tanto sea de mayor jerarquía el cambio a realizarse en la clasificación arancelaria para concederle a un bien la categoría de originario.³⁴ Concluye en que las Reglas del TLCAN tienen, en conjunto, un índice de restricción de 5.1 (el máximo sería 7), en tanto que las contenidas en el Tratado de México con la Unión Europea es de 4.5.³⁵ Otros estudios ponen de manifiesto el alto costo de mantener vigentes las Reglas de Origen, y algunos de ellos coinciden en que, como se dijo, el costo en el que se incurre en Canadá por la presencia de las RDO equivale a 2 o 3% del PIB.³⁶

Pero el efecto de las Reglas de Origen no sólo se manifiesta en ese ámbito, de manera que no se trata de acudir a las comparaciones internacionales para definir si son elevados o no los costos imputables a dichas Reglas a los que se orilla a incurrir a los agentes económicos de países con tratados de libre comercio. Lo importante es que en la medida en que sean más restrictivas, se podría estar inhibiendo la utilización de las preferencias arancelarias convenidas, como de hecho ya ocurre.³⁷ O, dicho en otros términos, puede haber casos, o sectores, en los que los costos de las RDO sean mayores al margen preferencial que resulta de comparar el arancel del Tratado con el arancel al que están sujetas las importaciones de países con los que no existe convenio (es decir, la tarifa NMF o de Nación más Favorecida), en cuyo caso el Tratado no sólo no es utilizado, sino que estaría propiciando un cierto grado de desviación de comercio. En efecto, las RDO pueden llegar a ser un instrumento proteccionista por el que el comercio regional se concentre en proveedores menos eficientes de los que resultarían en ausencia de las Reglas. Tal es el caso

³² Citado por Cabrera Hernández, *op. cit.*

³³ Stephen Clarkson, *Una perspectiva sobre el futuro del TLCAN, en Diez años del TLCAN en México*, Monica Gambrill (editora), UNAM, Centro de Investigaciones sobre América del Norte, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Economía, México, 2006.

³⁴ Recuérdese que el criterio fundamental en Reglas de Origen en el TLCAN es el del “salto arancelario”, es decir que un bien se califica como originario (y consecuentemente acreedor a la preferencia arancelaria) si la transformación de las partes importadas (procedentes de terceros países, por supuesto) es de tal magnitud o naturaleza que implica una clasificación arancelaria diferente de la de la parte o materia prima importada que fue necesaria para su elaboración. En la propuesta de Esteveordal, el índice es menos restrictivo si sólo se requiere de un cambio en la fracción arancelaria (el nivel más desagregado) y es más restrictivo cuando el cambio de clasificación exigido alcanza al capítulo (nivel más agregado).

³⁵ Jennifer Alvarado, *op. cit.*

³⁶ Parlamento de Canadá, *Socios en América del Norte. Promover las relaciones económicas con Estados Unidos y México*, Informe del Comité Permanente de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional, Ottawa, diciembre de 2002.

³⁷ Las investigaciones realizadas por Cadot llegan a la conclusión de que la preferencia arancelaria TLCAN es, en promedio de 82%, con un piso de 41% para la joyería y para las armas y un techo de 98% para el equipo de transporte; destacan los sectores textil y confección (grasas y aceites, 63%; textil y confección, 67%; plásticos, 93% o animales vivos, 86%). Ver Cabrera Hernández y Alvarado.

de la industria del vestido (cuya Regla de Origen en el Tratado exige que prácticamente el 100 por ciento de sus insumos, desde el hilo de la tela, sea de origen regional) o de la industria automotriz que establece un requisito de origen de 62.5% de procedencia zonal. No es casual que el sector con mayor nivel de utilización del TLCAN (98%) sea el automovilístico. Schieff y Winters afirman que las RDO han provocado que fabricantes de automóviles japoneses en Canadá hayan tenido que instalar fábricas de partes y componentes en América del Norte en lugar de importarlas directamente de Japón, a menor precio. Otro tanto ocurre con los tubos para televisión.³⁸ No es improbable que a este fenómeno se deba la inclusión en el capítulo 14 del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (sobre la cooperación bilateral) de una referencia especial al trabajo que realizaría Japón para desarrollar, en México, industrias que abastezcan de partes a empresas productoras o exportadoras japonesas radicadas en cualesquier de los tres países del TLCAN. El interés de Japón está centrado en la industria automovilística y el de México se extiende también al sector electrónico. En ninguno de los otros once tratados de comercio preferencial suscritos por México aparece este tema.

En síntesis, el conjunto de elementos a ser considerados para analizar la permanencia de las Reglas de Origen gira en torno a los siguientes cuatro ejes:

- a) Las RDO son necesarias en una zona de libre comercio pero implican un costo en el que no se incurre en una unión aduanera.
- b) Las RDO pueden propiciar un cierto grado de desviación de comercio, lo que, de acuerdo con la concepción neoclásica de la integración económica, supone la elección de un proveedor menos eficiente en detrimento de los consumidores.
- c) Las RDO pueden convertirse en un factor de estímulo al establecimiento de industrias en la zona, especialmente en México por ser el país con menores salarios.
- d) El interés por flexibilizar las RDO obedece a la necesidad de las grandes empresas por adaptarse a las nuevas corrientes del comercio mundial en tanto supone la articulación de las cadenas productivas en el espacio norteamericano, pero impulsa la desarticulación de las mismas cadenas en el ámbito nacional.

La flexibilización de las RDO, que a México le afecta en forma sustancial, es el mecanismo utilizado para reducir el costo de su aplicación planteado en el primero de los ejes y, en rigor, constituye la alternativa aparentemente técnica a su desaparición definitiva dado que, como se dijo, todo señala que se ha adoptado la decisión de no construir una unión aduanera. El escenario de que se produjese desviación de comercio no sería exclusivo de una zona de libre comercio, sino que es posible sea incluso mayor en una unión aduanera porque, como es sabido, ello dependería del nivel en el que se fijase el arancel externo común, y en caso de que no se generara tal impacto el funcionamiento de las RDO perderían el carácter de involuntario promotor de inversiones que se les han atribuido como defecto o prueba de su improcedencia.

Sobre este aspecto es pertinente una breve digresión relativa al diferente papel que debe desempeñar la integración económica en un país desarrollado y en uno que no lo

³⁸ Maurice Schiff y L. Alan Winters, *Integración regional y desarrollo*, Banco Mundial, Alfaomega, Colombia, 2004.

es. La ortodoxia teórica sostiene que un proceso de integración es benéfico cuando crea comercio y negativo cuando lo desvía; lo primero supone un alto grado de libertad de comercio, y la desviación es producto de un cierto nivel de proteccionismo. De otra parte, la política económica de un país desarrollado pretende mantener ese estadio (el de ser desarrollado) y acrecentarlo a partir del alto nivel de prosperidad con el que ya cuentan; en cambio, la política económica de un país no desarrollado debe fijarse como único o principal objetivo alcanzar ese nivel de bienestar al que otros ya han llegado. Hay diferencia entre mantener un nivel y alcanzar ese nivel. Todos los países hoy desarrollados tuvieron un ayer durante el que precisaron de la protección frente a la competencia externa, y aún en la actualidad, todos, en diferentes grados y con modalidades “modernas”, practican algún tipo de protección. De ahí que las categorías “desviación” y “creación” de comercio sean inadecuadas para plantear y evaluar la integración entre países no desarrollados.³⁹ El problema se complica cuando se trata de la integración entre países de distinto nivel de desarrollo. México inauguró este tipo de experimentos; fue el primer país no desarrollado que empezó a construir una zona de libre comercio con países de mayor nivel de desarrollo y, por supuesto, la base teórica de la que se partió fue la convencional que proviene de la concepción neoclásica del comercio internacional; consecuentemente las referencias para su evaluación derivan, a su vez, de si desvía o no comercio y el impacto de ello en los consumidores, pero soslayan cualquier consideración en torno a si el proceso de integración contribuye, o no, al desarrollo. Dicho de otra manera, los objetivos que eventualmente perseguirían Canadá y Estados Unidos en el supuesto caso de que conviniesen en formar una unión aduanera para toda la región, es probable que tendrían que ser diferentes de los buscados por México, a no ser que se repitiera la historia de 1992-93 cuando no fueron consideradas las evidentes asimetrías entre México y sus vecinos al momento de negociar la zona de libre comercio trilateral.

Pero con todo y los costos implícitos para su administración y los efectos supuestamente perniciosos de algún grado de desviación de comercio, las RDO no han desaparecido ni es previsible que desaparezcan en el futuro cercano. Las tres revisiones aludidas (en 2005, en 2006 y en 2008) han sido complejas y han cubierto mercancías con un comercio trilateral del orden de 135 000 millones de dólares, esto es, menos de 15% del valor del intercambio intrazonal, lo que significa que acudir a ese procedimiento para hacerlas innecesarias, además de costoso, es lento e insuficiente para eliminarlas o, por lo menos, para atenuar de manera perceptible los dos defectos que se les atribuyen y por los que en un esquema convencional habría que empezar a construir la unión aduanera. Sin embargo, este “esquema convencional” no es compatible con la realidad.

Ni Estados Unidos ni Canadá han manifestado, en el ámbito de sus respectivos Ejecutivos, mayor inclinación por la unión aduanera. Sólo en algunas ocasiones, como las ya mencionadas, el gobierno mexicano ha manifestado interés por la unión aduanera con sus vecinos del norte de América, pero que más bien puede originarse, aunque sea entrar en el terreno de la especulación pura, en la falta de claridad respecto del futuro de la integración de América del Norte que prevalece en las altas esferas de la administración pública,

³⁹ Ver Hiroshi Kitamura, “La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas” y Staffan Burenstam Linder, “Uniones aduaneras y desarrollo económico”, ambos en Miguel S. Wionczek, *Integración de América Latina, experiencias y perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1964.

pues sólo así se explica que un Presidente afirme algo que será desmentido dos meses más adelante por un subsecretario, o que años después, en otro período presidencial, el Jefe del Ejecutivo rechace la unión aduanera por los riesgos que, a su entender, corre la soberanía nacional, pero que en un documento oficial que informa respecto del grado de cumplimiento del Plan Nacional de Desarrollo se mencione a las Uniones Aduaneras Sectoriales (así, con mayúsculas, lo que supone un nombre propio) como algo deseable sobre lo que se está (¿?) trabajando,⁴⁰ o que un acuerdo para eliminar los aranceles a una serie de productos (los edulcorantes) se presente como una unión aduanera.⁴¹ Sobre las uniones sectoriales se vuelve más adelante.

4. Elementos para la construcción de una unión aduanera

Antes de ofrecer algunas reflexiones en torno a cómo fijar el nivel del Arancel Externo Común (AEC), ha de advertirse que uno de los aspectos de una unión aduanera que requiere de acuerdos precisos es el relativo al destino de los recursos recaudados por las autoridades fiscales por concepto de impuestos a las importaciones procedentes de terceros, dado que al constituir un territorio aduanero común no habría manera de determinar la proporción de la mercancía ingresada por la aduana instalada en un país de ese territorio común que no está destinada a reenviarse a alguno de los otros dos. La experiencia internacional es diversa: la Unión Europea, desde su constitución como Comunidad Económica Europea, decidió utilizar lo recaudado para el sostenimiento de la propia CEE y, en especial, al financiamiento de programas de la CEE. Durante una larga temporada, los recursos para cubrir las necesidades de la política agrícola comunitaria se originaron en los gravámenes a la importación procedente de terceros (de bienes agropecuarios o no) y, en los años sesenta, constituyeron la principal fuente de ingresos de la naciente Comunidad.⁴² En MERCOSUR, en lo que ellos mismos denominan unión aduanera imperfecta, cuentan con un complejo mecanismo de distribución de esos recursos para asegurarse que se cobren en el país en el que se consume el producto,⁴³ y en el Mercado Común Centroamericano el asunto todavía forma parte de la agenda pendiente.⁴⁴

Una vez resuelto el tema anterior, lo primero a definir en una unión aduanera es el nivel del AEC, lo que tiene que ver con la mayor o menor coincidencia que guarden los respectivos aranceles NMF y, lo segundo, el proceso y mecanismo de convergencia entre ellos. En América del Norte existen diferencias en las tasas y, para algunos ítems, en el tipo de éstas: en México todos los impuestos a la importación son ad valorem, mientras que en Canadá y en Estados Unidos suelen aplicarse también tasas específicas.⁴⁵

⁴⁰ Ver nota 15.

⁴¹ Ver nota 17.

⁴² Antonio Gazol Sánchez, *Bloques Económicos*, Facultad de Economía, UNAM, 2008.

⁴³ Eduardo Sigal, *Se sigue avanzando en el perfeccionamiento de la Unión Aduanera del MERCOSUR*, eduardosigal.blogspot.com., 11 de diciembre de 2008.

⁴⁴ Fundación Salvadoreña para el desarrollo económico y social, *Boletín Económico y Social*, número 253, diciembre de 2006.

⁴⁵ La información arancelaria ha sido tomada indistintamente de World Trade Atlas, Secretaría de Economía, United States International Commission y Minister of Industry of Canada.

Canadá aplica este tipo de impuestos principalmente a la importación de productos lácteos, algunas frutas y legumbres, productos de molinería y cereales preparados y a las bebidas alcohólicas. Estados Unidos los utiliza para gravar, entre otras, las importaciones de carnes y otros despojos comestibles, lácteos, algunas frutas, ciertas preparaciones de legumbres y hortalizas, algunas prendas de vestir y artículos de relojería. Los niveles, según el producto, pueden ser fijos o estacionales. La media arancelaria ad valorem va de 3.3% en Estados Unidos, a 3.6% en Canadá y a 11% en México.⁴⁶ El promedio anterior no considera la parte del universo arancelario que en cada país tiene tasa 0: ésta, en Canadá llega a 45% de las fracciones, a 41% en Estados Unidos y a 11% en México. Otro rasgo característico es la diversidad de tasas. Hay ítems en los que los tres países aplican el mismo arancel lo que, para fines prácticos, puede constituir una unión aduanera de carácter parcial, sin embargo su impacto en el comercio total es reducido tal y como se percibe en los cuadros 1, 2 y 3.

Los cuadros ponen de manifiesto que el valor de las importaciones totales de productos sujetos al mismo nivel arancelario en los tres países del TLCAN sólo representa menos de 4% en Canadá, poco más de 5% en México y menos de 7% en Estados Unidos. Si de esta cantidad se deduce el valor correspondiente al comercio intrazonal, el porcentaje para Canadá sería de menos de 2%, menos de 3% en México y menos de 5% en Estados Unidos. Esto es, en principio, esa supuesta unión aduanera “parcial” no tendría un impacto importante en el funcionamiento de la economía de ninguno de los tres países (evidentemente una investigación más profunda habría de analizar el impacto en particular para cada uno de los sectores involucrados). El rasgo dominante es, entonces, la diferencia en los tres niveles arancelarios.

Esta diferencia puede ser poco relevante para México o para Canadá, pero no para Estados Unidos. Lo anterior, en razón de que el arancel NMF se aplica a una proporción distinta de las importaciones de cada uno de los tres países debido que el TLCAN “coexiste” con otros acuerdos de comercio preferencial y aunque Estados Unidos es el país con más convenios de este tipo es, también, el que menos concentrado tiene el origen de sus compras externas en los proveedores de América del Norte.⁴⁷ El cuadro 4 registra la proporción de las importaciones procedentes de la zona del TLCAN para cada uno de los tres países.

En ausencia de otros acuerdos de comercio preferencial la diferencia respecto de lo que aparece en el cuadro 4 sería el universo al que se aplicaría el AEC, pero, como se dijo, los tres socios han convenido zonas de libre comercio con terceros. Éstos sólo podrían aceptar que su contraparte norteamericana integrase una unión aduanera regional en el supuesto de que el nuevo nivel arancelario que resultare del proceso de convergencia fuese más bajo que el que se estuviere aplicando según la etapa de “perfeccionamiento” de la ZLC en que se encuentre el proceso respectivo; para el caso de que los plazos con-

⁴⁶ Se refiere a los promedios aritméticos, no a los ponderados con el valor del comercio.

⁴⁷ Los acuerdos vigentes para México son con: Asociación Europea de Libre Comercio (AELC o EFTA), Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Honduras, Israel, Japón, Nicaragua, Unión Europea y Uruguay; para Estados Unidos con: Australia, Bahrein, Centroamérica, Chile, Colombia, Israel, Jordania, Marruecos, Panamá, República Dominicana, Singapur, Unión Aduanera de África del Sur, Vietnam. Los acuerdos preferenciales de Canadá con: AELC, Chile, Costa Rica, Colombia, Panamá, Perú y Singapur.

venidos para el pleno desmantelamiento arancelario ya se hubieren cumplido, ninguna de esas contrapartes consentiría en que se le aplicara ningún nivel de gravamen a sus exportaciones a América del Norte. En este sentido el país que menos problemas tendría sería Estados Unidos porque es el que tiene más diversificadas sus fuentes de proveeduría externa: aproximadamente 70% de sus importaciones tiene su origen en países con los que no mantiene tratado alguno, pero la cifra es de poco menos de 40% para Canadá y de menos de 30% para México (cuadro 5).

De lo anterior se pueden derivar algunas inferencias:

- a) La construcción de una unión aduanera en América del Norte lleva implícita la apertura de múltiples negociaciones con los países con los que se tienen convenidos tratamientos preferenciales, lo que supone costos, tiempo y riesgos que cualquier administración responsable ha de ponderar y evaluar.
- b) En cuanto a proporción del comercio “involucrado” sería Estados Unidos el país más afectado, por lo que, si fuera el caso, sería asimismo el que más presionaría para que el eventual AEC tuviese el nivel que conviniera a sus intereses que no son necesariamente los de Canadá o los de México. Esta circunstancia explica el poco interés de las autoridades de aquel país por la unión aduanera.
- c) Aparentemente a México sería, de los tres, al que menos “afectaría” el funcionamiento del AEC, si se atiende sólo al nivel que podría alcanzar, pero habida cuenta del mayor rango de interés estadounidense (por aquello del mayor porcentaje del comercio involucrado) éste sería determinante en el dictado de las normas y prácticas de política comercial que, directa o indirectamente, están implícitas en una unión aduanera.

5. Los caminos alternos

Se concluye que no son menores los obstáculos prácticos a la evolución del TLCAN en el marco de un proceso de integración ortodoxo. Con la misma orientación flotan en el ambiente algunos planteos intermedios, de suerte que la formación de uniones aduaneras por sectores podría ser considerada (o ha sido considerada) por algunos como una alternativa intermedia entre la actual zona de libre comercio y una unión aduanera plena. Si se parte de la hipótesis de que lo revelado en el Primer Informe de Ejecución del PDN ya citado es algo más que otro reflejo de la frivolidad con la que se ha manejado un tema tan delicado, bien vale la pena examinar el camino sugerido.

Según el Informe de Ejecución ya “se determinaron las principales ramas industriales y los productos cuyos aranceles” en los tres países “están en el rango de 0 a 3%”.⁴⁸ Evidentemente no se han dado a conocer cuáles son esas “principales ramas industriales” pero podría suponerse que se trata de las señaladas por el exsecretario de Economía en 2005: siderúrgica,⁴⁹ automovilística, textil, del vestido, calzado, agroalimentaria,⁵⁰ y en otros momentos se ha mencionado a la electrónica. En esa época, la industria del calzado

⁴⁸ Ver nota 15.

⁴⁹ CANACERO Informa, número 16, abril de 2005.

⁵⁰ Citadas por el señor Canales en conferencia de prensa reproducida en *El Siglo de Durango*, 29 de marzo de 2005.

mostró su inconformidad por no haber sido consultada.⁵¹ Para todos los casos es necesario precisar si se trata de uniones “autocontenidas” en el propio sector y limitadas a los bienes intermedios y terminados correspondientes o alcanza al conjunto de sus insumos, partes y componentes, en cuyo caso se estaría ante una unión de dimensiones y efectos diferentes.

Un segundo criterio, para esta misma opción de uniones aduaneras sectoriales, consistiría en conocer los bienes importados por los tres países al amparo de clasificaciones arancelarias en las que coinciden sus tasas NMF y éstas se encuentran en el rango de 0 a 3%.⁵² El resultado aparece en los cuadros 6, 7 y 8. En los tres casos se percibe que son unos cuantos bienes los que cumplen con los dos requisitos (coincidencia de tasas NMF y ser menores a 3%) y, en conjunto, del total de las importaciones sometidas al mismo arancel, concentran más de 80% del comercio realizado por esos ítems: 81% en Canadá, 84% en Estados Unidos y 86% en México; se trata de productos de la industria electrónica o de gas natural en los tres países, y de aviones y sus partes o desechos de oro para Canadá, diamantes en Estados Unidos y circuitos impresos y algunos hidrocarburos para el caso mexicano. Quiere decir que, de acuerdo con este criterio, el único sector en el que cabría analizar la posibilidad de una unión aduanera sería, probablemente, el de ciertos bienes de la industria electrónica, a no ser que a alguien se le ocurriera plantearla para el gas natural y los hidrocarburos. No es deseable la hipótesis de que el procedimiento “sugerido” por el Informe de Ejecución hubiere sido dejado a un lado ante tan magros resultados.

Como posibilidad teórica podría sugerirse seguir el ejemplo que presuntamente se intenta poner en marcha con los edulcorantes, es decir, procurar uniones aduaneras para aquellos productos o sectores en los que ya se esté dando la igualación de aranceles, independientemente de su rango, pero el valor del comercio, y sobre todo el tipo de bienes comerciados bajo estos ítems, es irrelevante tanto para Canadá como para Estados Unidos: en Canadá no llega a 0.1% adicional al mostrado en el cuadro 1, y en Estados Unidos únicamente es 0.2% mayor al que registra el cuadro 2. Para fines de una unión aduanera no se consideran los aranceles coincidentes en 0 (cero), que no son pocos, porque es altamente improbable que cualquier AEC impusiera gravámenes a lo que ya, por diversas causas, no los tiene. Además, si los tres países coinciden en una tasa 0 para decenas o cientos de fracciones arancelarias, desaparece el riesgo de triangulación comercial que es el motivo por el que en una ZLC se hace necesario incurrir en los costos atribuidos a las RDO. Este riesgo también desaparece en cualquier caso de igualación de aranceles, pero persiste el de la desviación de comercio en favor de oferentes ineficientes de la zona, riesgo que no se desvanece por completo en una unión aduanera a no ser que se cumpla escrupulosamente con el artículo XXIV del GATT en cuanto a que el nuevo arancel resultante sea más bajo que cualquiera de los vigentes antes de la unión.

En síntesis, tampoco el procedimiento de utilizar criterios sectoriales es el adecuado para construir una sola unión aduanera, salvo que el propósito consistiera en utilizar

⁵¹ Pedro González, Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, abril de 2005.

⁵² Se toma como criterio porque es el utilizado en el Informe de marras.

los mecanismos propios de esta intensidad⁵³ de integración para procurar la integración zonal de grandes actividades industriales a partir de las ventajas comparativas que cada socio pueda aportar y aprovechar. A la luz de la experiencia de los años recientes no es difícil imaginar qué es lo que aportaría México a esa articulación o integración regional de industrias tales como la siderúrgica o la automovilística, por mencionar dos campos en los que existe una amplia relación trilateral: mano de obra barata para las últimas etapas de los respectivos procesos de ensamble y maquila.⁵⁴ Se mencionan esas dos industrias porque entre las iniciativas “para la prosperidad” de la aparentemente fallecida, si bien insepulta, ASPAN se incluían dos por las que habrían de establecerse sendos consejos o comités especializados, uno en siderurgia, y otro en el sector del automóvil, a los que se les dio la encomienda de proponer mecanismos para una mayor vinculación sectorial. Los informes disponibles no se acercan a esbozar algo parecido a una integración como la que aquí se plantea, pero ello no quiere decir que los intereses en juego no aspiren a “avanzar” en esa integración. México, antes de lanzarse a una aventura de esta naturaleza, tendría que evaluar la pertinencia de estrechar su relación con dos industrias norteamericanas que han perdido competitividad y espacios en el mercado mundial, pues no de otra forma se interpretan los altos aranceles proteccionistas aplicados por la administración Bush para poner a salvo a su industria siderúrgica y que en su momento fueron objeto de disputa en la OMC,⁵⁵ o la mayor presencia de la industria automovilística europea o asiática en el mundo.

Ante la imposibilidad práctica de armar una sola unión aduanera y la aparentemente voluntaria indecisión en torno a la eventual alternativa de las uniones sectoriales, algunos partidarios del avance del proceso en Canadá y en Estados Unidos han sugerido la posibilidad de una unión aduanera bilateral entre ambos. Técnicamente es posible aun cuando sería necesario asegurar que no se alterase, para mal, el margen de preferencia del que dispone la oferta mexicana en los mercados estadounidense y canadiense. Desde el punto de vista formal esa precaución no sería procedente porque lo que está comprometido en el TLCAN es el libre tránsito de mercancías (también de servicios, pero es otro tema) entre los tres países y cada uno de ellos puede mantener, frente a terceros, las tarifas que estime convenientes. Es evidente que la posibilidad de una unión aduanera bilateral también estaría abierta para la relación México-Estados Unidos, lo que se traduciría en una reducción en los costos de operación de las exportaciones recíprocas. Pero no obstante que, en teoría, esta bilateralidad es una opción, en realidad sólo serviría para la especulación académica, lo que no es poco, pero sí insuficiente ante los desafíos que ofrece el futuro de la integración económica de América del Norte.

⁵³ Se utiliza el término intensidad en la acepción que le da Vanek que rechaza la tesis de que la integración económica entre países supone, de manera obligada, la sucesión de etapas o fases. Vanek sostiene que son distintos niveles de intensidad en la integración, pero no etapas secuenciales. Ver Jaroslav Vanek, *Comercio Internacional. Teoría y Política Económica*, UTEHA, México, 1964.

⁵⁴ Sobre el intenso proceso de desindustrialización de la economía mexicana se ha escrito mucho, y bueno. Entre lo más reciente se puede consultar Mauricio de María y Campos (con la participación de Lilia Domínguez Villalobos, Flor Brown Grossman y Armando Sánchez), *El Desarrollo Industrial en su Encrucijada. El desarrollo de la industria manufacturera mexicana: entorno macroeconómico, desafíos estructurales y política industrial*, IIDSES-UIA, noviembre de 2009.

⁵⁵ En lo que va de siglo, la OMC ha atendido más de 20 reclamaciones a Estados Unidos de parte de diversos países por su política de aplicar impuestos compensatorios a productos del sector.

Bibliografía

- Jennifer Alvarado Vargas, *Una mayor intensidad en la integración de América del Norte o el TLCAN ampliado*, Facultad de Economía, UNAM, 2008.
- Staffan Burenstam Linder, Uniones aduaneras y desarrollo económico, en Miguel S. Wionczek, *Integración de América Latina, experiencias y perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1964.
- Francisco Javier Cabrera Hernández, *Hacia una Unión Aduanera en América del Norte: retos y consecuencias*, Facultad de Economía, UNAM, 2007.
- Stephen Clarkson, *Una perspectiva sobre el futuro del TLCAN, en Diez años del TLCAN en México*, Monica Gambrill (editora), UNAM, Centro de Investigaciones sobre América del Norte, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Economía, México, 2006.
- Comisión de Libre Comercio-TLCAN, Dallas, Texas, 19 de octubre de 2009. Declaración Conjunta.
- Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, Council on Foreign Relations, Canadian Council of Chief Executives, Creación de una comunidad de América del Norte.
- Congressional Research Service (CRS), United States-Canada *Trade and Economic Relationship: Prospects and Challenges*, Report for Congress enero de 2008.
- Mónica Gambrill (editora), *Diez años de TLCAN en México*, Centro de Inestigaciones sobre América del Norte, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Economía, UNAM, 2006.
- Antonio Gazol Sánchez, *Bloques Económicos*, Facultad de Economía, UNAM, 2008.
- Antonio Gazol Sánchez, "La ASPAN: una integración heterodoxa", en Ricardo Buzo de la Peña (coordinador), "La pertinencia de la integración económica en la primera década del siglo XXI", UAM-Azcapotzalco (en prensa).
- Grupo de Estudio de la Relación México-Estados Unidos, COMEXI, *Construyendo una asociación estratégica*, Instituto México del Centro Woodrow Wilson, COMEXI, 2005.
- Hiroshi Kitamura, La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas Miguel S. Wionczek, *Integración de América Latina, experiencias y perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1964.
- Mauricio de María y Campos (con la participación de Lilia Domínguez Villalobos, Flor Brown Grossman y Armando Sánchez), *El Desarrollo Industrial en su Encrucijada. El desarrollo de la industria manufacturera mexicana: entorno macroeconómico, desafíos estructurales y política industrial*, IIDES-UIA, noviembre de 2009.
- Rafael Muñoz del Bustillo y Rafael Bonete Perales, *Introducción a la Unión Europea: un análisis desde la economía* (Capítulo 2) 2ª

6. Reflexiones finales

La conclusión podría ser obvia: una unión aduanera en América del Norte no parece claramente conveniente para ninguno de los tres, y su posibilidad se antoja remota, o ¿no se ha juzgado conveniente porque se ha partido de que es imposible? La pregunta puede quedar para el debate.

Para Estados Unidos la unión aduanera supondría un nivel de compromiso regional que, al menos hasta ahora, no está ni ha estado dispuesto a asumir, a no ser que el arancel externo común y las prácticas requeridas para su aplicación y funcionamiento fuesen exactamente el y las que a ese país conviniesen, para lo que utilizaría el argumento de que sería, de los tres, el que mayor volumen de comercio mantiene con terceros. A México no le conviene porque tendría que adaptar su nivel arancelario al funcional a economías de mayor nivel de desarrollo y, de no tomarse con tiempo las medidas necesarias, correría el riesgo de que en pocos años se produjera una virtual paralización de la actividad portuaria ante la competencia de instalaciones más eficientes en Estados Unidos (fenómeno que ya está ocurriendo aun sin unión aduanera, pero se aceleraría). Sin embargo, en sentido inverso, una unión aduanera que siguiera el ejemplo europeo podría ser el punto de partida para la formación de un fondo de apoyo al desarrollo regional, lo que implicaría emprender, por fin, el camino correcto. Adicionalmente, en el supuesto (y lejano) caso de que se aceptara continuar la integración en el marco de la ortodoxia, más que una unión aduanera a México le interesaría llegar a la intensidad de mercado común, por cuanto en éste debe haber plena liberación para el movimiento de los factores productivos, el trabajo y el capital. Para todo propósito práctico el movimiento de capitales está liberalizado, no así el del trabajo. A Canadá, por su estrecha relación industrial con Estados Unidos y por estar en condiciones de relativa igualdad con su vecino, sí podría convenirle la formación de una unión aduanera bilateral y sí sería posible.

El proceso de integración, que va más allá de simpatías o de antipatías, de deseos o de rechazos, está ocurriendo pero no por los procedimientos convencionalmente aceptados (¿?). Por distintas causas a ninguno de los tres socios de América del Norte parece convencerles la formación de una unión aduanera (al menos de una sola unión aduanera), pero han explorado y están explorando fórmulas no tradicionales que, entre otros rasgos, tienen el de la opacidad puesto que es poco lo que ha trascendido a la sociedad (y no sólo a la mexicana) respecto de cómo se está preparando ese futuro de la integración regional.

Ése es el problema de fondo: la integración entre las tres economías, o por pares de economías, se está produciendo con o sin tratados. El TLCAN contribuyó a fortalecer e intensificar esa integración, pero ni la inició ni la propició. Sí es responsable, sin embargo, de haber sido determinante, con gran eficacia, en concentrar aún más las relaciones económicas externas

edición, Ciencias Sociales, Alianza Editorial, Madrid, 2000.

Parlamento de Canadá, Socios en América del Norte. Promover las relaciones económicas con Estados Unidos y México, Informe del Comité Permanente de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional, Ottawa, diciembre de 2002.

Robert A. Pastor, El futuro de América del Norte, *Foreign Affairs*, Latinoamérica, volumen 8, número 4, 2009

Presidencia de la República, Primer Informe de Ejecución, *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*, marzo de 2008.

Presidencia de la República, Segundo Informe de Ejecución, *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*, abril de 2009.

Maurice Schiff y L. Alan Winters, *Integración regional y desarrollo*, Banco Mundial, Alfaomega, Colombia, 2004.

Security and prosperity partnership or North America =Alianza para la seguridad y la prosperidad de América del Norte = Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité, Report to Leaders, co-publicado en tres idiomas por el Her Majesty the Queen in Rigth of Canada y los gobiernos de Estados Unidos y México. Cat. No. CP22-81/2005, ISBN 0-662-69114-8. Canadá, 2005

Jaime Serra Puche, Presentación de los resultados de la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos a la Comisión de Comercio de la Honorable Cámara de Senadores, 14 de agosto de 1992, en Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, octubre de 1992.

Elma del Carmen, Trejo García, Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN), Servicio de Investigación y Análisis, Subdirección de Política Exterior, Cámara de Diputados, México, julio, 2006.

UNAM, *México frente a la crisis: Hacia un nuevo curso de desarrollo*, México, Ciudad Universitaria, septiembre de 2009.

Jaroslav Vanek, *Comercio Internacional. Teoría y Política Económica*, UTEHA, México, 1964.

Miguel S. Wionczek, *Integración de América Latina, experiencias y perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1964.

Consultas a:

1. Minister of Industry of Canada.
2. Organización Mundial de Comercio
3. Página Oficial de MERCOSUR
4. Página Oficial del Sistema de Integración Centroamericana
5. Página Oficial de la Unión Europea
6. Secretaría de Economía
7. United States International Commission.
8. World Trade Atlas

de México y de haber sido incapaz de ayudar a eliminar alguno de los añejos obstáculos de orden estructural que impiden el desarrollo de la economía mexicana; antes bien (¿antes mal?) la orientación de la política económica en la que el Tratado pudo ser ha derivado, después de cinco lustros, en un retroceso en tasas de crecimiento y en un aumento en el número de mexicanos pobres, y todo ello en un marco de mayor dependencia respecto de la economía de Estados Unidos. En el entendido que la geografía no va a cambiar en los próximos años (¿100?, ¿200?, ¿500?) bien haría México en plantearse a qué tipo de relación económica aspira, cuál es la que le conviene, cuál es la que es posible, qué grado y forma de integración económica ha de ocurrir con Estados Unidos. Unión aduanera no, ¿pero qué sí?, ¿cómo?, ¿dirigida por la inercia o el interés de las grandes multinacionales, u orientada por los Estados? Son, entre otras, preguntas que demandan de respuestas concretas y cuyo hilo conductor debe ser el de hacer “un esfuerzo conceptual, de negociación y acuerdo para replantear el TLCAN, que en su actual diseño se ha agotado, y configurarlo como un acuerdo para el desarrollo y la inclusión social en la región norteamericana”.⁵⁶

Cuadro 1
Valor y procedencia de las importaciones de Canadá sujetas a un mismo arancel NMF en la zona del TLCAN (2007)

País	Valor en miles de dólares	Porcentaje	% respecto al total de importaciones en 2007
E.E.U.U.	8 217 549	61.09	2.17
China	3 062 717	22.77	0.81
Japón	727 379	5.41	0.19
Reino Unido	659 546	4.90	0.17
México	397 153	2.95	0.10
Francia	195 809	1.46	0.05
Corea del Sur	99 112	0.74	0.03
Alemania	85 260	0.63	0.02
Noruega	7 300	0.05	0.00
Total	13 451 824	100.00	3.55

Fuente: *World Trade Atlas*, Secretaría de Economía, United States International Trade Commission, Minister of Industry of Canada.

⁵⁶ *México frente a la crisis: hacia un nuevo curso de desarrollo*, México, Ciudad Universitaria, septiembre de 2009.

Cuadro 2
Valor y procedencia de las importaciones de Estados Unidos sujetas a un mismo arancel NMF
en la zona del TLCAN (2007)

País	Valor en miles de dólares	Porcentaje	% respecto al total de importaciones en 2007
Alemania	1 772 273	1.36	0.09
Brasil	3 320 467	2.54	0.17
Canadá	29 893 939	22.87	1.54
China	38 908 735	29.77	2.00
Corea del Sur	2 541 722	1.94	0.13
Francia	3 297 613	2.52	0.17
India	3 769 480	2.88	0.19
Irlanda	730	0.00	0.00
Israel	10 361 892	7.93	0.53
Italia	780 540	0.60	0.04
Japón	4 794 551	3.67	0.25
Malasia	13 495 467	10.32	0.69
México	5 672 913	4.34	0.29
Rusia	1 091 866	0.84	0.06
Arabia Saudita	190 838	0.15	0.01
Taiwán	3,601,239	2.76	0.19
Tailandia	4 152 445	3.18	0.21
Reino Unido	3 067 832	2.35	0.16
Total	130 714 540	100.00	6.73

Fuente: *World Trade Atlas*, Secretaría de Economía, United States International Trade Commission, Minister of Industry of Canada.

Cuadro 3
Valor y procedencia de las importaciones de México sujetas a un mismo arancel nmf en la zona del TLCAN (2007)

País	Valor en miles de dólares	Porcentaje	% respecto al total de importaciones en 2007
Alemania	145 451	0.98	0.05
Brasil	328 493	2.22	0.12
Canadá	62 353	0.42	0.02
China	4 519 972	30.48	1.60
Corea del Sur	737 395	4.97	0.26
Estados Unidos	7 443 701	50.20	2.64
Japón	1 064 822	7.18	0.38
Taiwán	527 132	3.55	0.19
Total	14 829 319	100.00	5.26

Fuente: *World Trade Atlas*, Secretaría de Economía, United States International Trade Commission, Minister of Industry of Canada.

Cuadro 4
Importaciones intrazonales en el TLCAN (2007)

Año	% respecto al total de importaciones		
	Canadá	Estados Unidos	México
2006	58.88	27.32	53.77
2007	58.40	27.18	49.60
2008	56.53	26.58	49.20

Fuente: Minister of Industry of Canada, United States International Trade Commission, *World Trade Atlas* y Secretaría de Economía.

Cuadro 5 Importaciones de países sin tratado			
Año	% respecto al total de importaciones		
	Canadá	Estados Unidos	México
2006	37.72	68.85	26.32
2007	38.33	68.99	27.27
2008	39.89	69.64	27.28

Fuente: Minister of Industry of Canada, United States International Trade Commission, *World Trade Atlas* y Secretaría de Economía.

Cuadro 6 Principales mercancías importadas por Canadá sujetas a un mismo arancel nmf en la zona del TLCAN (2007)				
Partida	Subpartida	Valor en miles de dólares	% del total de importaciones	Principales productos
8471	30	1 799 103	14.51	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso inferior o igual a 10 kg, que estén constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador.
2711	21	2 828 138	22.81	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos; Gas natural.
7112	91	1 230 734	9.93	Desperdicios y desechos, de oro o de chapado (plaqué) de oro, excepto las barreduras que contengan otro metal precioso.
8471	50	1 098 754	8.86	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; Unidades de proceso aunque incluyan en la misma envoltura uno o dos de los tipos siguientes de unidades: unidad de memoria, unidad de entrada y unidad de salida.
8802	40	1 982 827	15.99	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15,000 Kg.
8803	30	1 077 096	8.69	Las demás partes de aviones o helicópteros.
Total		10 016 652	80.79	

Fuente: *World Trade Atlas*, Secretaría de Economía, United States International Trade Commission, Minister of Industry of Canada.

Cuadro 7
Principales mercancías importadas por Estados Unidos sujetas a un mismo arancel nmf en la zona del TLCAN (2007)

Partida	Subpartida	Valor en miles de dólares	% del total de importaciones	Principales productos
8471	70	6 089 234	5.66	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades.
8473	30	12 345 330	11.48	Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71
8471	50	7 106 817	6.61	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; Unidades de proceso.
8471	30	28 884 376	26.85	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso inferior o igual a 10 kg.
7102	39	13 167 955	12.24	Diamantes, incluso trabajados, sin montar ni engarzar; Los demás.
2711	21	22 369 801	20.80	Gas natural.
Total		89 963 513	83.64	

Fuente: *World Trade Atlas*, Secretaría de Economía, United States International Trade Commission, Minister of Industry of Canada.

Cuadro 8
Principales mercancías importadas por México sujetas a un mismo arancel nmf en la zona del TLCAN
(2007)

Partida	Subpartida	Valor en miles de dólares	% del total de importaciones	Principales productos
8471	30	1 063 150	7.86	Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71
8471	60	585 742	4.33	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; Unidades de entrada o salida.
8471	70	690 190	5.10	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades.
8473	30	3 047 493	22.53	Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71
8534	0	1 486 603	10.99	Circuitos impresos.
2711	21	1 789 780	13.23	Gas Natural.
2902	43	820 994	6.07	Hidrocarburos cíclicos; P-Xileno.
2902	50	606 261	4.48	Hidrocarburos cíclicos; Estireno.
8471	50	504 126	3.73	Plástico y sus manufacturas; Polímero; Polipropileno.
3902	10	798 109	5.90	Plástico y sus manufacturas; Polímeros; Copolímeros de propileno.
3902	30	219 311	1.62	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; Unidades de proceso.
Total		11 611 759	85.83	

Fuente: *World Trade Atlas*, Secretaría de Economía, United States International Trade Commission, Minister of Industry of Canada.