

417
25



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE DERECHO

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO BENEFICIO
O PERJUICIO EN LA SOBERANIA Y ECONOMIA
DE MEXICO**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
ANDRES HERNANDEZ GARCIA

Asesor de Tests: Juan Jesús Vargas Pedraza

México, D. F.

1993

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

INTRODUCCION.....	1
-------------------	---

CAPITULO I

ANTECEDENTES GENERALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA Y ASPECTOS JURIDICOS DE DERECHO INTERNACIONAL Y LA SOBERANIA.

A. ANTECEDENTES GENERALES DEL TLC.....	5
1. El Derecho Internacional y los Tratados.....	15
2. Concepto de Tratado Internacional y su Clasificación.....	18
B. LA CONVENCION DE VIENA SOBRE EL DERECHO DE LOS TRATADOS, ANALISIS DE LA CONVENCION Y PRINCIPIOS DEL DERECHO DE LOS TRATADOS.....	20
C. LA SOBERANIA Y LAS ETAPAS DE LA INTEGRACION ECONOMICA.....	26
1. Sistema o Zona de Preferencias Arancelarias.....	29
2. Zona de Libre Comercio.....	30
3. Uniones Aduaneras.....	31
4. Mercado Común.....	32
5. Unión Económica.....	33
D. LA INTEGRACION FORMAL.....	35

CAPITULO II

ANALISIS DEL CONTEXTO INTERNACIONAL EN EL QUE SE INSCRIBE UN TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA

A. ESCENARIO MUNDIAL EN LOS 90's.....	39
1. Bipolaridad, Multipolaridad.....	39
2. Bloques Regionales Económicos y Multilateralismo.....	44

B. INSERCIÓN DE MÉXICO A LAS TENDENCIAS GLOBALES Y LA DIPLOMACIA ECONOMICA MEXICANA.....	47
C. MÉXICO ANTE LOS BLOQUES MUNDIALES.....	52
1. La Cuenca del Pacífico.....	54
a. Conferencia de Cooperación.....	58
b. Consejo Económico.....	61
2. Europa del 92-América Latina.....	65
a. Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).....	75
b. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).....	78
D. CANADA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO: IMPLICACIONES PARA MÉXICO.....	83

CAPITULO III

VISION GLOBAL DEL MARCO Y PROCESO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS

A. ANALISIS DE LAS ECONOMIAS DE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA ANTE EL TLC.....	92
1. Estrategia Económica-Política de México en el régimen de C. Salinas.....	92
a. Estabilidad Interna.....	93
b. Apertura al Exterior.....	96
c. Reforma Política.....	104
2. Situación Económica-Política de E.U.....	106
B. RELACIONES POLITICAS MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA.....	111
C. RELACIONES ECONOMICAS MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA.....	113
1. Balanza Comercial.....	117
2. La Inversión Estadounidense Directa.....	120
D. LOS TEMAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	120
1. Acceso a Mercado y Reglas de Comercio.....	121
2. Inversión Extranjera Directa.....	125
3. El Sector Financiero y de Servicios.....	127
4. Energía.....	129
5. Medio Ambiente.....	131
6. Siderurgia.....	133
7. Textiles.....	134
8. Propiedad Intelectual.....	134

E. LOS SECTORES NACIONALES Y EL TLC.....	135
1. Sector Empresarial.....	135
2. Sector Laboral.....	137
3. Sector Agrícola.....	138
4. Sector Académico.....	140

CAPITULO IV

ASPECTOS JURIDICOS DE DERECHO INTERNO MEXICANO RESPECTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

A. TRATAMIENTO EN EL DERECHO INTERNO MEXICANO DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES.....	143
1. Marco Constitucional.....	143
2. Aspecto Legislativo y Ejecutivo.....	145
B. LOS NIVELES DE OBLIGATORIEDAD JURIDICA ENTRE LAS PARTES DEL TLC.....	150
C. MARCO JURIDICO BASE DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	155
1. México y el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).....	155
2. Ley de Comercio Exterior de Estados Unidos de 1975.....	159
3. Ley Comercial de Estados Unidos de 1988.....	162
4. El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos.....	164
D. LAS UNIDADES NEGOCIADORAS Y LA CRONOLOGIA DEL PROCESO DEL TLC.....	168
CONSIDERACIONES GENERALES.....	177
CONCLUSIONES.....	180
BIBLIOGRAFIA.....	191
HEMEROGRAFIA.....	195

INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación, tiene como propósito el análisis de las situaciones jurídicas internas y externas respecto del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. En nuestro país los estudiosos del Derecho y los abogados, en general se han manejado ante este proceso en forma tal vez demasiado cautelosa y reservada. La posición resulta sin lugar a dudas respetable; sin embargo, es necesario formular algunas reflexiones en torno a los aspectos jurídicos del Tratado y que deben observar los negociadores mexicanos.

Por otra parte se debe tener en consideración los estudios elaborados en torno a la conveniencia e inconveniencia de este proyecto; además de analizar las implicaciones que el Tratado de Libre Comercio (TLC) tendrá en el futuro, respecto del desarrollo económico, político, sociológico y cultural de México.

De lo antes expuesto surge la siguiente pregunta: ¿cuántos estudios existen hasta el momento que analicen en forma prospectiva los impactos jurídicos de un TLC? Es posible que no muchos; la vasta información que bombardea nuestros hogares debe ser precisada por los estudiosos del Derecho.

Al respecto, el presente trabajo pretende, dada la trascendencia de lo discutido en cuanto a tal posibilidad, contribuir, no sólo al debate que se ha generado en los últimos años, sino también coadyuvar, desde una perspectiva jurídico-analítica, a la comprensión de los alcances y limitaciones que tiene para México, la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC).

En este contexto, la primera parte del trabajo, se orienta a la ubicación teórica dentro del Derecho Internacional Público y la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados; como segundo aspecto, el tratamiento que le da nuestra Carta Magna a los Tratados Internacionales y la participación del Ejecutivo y el Congreso a este rubro, seguido por un análisis de los diferentes matices que ofrece el fenómeno de la integración económica en cuanto a sus etapas y mecanismos para evaluar sus alcances, límites y obligaciones tanto económicas como políticas, con especial enfoque al aspecto jurídico y de soberanía. Por último, se presentará una relación no exhaustiva del cuádruple antecedente jurídico del TLC, constituido por las leyes de Comercio de Estados Unidos, su Tratado de libre Comercio con Canadá y el Protocolo de Adhesión de México al GATT.

La segunda parte de la investigación se enfoca a plantear el contexto internacional en el que se inscribe el TLC; es decir, la acelerada conformación de bloques económicos en el mundo, en que Estados Unidos protagoniza la integración de América del Norte; por

su parte Japón induce el desarrollo del Pacífico asiático esperando constituir el bloque de yen; además, la Comunidad Europea apresura su integración, y en donde México se encuentra ante la incertidumbre de la integración latinoamericana, poco dinamismo en sus relaciones con Europa y la posibilidad de establecer en nuestro país maquiladoras asiáticas, ávidas de penetrar en el mercado estadounidense.

De cara a esta realidad, se pretende analizar en la tercera parte, la liberación económica con la que se logre insertar a México en las corrientes comerciales y financieras, tecnológicas, de producción y de consumo, por lo que el análisis se encuadra respecto a las especiales posiciones de México y Estados Unidos frente al TLC, la cronología reciente de sus relaciones políticas y comerciales.

Se presenta, además, un esbozo de los principales sectores y leyes nacionales que podrían estar involucrados y modificados respectivamente por las reglas que se convengan en el Tratado Trilateral sobre Comercio, Inversión y Servicios. Finalizo la investigación con algunas reflexiones respecto a las estrategias a seguir ante la negociación, las ventajas y desventajas de un TLC para la política, la economía y la cultura nacionales.

CAPITULO I

ANTECEDENTES GENERALES DEL TRATADO DE

LIBRE COMERCIO

MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

Y ASPECTOS JURIDICOS DE DERECHO

INTERNACIONAL Y LA SOBERANIA

ANTECEDENTES GENERALES DEL TLC

A fines de la década de los setenta, bajo la administración de Nixon, Estados Unidos comenzó a buscar la integración de un mercado común norteamericano con sus dos más importantes socios comerciales. "Carter y Reagan avanzaron con la idea desde 1981, bajo una perspectiva de seguridad económica nacional. Han sido 15 años de intentos norteamericanos por desembocar a una integración económica".¹

Por su parte George Bush, en abril de 1988, cuando era precandidato presidencial del Partido Republicano, afirmó: "Cuando llegue a la Presidencia, trabajaré para ver la creación de una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos".²

George Bush, al afirmar lo anterior, tenía antecedente de la disponibilidad de la Administración Pública Mexicana para aceptar la idea de firmar un T.L.C.

1 Ramírez Carlos, "Las trampas del Mercomún Norteamericano", El Financiero, 25 de mayo, 1987, p.32.

2 "México tendrá que integrarse al Bloque Norteamericano", El Financiero, 1 de agosto, 1989, p.29.

En reuniones celebradas en febrero y abril de 1988 en las oficinas de la Casa Blanca, los equipos Bush y Salinas, discutieron satisfactoriamente el tema. C. Salinas estuvo representado por Manuel Camacho Solís y José Córdoba, en tanto que G. Bush por Donald Gregg, entonces su asesor de seguridad nacional y Sam Watson, asistente vicepresidencial. No obstante, se habría decidido no darle prioridad en la agenda bilateral durante ese año de elecciones presidenciales en México.

Al ser electos presidentes Carlos Salinas y George Bush en sus respectivos países, la idea de una zona de libre comercio comenzó a cristalizarse.

El régimen de Salinas se encontró con una realidad económica no muy halagueña: déficit del sector público; falta de control sobre la inflación; pago sostenido de la deuda externa y vertiginosa caída de los precios del petróleo, principal fuente de ingresos para México. En ese marco, se profundizó lo que algunos han clasificado como el nuevo "Proyecto Económico Neoliberal", que complementaría con un Tratado de Libre Comercio, las medidas ya iniciadas en regímenes anteriores como: la desactivación del proteccionismo comercial, la liberación de las fronteras comerciales y el ingreso al GATT.

El discurso oficial comenzó a crear la entrada para una

iniciativa y establecer el TLC -no mercado común- con la premisa de preservar la soberanía política y económica del país y de fijar su política comercial con el resto del mundo.

Comenzó entonces una serie de visitas recíprocas ya oficiales entre los dos nuevos jefes de Estado.

Sin duda la más importante de estas visitas fue la que el Presidente Salinas realizó a Washington el 11 de julio de 1990, donde los mandatarios sostuvieron pláticas sobre las relaciones bilaterales de ambos países, con el fin de tratar de ampliarlas en el ámbito económico y crear un clima propicio para un mayor flujo de comercio e inversiones. La conclusión a la que llegaron fue una vez más, que la mejor alternativa para el crecimiento sostenido de ambas economías es el establecimiento de un TLC.

Los mandatarios dieron los primeros pasos al instruir a sus funcionarios de Comercio, Jaime Serra Puche, titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y Carla Hills, Representante de Comercio Internacional de E.U., para iniciar las consultas y trabajos preparatorios con mira a iniciar las negociaciones.

Los trabajos y consultas en países llevaron a los funcionarios de comercio a una recomendación conjunta a sus respectivos presidentes, para que el 8 de agosto de 1990, se iniciaran las negociaciones

formales (que se empezaron antes) de conformidad con las leyes de cada una de las dos naciones.

Para el 24 de septiembre de 1990, también Canadá manifestó su interés por participar en las negociaciones para el establecimiento de un Tratado Trilateral de Libre Comercio en América del Norte, iniciándose de inmediato las consultas en los tres países para determinar la conveniencia o no, de dicho proyecto.

Al día siguiente, el Presidente Bush solicitó la autorización formal al Comité de Finanzas del Senado, presidido por Lloyd Bentsen, y al Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes, presidida por Dan Rostenkowski, para iniciar las negociaciones formales bajo el procedimiento denominado de "Fast Track" o "Vía Rápida".

El inicio del conflicto en el Medio Oriente y la Guerra con Irak, retrasan las conversaciones para el TLC; sin embargo, el 5 de febrero de 1991 los presidentes de México, Estados Unidos y Canadá, anuncian su decisión de iniciar negociaciones trilaterales.

A su vez, el 1 de marzo de 1991 la Casa Blanca solicitó al Congreso, la prórroga del fast track durante dos años más para que los posibles acuerdos de la "Ronda Uruguay" y el de libre comercio con México y Canadá, además de los que surjan de la

Iniciativa de las Américas, pudieran ser sancionados sin enmiendas en el Congreso.

Ese mismo marzo, Bentsen y Rostenkowski, por un lado, y R. Gephardt (líder de la mayoría demócrata en la Cámara Baja), por el otro, enviaron al Presidente misivas para pedir precisiones y explicaciones en torno a temas laborales y ecológicos citados por los opositores al fast track.

En contestación a los cuestionamientos de los congresistas el 1 de mayo de 1991, el Presidente Bush, presenta su Plan de Acción para abordar el TLC con vistas a la prórroga por dos años más, la autoridad para negociar acuerdos comerciales, que vencería en junio de ese mismo año.

El fast track, es en realidad una renuncia del Poder Legislativo estadounidense para intervenir en los detalles de discusión del acuerdo; en alguna medida implica una translación del poder Legislativo al poder Ejecutivo. En un país en el que el Poder Ejecutivo tiene un partido y el Legislativo otro, esta discusión no resulta de fórmula.

El 14 de mayo de 1991 el Presidente Bush, recibe un crucial apoyo para su petición de autoridad fast track, cuando "...el Comité de Finanzas del Senado rechazó por 15 votos a 3, una propuesta para

desaprobar el "Fast Track", y el Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes, votó 27 a 9 una propuesta similar...³ aún cuando el Congreso subrayó preocupación por sus problemas laborales y ecológicos.

El camino se encontraba ya allanado para que el 23 de mayo de 1991, la Cámara de Representantes estadounidense concediera al Presidente Bush, lo que se ha definido como un "apoyo condicionado" para negociar el TLC. La Cámara descartó por 231 a 192 una resolución presentada por el diputado demócrata Byron Dorgan, que hubiera denegado el Fast Track; a su vez, se debatió la resolución propuesta por Gephardt-Rostenkowski que se basó en el plan de acción de Bush. La resolución, aprobada por 329 a 85, y que no es de cumplimiento obligatorio, subraya el derecho de la Cámara Baja a corregir el eventual tratado, expresa el sentir en cuanto que la Casa Blanca, debe negociar estrictas reglas de origen, mantenga los niveles sanitarios, ecológicos y de protección laboral a estadounidenses. Por su parte el viernes 24, el Senado votó 59 a 35 a la misma petición del Presidente para la vía rápida.

Es interesante anotar que los tres bloques del Estado que se pronunciaron contra el TLC fueron los trabajadores del noroeste y de las provincias productoras de granos, a los que se

³"prácticamente aprobado el Fast Track", El Universal, 15 de mayo, 1991, p.6A.

agregaron los principales Estados del cinturón textil.

Una vía rápida condicionada eleva las posibilidades de que concluidas las negociaciones y elaborado el Tratado final, ambas Cámaras apruben el resultado definitivo. Sin embargo, la aprobación de un Fast Track, no condicionado hubiera agilizado el procedimiento, pero paralelamente hubiera incrementado las posibilidades de que al final, este fuera rechazado.

En realidad, lo que hizo la Cámara de Representantes fue aprobar una modalidad de Fast Track, que prorroga por dos años más la facultades del Ejecutivo, reconociendo el derecho pleno de alguna de las dos cámaras de modificar las reglas del TLC en cualquier momento, por lo que el Presidente requiere de la consulta permanente con el Congreso sobre el estado de las negociaciones y el progreso de los objetivos, y no se considera la posibilidad de retirar la autoridad negociadora al Presidente Bush. Es sin duda, la prerrogativa de que gozó el Presidente norteamericano en las negociaciones con Israel y Canadá.

Finalmente, las negociaciones tripartitas comenzaron el 12 de junio de 1991 en Toronto, Canadá, y la siguiente reunión ministerial se realizó el 20 de agosto de 1991 en Seattle, Washington.

El TLC, por supuesto, enfrenta a muchos enemigos, por un lado se encuentra la izquierda tradicional mexicana, la que rechazará

cualquier tipo de acercamiento a Estados Unidos a pesar de que éste pudiera beneficiar a la población; está también la tradicional derecha mexicana, que detrás de un supuesto nacionalismo esconde el deseo de defender los privilegios que le han hecho prosperar; del otro lado de la frontera se encuentran los sindicatos estadounidenses, que desean a toda costa impedir que los trabajadores de su país compitan con la mano de obra mexicana, y muchas empresas que sienten que el proteccionismo ante la competencia, es uno de los derechos fundamentales que les otorga vivir en un país desarrollado.

En síntesis, los antecedentes marco del Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá, deben atender al establecimiento de cuatro premisas básicas:

Para Estados Unidos:

1. El interés de un Tratado de libre comercio con Canadá, se originó en la necesidad de hacer frente a la Comunidad Europea y Japón.
2. El interés con México, radica en la necesidad de auspiciar la estabilidad económica política en la frontera sur y como medida geopolítica para hacer frente a los demás bloques comerciales y aumentar las exportaciones, sobre todo de servicios, donde son altamente competitivos.

Para México:

1. El interés de un TLC con Estado Unidos, radica en que éste puede ser un aliciente para crecer e incrementar la oferta de empleos y en especial favorecer el flujo de inversión extranjera directa, con miras a convertir al país en una potencia intermedia con participación más dinámica en el mercado mundial.

Para Canadá:

1. El interés político del gobierno canadiense se debió a los deseos del Primer Ministro Mulroney de reelegirse y el de lograr ventajas similares a las que otorgue México a Estados Unidos.

A continuación se analizará el marco jurídico de Derecho Internacional, para la celebración de un Tratado como el que suscribirá México, partiendo obviamente de las fuentes del Derecho mismo.

El Derecho no debe concebirse como una ciencia enteramente autónoma, dado que para una correcta interpretación de cómo se crean, respetan, aplican e inclusive se ignoran las normas internas e internacionales, el licenciado en Derecho debe cambiar su paradigma mental y adoptar una óptica que incluya enfoques de Economía Internacional y toda la teoría de las Relaciones Internacionales,

además de muchas otras ramas de las ciencias sociales.

Así, el Derecho, como ciencia normativa, no debe ser, por tanto, sólo el estudio ordenado de las normas jurídicas existentes en una época y lugar determinados, y de los problemas de interpretación de las mismas, sino que también de elementos que den base y sustento a la elaboración de dichas normas jurídicas, tanto para el Derecho Nacional como para el Derecho Internacional; y son precisamente estos elementos a los que se les denomina, Fuentes del Derecho, mismas que han sido clasificadas en:

Fuentes Reales.- Corresponden a todos aquellos elementos, factores, necesidades o problemas de una sociedad que determinan el contenido de las normas jurídicas, es por ello que el Derecho surge como expresión de la sociedad en la que se da.

Fuentes Históricas.- En estas se incluyen todos los antecedentes jurídicos o normativos que influyen en la creación de la norma jurídica.

Fuentes Formales.- Son las que determinan la forma o proceso de creación de la norma jurídica. A su vez, éstas se clasifican en:

a) La Costumbre.- Conducta reiterada

y constante con carácter jurídicamente obligatoria.

- b) Ley.- proceso legislativo que implica la actividad del poder legislativo a través de los siguientes pasos: iniciativa, discusión, aprobación sanción, promulgación y publicación.
- c) Jurisprudencia.- Es la manera de interpretar correctamente las leyes.⁴

1. El Derecho Internacional y los Tratados

Por otra parte, el Derecho Internacional puede ser definido como el conjunto de normas jurídicas que regulan la conducta de los sujetos de la sociedad internacional. Sin embargo, a pesar de ser el Derecho Internacional una ciencia eminentemente jurídica, no podrá ser entendido por quienes desconozcan la política internacional.

Particularmente, el Derecho Internacional o Externo puede subdividirse en:

- a) Derecho Internacional Privado.
- b) Derecho Internacional Público.

García Maynez, Eduardo; Introducción al Estudio del Derecho, Edit. Porrúa, 1984, p.51

El Derecho Internacional Privado: es el conjunto de normas que los tribunales de los diferentes Estados aplican cuando surge un conflicto entre los diferentes sistemas jurídicos nacionales.

El Derecho Internacional Público: es el conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones entre los Estados soberanos y entre los sujetos de la comunidad internacional.

Al respecto el maestro Víctor Carlos García Moreno⁴, afirma que "...el Derecho Internacional mismo se encuentra en un proceso de redefinición; se señala que hay un paulatino acercamiento entre el Derecho Internacional Público que está obligando a la redefinición de los conceptos tradicionales".⁵

Es decir, la redefinición de los conceptos obliga al análisis de situaciones problemáticas para los juristas que surgirán como consecuencia, por ejemplo, de un TLC que incluirá aspectos de ambos derechos.

⁴Profesor titular de tiempo completo de Derecho Internacional Público y Privado en la Facultad de Derecho de la UNAM.

⁵García Moreno, Víctor Carlos; et. al., La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá, "La Relación Comercial entre México y Estados Unidos: Consideraciones legales sobre un posible Acuerdo de Libre Comercio", p.174.

Los Tratados y la Costumbre, son las fuentes fundamentales del Derecho Internacional Público; así, cuando se tiene un tratado y la costumbre, se debe aplicar al tratado en primera instancia y, solamente si no hay un tratado, se acudirá a la costumbre.

Sin embargo, pese a que los tratados tienen prioridad existen ocasiones en donde prevalecen dudas acerca de la interpretación de los Tratados convirtiendo a la Costumbre en la más importante.⁶ Aún en esta interpretación se deja evidente la subordinación de la costumbre, aunque puede ser contradicha por una especificación explícita hechas por los Estados contratantes y en contra de la costumbre internacional.

A falta de los Tratados y la Costumbre, el Derecho Internacional cuenta con una serie de Fuentes Secundarias que ayuda en cada caso que se presenta este problema. Así, las Fuentes Secundarias del Derecho Internacional Público se clasifican en :

- a) Principios generales del Derecho Internacional.
- b) Jurisprudencia.
- c) Doctrina.
- d) Actuación de los Organos Internacionales.
- e) Equidad o "ex aequo et bono".

⁶Crf. Kelsen: "Théorie du Droit International Coutumier". Rev. Int., 1939, pp. 253 y ss.

En este marco se comprenderá la importancia del estudio y análisis de las Fuentes del Derecho Internacional para los licenciados en Leyes como las bases en las que descansa la elaboración de las normas jurídicas que regulan la conducta de la sociedad internacional y que deben ser entendidas para complementar una visión totalizadora de la Ciencia del Derecho ante el TLC.

2. Concepto de Tratado Internacional y su clasificación

Se considera Tratado, a todo acuerdo concluido entre dos o más sujetos de Derecho Internacional; esto es, que poseen personalidad jurídica ante la sociedad internacional (Estados, Organismos Internacionales o sujetos de otra naturaleza).

Es importante señalar que para que el tratado se celebre, es necesario que se lleve a cabo entre sujetos de Derecho Internacional. Es por ello, que NO se puede considerar como tratado al acuerdo realizado entre Estados y personas particulares o personas jurídicas que pertenecen a diferentes Estados si no cumplen con los requisitos que marquen sus respectivas legislaciones. En el caso de México, por ejemplo, el único autorizado y dotado de plenos poderes para celebrar un Tratado es el Presidente de la República.

Para el estudio de los Tratados Internacionales es necesario tomar

en cuenta que entre las muchas clasificaciones que de ellos se hacen éstas dependen de múltiples factores, pero se consideran esencialmente dos tipos de tratados como primordiales y que a esta investigación interesan :

- 1) Relativo al fondo.
- 2) Al número de participantes.

De la primera se pueden distinguir dos tipos:

a) Los Tratados-Contratos: Son aquellos que se realizan de finalidad limitada a crear una obligación jurídica que se extingue en el momento mismo en que se cumple el tratado.

b) Los Tratados Ley: Son los destinados a crear una reglamentación jurídica permanentemente obligatoria. Dependiendo de las partes que intervengan en la celebración de un tratado, se puede hablar de tratados Bilaterales o Bipartitos cuando la celebración del mismo es entre dos partes, o de tratados Multilaterales o Multipartitos, cuando participan más de dos Estados.

B. La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados; y análisis de la Convención y Principios del Derecho de los Tratados

Hasta 1980, los tratados internacionales eran regidos por normas de carácter consuetudinario (segunda fuente formal del Derecho Internacional), pero a partir del 23 de mayo de 1969 con la culminación de los trabajos emprendidos por la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas en Viena se llegó a la elaboración de una Convención de Viena sobre el derecho de los Tratados, que entró en vigor el 27 de enero de 1980, tras haber recibido las ratificaciones de 33 de los signatarios, tal como está previsto en el tratado. "Este documento sólo vino a ser la confirmación por escrito del consenso que ya existía entre los Estados de algunas normas consuetudinarias que ya eran aplicadas en forma general".⁷

Análisis del Contenido de la Convención de Viena

La Convención de Viena respecto de los tratados internacionales

⁷Seara Vázquez, Modesto; Derecho Internacional Público, p. 63.

pretende regular los concluidos entre los Estados, según su artículo primero.

Los requisitos para los tratados internacionales son:

- 1) Que sea celebrado entre los sujetos del Derecho Internacional.
- 2) Que revistan forma escrita.
- 3) Que sea en un instrumento formal único o en una serie sucesiva de instrumentos, cualquiera que sea su inación particular.

Por tanto y pese a que la doctrina (dentro del derecho interno) y la práctica reservan la denominación de tratado a aquel acuerdo entre sujetos del Derecho Internacional, principalmente los Estados, no existe disposición alguna en la Convención de Viena en cuanto que las disposiciones de un tratado perderán fuerza por el hecho de que en éste figuren como partes sujetos que no son Estados.

La Convención de Viena también regula los instrumentos constitutivos de las organizaciones internacionales, así como todo tratado adoptado en el ámbito de las mismas.

Para considerar que el representante de una nación investido con plenos poderes para dar su consentimiento en la adopción del texto de un tratado, debe:

U.N.A.M.

- 1) Presentar los poderes correspondientes.
- 2) Si por la práctica seguida por los Estados se considera a una persona representante para los efectos del tratado.
- 3) En virtud de sus funciones, y sin tener que presentar plenos poderes se le considera como representante de su Estado, pudiendo ser:
 - a) Los jefes de Estado, jefes de gobierno o ministros de relaciones exteriores.
 - b) Los jefes de la misión diplomática.
 - c) Los representantes acreditados por los Estados ante una conferencia, organización u órgano internacional.

El texto de un tratado quedará establecido como auténtico y definitivo mediante la firma, ad referendum o la rúbrica de los representantes de los Estados en el contenido del tratado.

El Estado manifiesta su consentimiento en obligarse por un tratado mediante la firma el canje de instrumentos que constituyan un tratado, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión.

Los Estados podrán formular reservas en el momento de firmar,

ratificar, aceptar o aprobar un tratado o adherirse al mismo, a menos que, sólo puedan hacerse determinadas reservas o estén prohibidas por el mismo, para lo cual se exigirá la aceptación de las partes.

La entrada en vigor de un tratado será determinada por la fecha que en él se dispongan o que acuerden los Estados negociadores, y podrá ser un tratado o parte de él aplicado provisionalmente si así es convenido por las dos partes.

La Convención de Viena, en su artículo 27, contempla también la relación entre el derecho interno y la observancia de los tratados.

Cualquiera de las partes no podrá invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación del incumplimiento de un tratado.

Por otra parte, los tratados son:

- a) Irretroactivos.
- b) Obligatorio en todo el territorio de todas las partes contratantes.
- c) Los tratados que prevén derechos para terceros Estados, serán mediante una disposición en el mismo, y sí con ella las partes en el tratado tienen la intención de conferir ese derecho al tercer Estado.
- d) Los tratados podrán ser enmendados por acuerdo entre

las partes, pero dos o más partes en un tratado multilateral podrán celebrar un acuerdo que tenga por objeto modificar el tratado únicamente en sus relaciones mutuas.

- e) La terminación de un tratado o un retiro de una de las partes podrá tener lugar, ya sea conforme a lo dispuesto en el mismo, o en cualquier momento, por consentimiento de las partes después de consultas.
- f) Un tratado se considera como terminado si las partes en él celebran ulteriormente un tratado sobre la misma materia.
- g) También un tratado podrá ser terminado o suspendido por una de las partes si alega una violación grave; es decir, una disposición esencial para la consecución del objeto o del fin del mismo.¹

Los Principios del Derecho de los Tratados.

Existe una serie de principios generales que rigen el derecho de los tratados, de los que se pueden mencionar los siguientes:

1º Pacta sunt servana (los acuerdos deben ser respetados).

Principio según el cual se afirma obligatoriedad de los tratados, respecto a las partes, bajo la necesidad de

¹Convención de Viena, sobre el Derecho de los Tratados, Naciones Unidas, 1970.

un cumplimiento de acuerdo a la buena fe. Algunos autores critican este principio asegurando que las relaciones entre las naciones no pueden ser dejadas a la voluntad de las partes el cumplimiento o incumplimiento de los tratados. La Convención de Viena recoge este principio en su artículo 26.

- 2º Res inter alios acta (los tratados sólo crean obligaciones entre las partes).

Principio según el cual un tratado no puede obligar a los sujetos que no han participado en él. Sin embargo, la Convención de Viena enuncia el mismo principio de un modo no absoluto respecto a la mención de terceros Estados.

- 3º Ex consensu advenit vinculum (la obligación nace del consentimiento).

La no existencia de un ente jurídico superior a los Estados y ante la ausencia de normas coercitivas en el derecho internacional este principio supone el consentimiento voluntario para que nazcan las obligaciones de carácter contractual. La Convención de Viena hace mención de este principio bajo la idea de la posibilidad de invalidez de los tratados debido a vicios de consentimiento (artículos de el 48 al 52).

- 4º Jus cogens (respecto a las normas o derecho de gente coercitivo).

Principio según el cual un tratado sería nulo cuando contravenga una norma imperativa del derecho internacional.

Este principio por supuesto tiene el inconveniente de de determinar cuándo una norma es de esa clase.

- 5º Rebus sic stantibus (si las cosas siguen igual).

Principio que supone que los tratados han sido concluidos por la existencia de ciertas circunstancias, siendo válidos mientras éstas continúan. La Convención de Viena en su artículo 62 establece que ese cambio de circunstancias sólo puede ser motivo de la terminación de tratado si éstas son base esencial del consentimiento, y que el cambio en ella modifique la amplitud de las obligaciones que todavía deben cumplir.

C.- La Soberanía y las Etapas de la Integración Económica

En el contexto internacional de los noventas, es evidente que las grandes transformaciones de la economía internacional aunadas a los profundos cambios en las relaciones políticas entre naciones, están

conduciendo a la sociedad, dentro de un marco globalizador.

El proceso histórico ha demostrado ser una continua integración entre los países en todas las manifestaciones; a saber, económicas, políticas, culturales, etc., que en los ochenta y noventa se han visto acelerados por los notables avances tecnológicos, que no sólo han permitido estrechar el ámbito de comunicación entre los seres humanos, sino también han dinamizado el intercambio de bienes, servicios y capitales entre éstos.

El proceso de integración económica incorpora tanto una dimensión política jurídica formal (la negociación y firma de tratados entre dos o más Estados soberanos para reducir las barreras al intercambio económico) como una dimensión estrictamente económica (la libre movilidad de factores de la producción entre economías distintas). Como algunas otras corrientes económicas que dan al término integración una referencia a fenómenos tales como la concatenación de distintas fases del proceso productivo, bajo el control de una empresa o asociación de empresas que van desde las etapas iniciales de elaboración, hasta su comercialización. Estas cadenas productivas trascienden el ámbito estricto de las economías nacionales y responden a un proceso creciente de globalización de la economía mundial que no corresponde necesariamente a la formalización jurídica de acuerdos de liberalización del comercio o

descontrol de los flujos de inversión y capital.⁹

Así, desde el punto de vista económico-jurídico, "...la integración es un proceso a través del cual dos o más países se unen con el objeto de formar un mercado más amplio que les garantice un mayor y mejor aprovechamiento de las economías de escala y lograr, con ello, niveles más adecuados de eficiencia que les permita competir en los mercados internacionales".¹⁰

De lo anterior se desprende que es preciso ir, paulatinamente, adecuando las estructuras nacionales (económicas, políticas y sociales e inclusive las jurídicas) para enfrentar la integración con un mínimo costo social máximo de racionalidad económica. El proceso habrá de plantear diferentes alternativas en la búsqueda de mayores niveles de cooperación económica internacional.

Por eso es pertinente, a guisa esquema, recorrer las etapas históricamente implicadas en los acuerdos integracionistas económicos que a saber son:

⁹González G, Guadalupe; "La apuesta hacia el norte: ¿entre lo inevitable y lo deseable?", México Internacional, julio de 1990, p.2.

¹⁰Abdala Mario y Leyva Jorge, " El Debate en Torno al Mercomún Norteamericano", El Fianaciero, 1 de junio, 1990, p.50.

- A) Sistema o Zona de Preferencias Arancelarias.
- B) Zona de Libre Comercio.
- C) Uniones Aduaneras.
- D) Mercados Comunes o "Mercomún".
- E) Unión Económica, y
- F) por último, una Integración Formal de dos o más Estados.

1º Sistema o Zona de Preferencias Arancelarias

Bajo esquema o categoría dos o más países acuerdan otorgarse recíprocamente un trato relativamente más favorable mediante un conjunto de ventajas aduaneras no extendibles a terceros, sin implicar necesariamente la supresión de todos los aranceles en relación con el comercio recíproco. El margen preferencial entre los miembros marca la diferencia frente a los que no lo son. Sin embargo, se cataloga como vía disfuncional la excepción planteada y aceptada por el GATT, a la Cláusula de la Nación más favorecida (NMF), aunque el mismo GATT no lo identifica como mecanismo de integración.

En esencia, esta alternativa constituye de cierto modo, un primer paso hacia la integración, toda vez, que solamente representa tratamientos preferenciales en materia comercial, sin que ello suponga compromisos mutuos de profundizar en los mecanismos de liberalización, tanto arancelarios como para-arancelarios.

Porque es, una forma de cooperación comercial, en la cual los países mantienen totalmente el control de su política económica. Es decir, dado que se trata de un estado transitorio en el proceso integracionista, no se ve como condición necesaria transferir parte de las soberanías nacionales a instituciones supranacionales comunes que dirijan y regulen el proceso.

2º Zona de Libre Comercio

Esta modalidad, representa una etapa de mayor trascendencia, ya que las partes contratantes se plantean y comprometen a la supresión y eliminación por plazos, progresiva y negociada de todas las trabas comerciales (barreras arancelarias y no arancelarias) que inhiben el libre flujo de bienes y servicios entre las naciones que la conforman hasta en un 80 por ciento, se trata, en última instancia, de crear mecanismos que permitan, a través de la concertación, el desarme arancelario y contingentario.

Por lo que respecta al tratamiento comercial frente a terceros, cada país miembro del proceso mantiene su propia política comercial y su peculiar régimen arancelario.

En este sentido, será la voluntad política de estos países y la adaptación de las estructuras económicas, sociales y culturales las que vayan fijando los tiempos en la desgravación y la definición de

los productos a incluirse además de los mecanismos que se instrumenten para evaluar las ventajas y desventajas que se generen al interior de las economías nacionales.

En esta etapa integracionista tampoco se hace necesario crear instituciones supranacionales que afecten las decisiones de política económica financiera y comercial internas. Sin embargo, la institucionalización en las zonas de libre comercio, supone un aparato administrativo común que coordine los mecanismos de desgravación arancelaria y evalúe el cumplimiento de los compromisos contraídos, además de plantear recomendaciones cuando, haya países que se encuentren en alguna situación de desventaja.

3º Uniones Aduaneras

Las uniones aduaneras, se van conformando en una etapa de profundización de los mecanismos de integración, toda vez, que no sólo comprenden la consolidación de una política comercial común respecto a terceros países, y la coordinación de las políticas económicas en torno a objetivos comunes de mayor alcance a los meramente comerciales. Es decir, no sólo supone el desarme arancelario y comercial total entre las naciones contratantes, sino la instrumentación de un arancel externo común a las importaciones procedentes a un origen diferente al de los miembros, además de un

mecanismo de defensa del mercado amplio para terceros y la armonización de diferentes sistemas monetarios, fiscales (por ejemplo un acuerdo de unificación de impuesto al consumo), de transportación, etc.

Paralelamente, la creación de una unión aduanera, representa el establecimiento de un marco institucional, capaz de acoplar las estructuras nacionales y el proyecto integracionista, a partir del afianzamiento de organismos supranacionales comunes a los que se les transfiera una parte importante de la soberanía de cada país.

4º Mercado Común

Esta etapa, dentro de las posibles alternativas de integración, sin duda alguna, representa la máxima expresión de integración económica, ya que en ella no sólo se plantea la consolidación de las anteriores etapas y sobre todo de la unión aduanera; ésta representa la unión tanto en términos económicos como políticos y también la liberación o libre circulación de los factores productivos (capital, tecnología, mano de obra y organización), entre los países miembros.

Aquí es evidente, la influencia determinante del órgano supranacional creado para coadyuvar en el logro de los objetivos y, como corolario, la cesión de decisiones soberanas de los estados nacionales.

5º Unión Económica

Esta es la fase más acabada de un proceso integracionista, al reunir la tipología del mercado común e incorporar a plenitud la integración de las políticas fiscales, monetarias, financieras, de seguridad social y de medio ambiente, entre lo más destacado.

Como meta mayor, los firmantes de la unión pueden proponerse adoptar una moneda única, constituir un banco central común y tal vez un parlamento, por lo que efectivamente se cede soberanía.

En conclusión, para que sea una integración económica se debe pasar por un proceso mediante el cual dos o más mercados nacionales se unan para formar uno sólo, y es realizado por medio de etapas de la zona de libre comercio que va de la más sencilla a la más compleja y que es la unión económica que contempla la cesión de una gran parte de la soberanía del Estado.

En este contexto las preguntas obligadas son: ¿Qué es un Tratado de Libre Comercio? ¿En qué fase de integración económica coloca a México? y, ¿Conviene a México un TLC?:

1.- Un Acuerdo de Libre Comercio "...es un tratado mediante el cual los países firmantes acceden a otorgarse concesiones mutuas, con el propósito de eliminar aranceles y suprimir cualquier tipo de barrera

no arancelaria, en un tiempo determinado".¹¹

2.- Un Acuerdo de Libre Comercio tiene como propósito fundamental la creación de una Zona de Libre Comercio que elimine "...las barreras arancelarias y la mayoría de las no arancelarias en todos los bienes, y algunos servicios de capital..."¹² y manteniendo los aranceles originales frente al resto de los países, creando mecanismos que posibiliten, a través de la concertación, los tiempos para una integración económica más profunda. Además de no ser necesaria la aparición de una institución supranacional, ni la cesión de la soberanía.

3.- La respuesta sobre la posible conveniencia o inconveniencia de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos sólo el tiempo la puede dar. Pero sí, en cambio, es posible afirmar a la luz de la información que se dispone y ante la formación o consolidación de otros bloques comerciales en el resto de las regiones del planeta, que aún no es conveniente un Mercado Común con los Estados Unidos, pero sí la firma de un TLC para la formación de una Zona de Libre

¹¹Estudio Especial, "Acuerdo de Libre Comercio México-EUA", Consejo. Boletín Económico Mensual, Comermex, No. 11, junio de 1990, p.7.

¹² Raimond Sergio y Navarro Kedilhac, "Acuerdo de Libre Comercio México-EU", El Financiero, 12 de octubre, 1990, p.30.

Comercio, que permita eliminar trabas aduaneras y comerciales e incrementar el intercambio de bienes y servicios en ambos países, sin perder autonomía en las decisiones de política nacional ni posiciones con el resto de la comunidad internacional. El mismo Presidente Salinas, ha dicho que, "...sólo se negociará comercio de bienes y servicios, de ningún modo en un esquema como el del mercado común en el que desaparecen las fronteras".¹³

Por tanto, el concepto de nacionalismo neoliberal que emana del proyecto de modernización debe ser entendido como vigilante de la legalidad; es decir, a exigir que Estados Unidos (y el resto del mundo) respete las normas legales de la soberanía de México y los tratados y arreglos económicos que se hayan suscrito antes del TLC México-EU.

D.- Integración Formal

Finalmente y como una consideración final para este capítulo, debe quedar claro que México, no llegará inevitablemente a la integración formal, puesto que la historia ha podido constatar que a lo largo de las experiencias integracionistas de los países, que una integración

¹³"El Tratado no Borrará las Fronteras", El Universal, 28 de mayo, 1991, p.12.

U.N.A.M.

cabal entre dos o más naciones requiere de ensayar etapas previas (Zonas de Preferencia, Zonas de libre Comercio, Uniones Aduaneras, Tratados de Libre Comercio, Mercados Comunes y finalmente Uniones Económicas y Políticas) para darles oportunidad a los agentes económicos y políticos (entre ellos los cuerpos legislativos y las propias leyes nacionales) respectivos de avanzar gradualmente en los compromisos pactados.

No podría ser de otra forma, en virtud de que fases superiores de integración exigen pactar acuerdos mayores, donde es necesario ceder parte de la autonomía de gestión que todo Estado nacional dispone en el ejercicio soberano de su política y su política económica.

La cesión admitida incorpora de origen el consenso de los diversos y encontrados intereses conformados en todas las sociedades, lo que implica negociaciones arduas y grados de concientización del tejido social, para que considere que lo cedido reportará estudios de desarrollo superiores. Por lo mismo, interviene un esquema de concertación representativo, en el cual se suman las voluntades requeridas, resultando ser un proceso de ritmo y pausas prolongado.

Para una integración política y económica verdadera, es necesario, una base política supranacional, que a la postre impone una coordinación política más estrecha que desemboca en la formación de un sólo Estado-Nación.

En síntesis y como el mismo Presidente norteamericano Bush ha dicho:
"...para cuando terminen las negociaciones para un acuerdo norteamericano de libre comercio aún existirán tres países soberanos y muy independientes".¹⁴

¹⁴J. Carreño F., "Por encima del TLC están las soberanías, dice Bush", El Universal, 3 de julio, 1991.p. 1A.

CAPITULO II

ANALISIS DEL CONTEXTO INTERNACIONAL

EN EL QUE SE

INSCRIBE UN TRATADO TRILATERAL

DE LIBRE COMERCIO

MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA.

A. Escenario Mundial en los 90's

1. La Bipolaridad y la Multipolaridad

En el umbral del tercer milenio, las naciones se encuentran en un parteaguas que avizora cambios profundos en el sistema internacional, que se encuentra ya en una fase de reacomodo y ajuste que está configurando un mapa geopolítico nuevo, que en unos años más, dará un nuevo balance de poder, que de hecho ya ha afectado a las relaciones Este-Oeste, y también las Norte-Sur.

Uno de los propósitos de este trabajo, que ha quedado expuesto, no es aventurarse en el terreno de las predicciones sobre el posible perfil de lo que sería un nuevo ordenamiento global; pero sí, en cambio, un ejercicio de prospección, que estudie las interconexiones entre los fenómenos mundiales en marcha y la manera en que el gobierno de México pueda, a partir de un análisis integral, adoptar políticas que coadyuven a su inserción, acorde con el proceso específico que vive la nación y a la ubicación geoestratégica que logre en los próximos años.

Según los profesores e investigadores Manuel Millor y Miguel Castillo,¹⁵ "...se perfilan ocho tendencias que parecen cumplir con los requisitos de envergadura y permanencia para poder ser consideradas como "globales":

- Una "nueva détente".
- El desplazamiento geopolítico hacia la Cuenca del Pacífico.
- La multipolaridad.
- Los procesos de integración regional.
- La democratización política.
- El modelo de desarrollo económico de mercado.
- La homogeneización de la sociedad mundial.
- El deterioro del entorno ecológico".¹⁶

El primer y tercer puntos son los que deben llamar primero la atención, porque sin duda, reflejan de una mejor forma la evolución del sistema internacional; el primero, surge del impacto de la distensión política entre la Unión Soviética y los Estados Unidos, que señala una mejor cooperación y entendimiento entre las partes y refuerza un proceso de pacificación mundial (sólo rota por la

¹⁵Internacionalistas del Centro de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.

¹⁶"El contexto internacional hacia el año 2000: inserción de México", El Día, 16 de abril, 1989, p.22. tomado de: Revista Mexicana de Política Exterior, Año 6, Núm. 24, julio - septiembre de 1989, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos (IMPRED), Secretaría de Relaciones Exteriores.

Guerra del Golfo Pérsico y la cuestión del Medio Oriente). Esta tendencia presenta un desafío sobre todo para los países de Europa del Este que pretenden mejorar sus economías dentro de un socialismo más democrático, y no a un capitalismo como se ha pretendido manejar. Así la bipolaridad empieza a ser un concepto obsoleto. El saldo final de estos procesos todavía no está a la vista.

El tercer punto es consecuencia de aquello que se comenzó a gestar en la década de los 60 donde se presenta una realineación de los bloques políticos y el surgimiento de nuevos actores. Por una parte, el control del poder económico y político se diversifica, con la formación del Mercado Común Europeo, la consolidación de la República Popular China y el impresionante crecimiento económico Japón, al que se suma la ahora Alemania Unificada; por la otra, diversos países en emergencia pugnan por una mayor equidad en el intercambio comercial; el tránsito hacia un mundo multipolar ya era inevitable, y tal vez con las enseñanzas tácticas que dejaron Vietnam y Afganistán se consolidan los límites de las proyecciones militares-imperialistas de rusos y norteamericanos; a lo anterior se adicionó la fuerza de una economía cada vez más global.

Una de las consideraciones preliminares que surgen de inmediato, es que a partir de la creciente fortaleza económica de Japón se

"...está desalojando a Estados Unidos como el poder económico dominante del mundo..."; pero "...a pesar de sus éxitos, Japón sigue indispuerto -y probablemente incapaz- de sostener muchas de las responsabilidades que tradicionalmente han acompañado al liderazgo mundial...".¹⁷

El sistema internacional está entrando en un período sin un líder dominante (por lo menos no en lo económico y a la manera de la Inglaterra victoriana en el siglo XIX y la América de Truman y Eisenhower). Los japoneses se niegan a asumir el papel de los Estados Unidos porque como lo dijo en alguna ocasión el ex-Primer Ministro Noboru Takeshita que "...la verdadera base de la prosperidad de Japón depende ser socio de Norteamérica".¹⁸ El sistema de libre comercio que Estados Unidos impuso después de la Segunda Guerra Mundial se ha derrumbado, con la consecuente división mundial en bloques comerciales competitivos; sin embargo, la economía estadounidense sigue siendo la más grande del mundo -tres veces más que la de Japón-, que es la segunda. Además la guerra de Estados Unidos en contra de Irak, demostró la fortaleza militar e influencia política -componentes del liderazgo mundial- que aún tiene. Japón ni quiere, ni puede asumir mayores

¹⁷"Puede Fraccionar y Escindir a Occidente la Decadencia de EU", Excelsior, 6 de febrero, 1988, p.1 y 4-F.

¹⁸Idem.

responsabilidades militares e incluso políticas.

En este contexto, las opciones ante la falta de un liderazgo único son dos:

1) Es posible que Estados Unidos y Japón lleguen a compartir el liderazgo, en el que Japón suministrará la fuerza económica y Estados Unidos la fuerza militar y política.

2) La emergencia de bloques económicos comerciales, alrededor de Alemania en Europa 92, Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio con Canadá y México en el hemisferio occidental y finalmente Japón en la Cuenca del Pacífico y Asia.

Cada uno es un mundo en sí mismo, comerciando con los otros bloques.

Existe de hecho una tercera opción, propuesta por primera vez en la década de los 70, por Henry Kissinger, David Rockefeller y otros, cuando el poder económico japonés se hacía evidente. La estrategia propuesta fue un Trilateralismo en el cual Estados Unidos, Japón y Alemania compartirían el liderazgo del mundo. Sin embargo, ésta parece ser la opción menos real.

La primera opción genera tensiones que separan a las dos naciones, y las conducen por senderos divergentes. En la visión de esta

investigación y a la luz de los acontecimientos actuales, la segunda opción parece ser la más real y cuya prueba más contundente es el advenimiento de un Tratado de Libre Comercio México-E.U-Canadá.

2. La Formación de Bloques Regionales Económicos y el ultilateralismo

En un mundo caracterizado, cada vez más, por el fenómeno de la interdependencia, los espacios políticos nacionales no son ya suficientes para generar una viabilidad operativa. De hecho, se vive el desmantelamiento progresivo del espacio cerrado de la teoría política clásica, que en la práctica se presenta en diversas partes del planeta como un proceso en marcha de integración regional que imprimen una dinámica especial, con efecto multiplicador a las relaciones internacionales.

Los primeros pasos para la integración regional, se dieron en la década de los ochenta, con la desaparición de obstáculos geográficos entre naciones por el auge de las telecomunicaciones y multiplicación de satélites; y en general por los avances de la electrónica, la biotecnología y la automatización de los procesos productivos. Otros factores fundamentales fueron la

internacionalización de los mercados financieros, la desregularización instrumentada en los mercados, sobre todo en la de valores, etc.

"Estímulo importante en el fortalecimiento y nacimiento de los acuerdos regionales durante el decenio de los ochenta fue la propia crisis particular de los países desarrollados, misma que, por su dimensión, ha tenido que enfrentarse por diferentes caminos. Uno de ellos ha sido el plano regional, con preponderancia del interés comercial entre las partes que se asocian o su reafirmación en donde previamente existe el agrupamiento de naciones".¹⁹ A esto habría que agregar, como quedó expuesto, que también fue una actitud de repliegue ante el fin del bipolarismo y el surgimiento de nuevos actores en el plano internacional, que han complicado la toma de decisiones tradicional.

Existen otras explicaciones para el surgimiento de bloques regionales, y que lo explican, como la alternativa más viable ante la crisis del multilateralismo (en los organismos internacionales) y la ausencia de coordinación de políticas a nivel macroeconómico, aquí se resalta la disparidad de interés como el obstáculo

¹⁹Bravo Aguilera, Luis; "Regionalización de la Economía", Excelsior, 15 de mayo, 1990, p.1-2-A2.

principal para avanzar en objetivos multilaterales.

El fenómeno de regionalización es una realidad que debe ser interpretada con todas las variantes posibles, a sopesarla como tendencia mundial por lo que resulta imprescindible hallar las bondades respectivas y evaluar la conveniencia de que México defina su inserción en el ámbito regional más adecuado a los intereses nacionales; así quienes defiendan los acuerdos regionales y particularmente el Tratado de Libre Comercio, señalarán que este es un modelo ágil de liberación comercial y de apertura de otros sectores, como el de los servicios, adicionalmente, estos convenios estimulan a otros países a formalizar negociaciones de carácter multilateral, tendientes a reducir o eliminar el margen preferencial del bloque.

Por tanto, hablar de multilaterismo como obsoleto, porque México está negociando un TLC, es erróneo, ya que México no puede dejar de tomar en cuenta la creciente importancia que han empezado a tener los bloques comerciales a nivel internacional, la atracción de los acuerdos de los bloques, es, sin embargo, la forma más fácil para llegar a un acuerdo cuando los países son más homogéneos (no se está hablando de simetría), y los organismos multilaterales están en un "in passe". Las soluciones que pueden aceptarse por cien diversos países con una variedad de filosofías económicas y límites

estructurales, deben lograrse por tanto en las negociaciones multilaterales, como las que caracterizan al GATT.

Una organización en bloques a través de Tratados Bilaterales de Libre Comercio podría resultar a la larga de menor proteccionismo, que lo que se obtendría en organismos multilaterales como el GATT, pero ambos deben existir.

En la actualidad, la posibilidad de los Tratados de Libre Comercio, ha acelerado las negociaciones multilaterales: Europa 92 y el Acuerdo E.U.-Canadá, definitivamente brindan un ímpetu político en los diálogos del GATT.

Sin lugar a dudas, un TLC, a su vez tiene el poder de conciliar la exigencia política de un momento específico (la famosa Luna de Miel México-EU) con los intereses de las negociaciones comerciales.

B.- Inserción de México a las Tendencias Globales y la Diplomacia Económica Mexicana

Los líderes mexicanos en todos los campos, han estado atentos a los profundos cambios en el plano internacional, intentando insertar de

lleno a México en la confluencia de estas grandes tendencias globales ya que están configurando el mundo del Siglo XXI. México, ante esta nueva dinámica de cambio, corre el riesgo de fungir como simple objeto, y cuya función dentro del nuevo escenario mundial sea determinada por las grandes potencias, pero especialmente por los Estados Unidos.

Existe un proceso de transformación que afecta a todos los países, quiérase o no, artículos periodísticos y discursos oficiales debaten las justificaciones para una apertura comercial y la necesidad de no quedar marginados de este proceso, pero la cuestión es más profunda, y ya no es posible que ningún país deje de participar, por tanto, no se trata de participar o no, sino de qué manera y en qué condiciones.

La nación vivió una economía cerrada, apoyada en el modelo de sustitución de importaciones, con un proteccionismo excesivo y un paternalismo gubernamental; tal vez las presiones internacionales (deuda externa) y nacionales (inflación, desempleo, etc.) e incluso un dogmatismo neoliberal nacional, llevan a que el gobierno mexicano iniciara el proceso de incorporación al GATT.

El discurso oficial en esos años, argumentó que con esta medida se pretendía fomentar una mayor competencia y una mayor eficiencia

productiva (por la concurrencia de nuevos productos al mercado, hasta entonces cautivo). Esto fue una verdad a medias, lo que en realidad preponderó fue un pragmatismo desesperado.

Es verdad también, que esa apertura comercial, un tanto indiscriminada, propicio que México se incorporara internacionalmente como consumidor, que como productor; el país entró cometiendo dos errores básicos:

- No contar con una base productiva sólida, y
- Tener un retraso tecnológico de 15 años y una incapacidad incorporativa de innovaciones.

A lo anterior se sumaron errores tales como preferencia por lo extranjero y prospecciones irracionales al consumo, transculturación y enajenación.

Errores caros, que aún no han sido totalmente superados, pero se ha avanzado; el consumidor nacional, por lo menos, ha aprendido que no siempre los productos importados son mejores que los nacionales.

En síntesis, los cambios internacionales, han planteado desafíos de distinto tipo, a los diferentes países de la orbe; México cuenta con una base productiva de nivel intermedio, pero caracterizada por enormes deformidades e insuficiencias; la crisis del sector agrícola y el incipiente desarrollo de los sectores industriales

fabricantes de bienes de capital, son la más clara prueba de este desequilibrio.

Lo importante es que se han dado ya los primeros pasos para "solucionar" paulatinamente los problemas de la nación. El gobierno actual ha continuado la tarea iniciada en el régimen anterior con la entrada al GATT. Sus pasos han incluido:

- La renegociación de la deuda externa.
- Ha iniciado una apertura externa y una política comercial más enérgica, selectiva y pragmática.
- La reprivatización del sector bancario y la modificación de la Ley de Inversión Extranjera.

Pero sobre todo, se han iniciado las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Los tiempos modernos y el advenimiento de una economía global han exigido a los estrategas mexicanos a adoptar una diplomacia económica más compleja; los compromisos en el ámbito multilateral se han sumado a los bilaterales, con el propósito de ampliar la presencia de la nación en el contexto internacional.²⁰

"La administración del Presidente Salinas ha adoptado una posición

²⁰Cfr., Lozoya, Jorge Alberto; Exámen "La Modernización de la Política Exterior". Primer Año de Gobierno No. 7, 15 de diciembre de 1989.

más agresiva, con el fin de lograr este objetivo, definiendo para ello una diplomacia sobre cuatro pilares. El primero de ellos es la relación con el Norte, en donde, se busca fortalecer la relación existente con los Estados Unidos y Canadá; el segundo es el Pacífico, en donde se busca potenciar la relación con los países de la Cuenca de esta región en lo bilateral y participando en las organizaciones regionales; el tercero es con América Latina.²¹ Además se han intensificado las relaciones bilaterales a nivel jefes de Estado".

Sin duda, "...esta estrategia pretende la integración de México a bloques pero buscando que éstos sean abiertos. Este principio de nueva diplomacia mexicana define una estrategia novedosa, en donde se busca que nuestro país se convierta en un puente entre el Pacífico y el Atlántico, así como entre el Norte y el Sur".²²

En este contexto y en aras de la modernidad la Diplomacia Tradicional, es decir, aquella sustentada en principios incontrovertibles y constitucionales (Artículo 89 Fracción X), ha sido puesta a la par de la Diplomacia Económica. En el plano

²¹Ruiz Durán Clemente; "La Diplomacia Mexicana en el Pacífico", Nuevos Mundos, El Nacional, 2 de julio, 1990.

²² Idem

declarativo los postulados básicos de la política exterior de la nación no han cambiado, aunque se ve en muchos casos sujeta a las relaciones bilaterales con Estados Unidos y las negociaciones económico-financieras. El caso de Centroamérica y Contadora muestra con claridad el afán declarativo y la falta de apoyo político; los años de fianzas nacionales deficitarias y la crisis generada por la deuda externa han conducido a México con "...dos políticas internacionales. Una, manejada por el área económico-financiera del gobierno, la cual es una política pragmática y utilitarista que se orienta principalmente a Estados Unidos -aunque de manera secundaria también a Japón y a Europa- cuyos resultados se miden literalmente (...) en dólares. La otra, la tradicional, es idealista y declarativa y su orientación es multilateral...".²¹ Las dos diplomacias buscan coexistir, pero la política económica internacional y por ende la Diplomacia Económica se han hecho prioritarias.

C. México ante los Bloques Mundiales

En virtud de que las relaciones comerciales y financieras se han

²¹Aguiar Zinser Adolfo, "Diplomacia: Fama y Apariencia", Excelsior, 7 de marzo, de 1989, p.1 y 10A.

convertido en prioritarias para México, y dado por una parte a su extensión geográfica, el tamaño de su población y recursos naturales, que lo hace un mercado consumidor y un abastecedor de materias primas (en especial hidrocarburos y mano de obra barata), y por la otra, poseer una situación geopolítica especial que al mismo tiempo, lo hace un país de América del Norte (el único de América Latina con verdadero acceso al Atlántico del Norte y al Pacífico), y el puente entre las dos Américas con Costas que miran al Caribe, por lo que resultaría absurdo dejar de pensar qué papel debe desempeñar dentro de los procesos mundiales.

Esta situación privilegiada enfrenta a México a la tarea de integrarse a los cuatro más importantes procesos:

- 1.- Formar un Bloque Norteamericano, integrado por E.U-Canadá y México, bajo un Tratado de Libre Comercio.
- 2.- Integrarse a la Cuenca del Pacífico mediante el estrechamiento de sus relaciones con Japón y su participación en los foros regionales.
- 3.- Mejorar sus relaciones comerciales con la Comunidad Europea del 92, vía Alemania.
- 4.- Continuar sus relaciones económicas con América Latina. La primera tarea, por razones metodológicas será abordada en el siguiente capítulo de este trabajo, proponiendo abordar primero el análisis de los más importantes

bloques.

1. La Cuenca del Pacífico.

A principios del Siglo XXI y de mantenerse las tendencias actuales, la Cuenca del Pacífico se habrá de constituir como el Nuevo Centro de Gravitación del Poder Mundial y del Capitalismo. Cuenta con casi 170 millones de kilómetros cuadrados (una tercera parte de la superficie terrestre). Conformado por 24 Estados ribereños y 23 insulares: Japón, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda (industrializados), Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong, Singapur (Nuevos países industrializados), Brunei, Indonesia, Filipinas, Malasia, Tailandia (Asociación del Sudeste Asiático), Chile, Perú, Colombia, Ecuador y México (latinoamericanos), la República Popular China y la Unión Soviética (socialistas), entre otros, esparcidos en una superficie marítima de 70 millones de kilómetros cuadrados. Posee, además, el 47 por ciento de la población mundial (dos terceras partes de los consumidores).

En términos económicos y financieros, durante la década pasada la región ya mantenía las más altas tasas de crecimiento, y algunos pronósticos señalan que para fines del decenio de los noventa, Japón y China tendrán tasas de crecimiento de 4.5 por ciento y los países recién industrializados del Pacífico asiático crecerán en

6.0 por ciento; si estas cifras se les compara con las tasas que experimentan los países desarrollados y en desarrollo fuera de la región que crecen a ritmos de 3.0 y 4.0 por ciento respectivamente, por lo que se entiende el interés en participar con ellos.

Asimismo, es responsable del 50 por ciento de la producción total y reúne 40 por ciento de comercio mundial y por tanto las transacciones comerciales en esta área son progresivamente mayores a las de cualquier otra parte y allí tienden a concentrarse las principales reservas financieras del planeta. Para fines del decenio terminará por concentrar el 53 por ciento del producto mundial.

"Todos estos fenómenos están conduciendo a una reorientación regional cuyo objetivo es la instrumentalización de un esquema de cooperación regional a largo plazo".²⁴ Sin embargo, "...la integración se ha dado mediante una creciente relación comercial y flujo de capitales, con un énfasis mínimo en la coordinación de políticas o mecanismos formales de cooperación. Ello se explica por las grandes diferencias entre los países de la región".²⁵

²⁴Dr. José Juan de Olloqui, "México y las Tendencias de Integración", Excelsior, 7 de mayo, 1990, p.38F.

²⁵Idem.

Existen los más variados sistemas de gobierno e ideologías y culturalmente las diferencias son abismales tanto por la heterogeneidad de tradiciones religiosas sociales y familiares, como por las diferencias raciales y lingüísticas.

Los países de mayor éxito en la zona, se caracterizan por su apertura comercial, la orientación hacia el exterior de sus políticas de fomento, el equilibrio presupuestal y de sus finanzas, el fomento al ahorro interno, la estabilidad de precios y su creciente productividad. El más claro ejemplo de lo anterior lo constituyen los llamados "cuatro tigres" o Newly Developed Countries (NIC's), Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong.

Se calcula que para el año 2000 el producto nacional bruto total combinado de Japón, China y los NIC's estará a la par del norteamericano.

México "...constituye un compañero comercial muy pequeño para los países asiáticos de esta vasta región, en cuanto a tamaño, las exportaciones de la Cuenca del Pacífico a México, sólo constituyen el 1.5 del punto porcentual de su totalidad, y lo que México exporta a los países asiáticos de la Cuenca, principalmente petróleo, representa un 0.5 por ciento de todas las exportaciones, además, la inversión extranjera de los países de la Cuenca del

Pacífico, excluyendo a Japón y a los Estados Unidos, en México ha sido muy modesta".²⁶

Por tanto, la Cuenca no es la panacea para todos los problemas de México, pero es una opción que debe aprovecharse, reforzando la relación con Japón, y simultáneamente se irán intensificando las relaciones con los otros países de la Cuenca.

El proceso se ha iniciado y su profundización depende de que la coordinación de acciones y la negociación con los países de la Cuenca se inscriba en un sistema de planeación a largo plazo, donde se considere la estrategia de crecimiento de los países de la ribera y las necesidades de una economía como la mexicana.

México ha emprendido una estrategia internacional múltiple, con dos enfoques: el bilateral y el multilateral; en el bilateral se están estrechando las relaciones con Japón, Australia, los NIC's, y Canadá por razones de equilibrio frente a los Estados Unidos, ahora más vital por el TLC, y a nivel multilateral se busca participar en la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), y el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (CECP); incluso, se ha creado la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico.

²⁶Millán B. Julio A., "Impacto de la Cuenca del Pacífico en la Modernización de México", Revista Puertos, (falta fecha) p.43.

La tesis mexicana, respecto a su participación en las organizaciones regionales de la Cuenca emana de la idea de que hasta la fecha las organizaciones establecidas se han convertido en una comunidad asiática que no incluye a América Latina. La idea de México, es de que se "...constituya una sociedad transpacífica con una participación activa de los latinoamericanos...".²⁷

a. Conferencia de Cooperación

La conferencia tiene carácter no gubernamental y funciona como un foro organizado tripartitamente por representantes gubernamentales, empresariales y académicos, la Conferencia fue creada en septiembre de 1980, en un seminario que se organizó en la Universidad Nacional de Australia, Malcom Fraser, y de Japón, Masayoshi Ohira. Su primera reunión fue en Camberra. Los países que constituyen la CCEP son: Estados Unidos, Australia, Canadá, Japón, Nueva Zelanda, China, Taiwán, Corea del Sur y los países que forman la ANSEA: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Brunei.

La Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico constituye uno de los ejemplos más concretos e importantes de los esfuerzos de cooperación que se realizan en el área.

²⁷Ruiz Durán Clemente, Op. cit., p.7.

La CCEP está formada por cinco órganos: el Comité Permanente, un Grupo Coordinador, los Grupos de Trabajo, el Secretariado y los Comités Nacionales. El órgano más importante es el Comité Permanente, en el que participan, a través de sus comités nacionales, trece países que son el centro de las actividades de la organización: Australia, Brunei, Canadá, China, Indonesia, Japón, República de Corea, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia, Estados Unidos y Taiwán como provincia. Este Comité decide la participación, celebración y agenda de las conferencias, además de que dirige y supervisa a los grupos de trabajo.

El grupo coordinador está constituido por los representantes del país anfitrión de la Conferencia, cuya función es coordinar las actividades de los grupos de trabajo en relación con las recomendaciones que habrán de presentar a la siguiente reunión de la Conferencia.

Los Grupos de trabajo tienen como función identificar cuáles son las políticas regionales viables, por lo que se han creado cinco grupos, encomendándoseles la coordinación de cada uno de los países interesados:

- a) Pesca (Canadá)
- b) Ganadería y forrajes (Nueva Zelanda)
- c) Minerales y energía (Australia)

- d) Políticas y negociaciones comerciales (República de Corea)
- e) Inversión directa y transfiera de tecnología (Estados Unidos, Japón y Singapur).

El secretariado está formado por los representantes del país anfitrión de la siguiente Conferencia y se encarga de la organización y apoyo locales.

Los Comités Nacionales, están formados por representantes de los tres sectores de cada país interesado, requiriendo de cierto apoyo gubernamental; una vez establecido y en funcionamiento se solicitará la membresía formal en la conferencia y al ser aceptado podrá nombrar un representante en el Comité Permanente y sus representantes en las reuniones de la Conferencia.²¹ Un ejemplo de estos comités es el creado en septiembre de 1984, en Estados Unidos (Comité Nacional Estadounidense para la Cooperación Económica del Pacífico), inaugurado por el Presidente Ronald Reagan.

Los países que se interesan en participar en las actividades de los

²¹El Día, 7 de Julio, 1988, p.24.

grupos de trabajo o simplemente como observadores, pueden solicitarlo al Comité Permanente.

Respecto a la participación de América Latina en la Conferencia realizada en Bangkok, a la que asistió un observador chileno, quien posteriormente anunció la formación de un comité nacional chileno, con lo cual este país, junto con México, constituyen los Estados latinoamericanos más activos dentro de la CCEP.

Una de las metas esenciales fijadas durante la administración del Presidente Salinas fue la de que México se adherirá oficialmente a la Conferencia; por ello, la decisión de hacerlo fue motivo de análisis gubernamental y la resolución final se dio el 20 de mayo de 1991 cuando México ingresó formalmente junto con Perú, Chile y Hong Kong, durante la VIII Reunión de la CCEP celebrada en Singapur.

Además de la CCEP, existen otras organizaciones especiales en el Pacífico: Asociaciones Científicas del Pacífico (Pacific Science Associations), el Foro del Pacífico (The Pacific Forum), y el ya mencionado Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (Pacific Basin Economic Counsel), entre otros.

b. Consejo Económico

El Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, fue creado en 1967,

por empresarios de los países que integran la Cuenca, actualmente engloba a representantes de las empresas más grandes de 32 países; su objetivo básico es procurar el beneficio mutuo, mediante la cooperación económica y social de la región del pacífico, propugna reforzar el sistema de libre empresa, generar oportunidades de nuevos negocios, incrementar el comercio y la inversión en el área.

De ahí, la importancia que reviste este Consejo por los objetivos que persigue y por su capacidad de convocatoria, dado lo numeroso de sus miembros y la diversidad de ellos; sus registros de membresía incluye a banqueros, aseguradores, industriales, inversionistas, investigadores, intelectuales y universidades; no persue fines políticos y las organizaciones empresariales no pueden ser aceptadas como miembros, aunque sí pueden asistir a las reuniones anuales.

Por lo que a México se refiere, los empresarios de la nación ya participaron como miembros activos en el foro celebrado en la ciudad de Guadalajara, México en 1991. El gobierno de México está además, muy interesado en participar en la Organización de Cooperación Económica del Pacífico Asiático, en la cual se mantiene una representación a nivel ministerial.

Relaciones México-Japón

En el contexto descrito, se infiere que la posición hegemónica en la región que ocupa el Japón, que en 1945 fue destrozado por los efectos de la Segunda Guerra Mundial. Actualmente, es el segundo socio comercial, y uno de los principales inversionistas y acreedores de México.

La tendencia de la inversión japonesa en México, se orienta a establecer maquiladoras niponas en el norte del país, particularmente en el Estado de Baja California, en donde Estados Unidos efectúa el 80 por ciento de las transacciones con el Pacífico Asiático. Es decir, las maquiladoras son el vértice de la relación triangular México-E.U.-Japón.

La más reciente gira del Presidente Salinas por el Japón, puso de manifiesto que el incremento de la relación bilateral se ha debido a dos factores:

- 1) El esquema de reformas económicas introducidas por la administración Salinas ha dado credibilidad a México en el exterior, ante lo cual el gobierno nipón ha decidido promover un abierto apoyo a nuestra nación.
- 2) Los inversionistas japoneses, atentos a las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, han

decidido aumentar sus inversiones, con la esperanza de tener un mejor acceso al mercado norteamericano.

Esta cooperación bilateral ya ha dado frutos, y en los dos niveles (público y privado), se ha comenzado a trabajar.

A nivel gubernamental se han recibido recursos para los siguientes proyectos:

Fondos para el combate a la contaminación, en proyectos para reducir el contenido de azufre en el combustóleo y del disel, a través del proceso de hidrodesulfuración (460 millones de dólares); proyecto de modernización de Ferrocarriles Nacionales (6, 186 millones de yenes); proyecto de producción de gasolina sin plomo (315 millones de dólares); proyecto para la construcción de una planta de la Comisión Federal de Electricidad. Además, hay que agregar los apoyos crediticios de las instituciones gubernamentales japonesas no incluidos en la renegociación de la deuda externa con la banca nipona.

A nivel iniciativa privada, se están llevando a cabo 10 proyectos, de entre los que destacan las plantas automotrices de la Toyota y la Nissan en Aguascalientes. La construcción de un hotel de cinco estrellas en Cancún, además de la entrada de numerosas marcas de componentes electrónicos como NEC.

Finalmente, el sector financiero japonés está considerando colocar un Fondo de Inversión en la Bolsa de Tokyo (a través de Nomura), lo que internacionalizaría definitivamente el mercado de valores mexicano y la eventual colocación de bonos en los demás mercados asiáticos.

La verdadera importancia de esta nueva etapa de relaciones México-Japón, no sólo es la conquista de su mercado para los productores mexicanos, ni la posibilidad de evadir el proteccionismo norteamericano a los productores nipones por medio de la triangulación con México vía TLC, sino que se abre en forma encadenada una serie de puertas dentro del Pacífico para México.

Sin embargo, las relaciones con los demás integrantes de la Cuenca no han sido descuidadas. Por ejemplo, la apertura de la embajada de México en Singapur en 1990 (anteriormente la representación en Indonesia atendía los asuntos en Singapur), la visita de Salinas a Australia, los casi 200 millones de dólares que se exportan a Corea del Sur (principalmente minerales y materias primas para la industria textil), son muestra clara del fomento de las relaciones políticas y el comercio exterior de México, con los países de Oriente.

2. Europa del 92 - América Latina

Hablar de Europa 92, es hablar de un mundo sin fronteras; es permitido pensar que ninguna región o nación podrá sobrevivir en un total aislamiento económico, político, financiero e incluso cultural y social.

El interés sobre cómo los sistemas jurídicos nacionales están siendo transformados por los cambios en el mundo, debe ver más allá del Continente Americano. Con el Acta Unica Europea, firmada en Luxemburgo el 17 de febrero de 1986 y ratificada en 1987, la Comunidad Europea instrumenta la modificación más trascendente de su proyecto originado por el Tratado Constitutivo de 1957 (Tratado de Roma). Sus objetivos son los de establecer un mercado interno libre de restricciones en el movimiento de bienes, pero también de personas, servicios capitales, configuran el proyecto de integración más acabado del concierto mundial.

Aún sin cumplirse cabalmente las metas perseguidas para 1992, es indudable que la Comunidad Europea, se significa ya en uno de los bloques en lo económico, político y cultural de mayor magnitud.

"Si ahora ya se erije en la principal economía del mundo con una población de 322 millones de personas, participaciones de alrededor de 20.0 por ciento en el Producto Bruto Mundial y de 25.0 por ciento en comercio internacional, y con un PIB per cápita superior

a los 10 mil dólares, al arranque de (...) la década de los noventas será un eje de la economía mundial".²⁹ Lo anterior no incluye la potencialidad representada por la Europa del Este, que a futuro (tal vez no muy cercano) se sumará al proyecto comunitario. Entonces el mercado se elevaría a un total de 500 millones de consumidores potenciales, de mano de obra calificada y un amplio desarrollo industrial en las economías de Alemania, Hungría, Checoslovaquia y la Polonia Walesa.

Por tanto, la preocupación básica del resto del mundo estriba en si la Comunidad Europea tenderá a acentuar una política proteccionista para bienes provenientes de terceros países, sobre todo por las preferencias comerciales intracomunitarias, los aspectos de las normalizaciones de los productos y el uso de los derechos antidumping y acuerdos voluntarios como prácticas de salvaguardar de mercado.

Pero para México, gravita dentro de su proceso de apertura, la oportunidad de que en un futuro, mirara también hacia el Atlántico del Norte, con las enormes posibilidades que esto implica en cuanto a mercados e influencia política, sin preocuparse por neoproteccionismos; no es posible olvidar que Europa continúa

²⁹Bravo Aguilera Luis, Op. cit., p.2-A2.

representando una alternativa inmediata y válida para equilibrar las relaciones con los demás bloques económicos, pero principalmente con Estados Unidos.

La Comunidad Económica Europea, es el segundo mercado de México, después de Estados Unidos, de 14,214 millones de dólares de exportaciones totales mexicanas -en 1989 1,948 millones de dólares, es decir, el 13.7 por ciento, se comercializaron a la CEE; a su vez, el 12 por ciento de las importaciones realizadas por México, en ese mismo lapso, se concentró de dicho bloque.¹⁰

Como punto de referencia y para dar una idea de las posibilidades para la nación, vale la pena mencionar que la economía de México, es más grande que la de siete de los doce países de la Comunidad Europea, país por país las relaciones de México ofrecen muchas más posibilidades; Italia, por ejemplo, ya es afín en muchos sentidos a la nación mexicana, además de ser la quinta economía más grande del mundo y no tener vínculos especiales con países de desarrollo por no contar con ex-colonias. El Presidente Salinas ha comprendido esto, en donde concretizó una serie de acuerdos entre las dos naciones, en proyectos automotrices, así como una

¹⁰Espinoza René, "La Visión del Sector Privado Mexicano ante la Unificación Europea: ventajas comparativas de México y sus posibilidades de intercambio", AIESEC, ITAM, agosto 1990, p.20.

asociación entre FONATUR y la empresa Kursaalv para desarrollar en Cancún un gran centro destinado al turismo náutico y otro con la empresa C C Cantieri, la inversión inicial de 380 millones de dólares.

Francia, es una nación que no debe perderse nunca de vista ya que ha estado presente desde el siglo IX, en todos los grandes acontecimientos internacionales, y no dejará de estarlo en el inicio del segundo milenio.

Sin embargo, el principal foco de atención para México lo debe constituir la Alemania unificada, que pese haber adquirido más problemas que beneficios al unificarse, sigue siendo la tercera economía del mundo; tiene también, el mayor ingreso per cápita de Europa, el más alto grado de industrialización, una fuerte orientación al comercio exterior, integración masiva a la economía internacional, altos potenciales de consumo (20.0 por ciento de la población del mercado europeo) y producción, así como una casi ininterrumpida dinámica de crecimiento. En resumen, con su potencial económico y como miembro de la Comunidad, se encuentra pues, en una posición de considerable influencia.

En la más reciente visita del Presidente de México a Alemania, realizada en julio de 1991, se concretaron acuerdos para la

inversión de 3,000 millones de dólares que se canalizarán a la industria automotriz (Daimier-Mercedez Benz, Volkswagen) y textil, a la fabricación de componentes electrónicos, a proyectos turísticos y a nuevas plantas petroquímicas secundarias.

"Asimismo, como resultado de la visita, los gobiernos de México y Alemania, firmaron un acuerdo destinado a crear un mecanismo de consultas bilaterales periódicas sobre asuntos de política exterior y se estableció el compromiso de acelerar la creación de la "Comisión México-alemana 2000", destinada a estudiar a fondo el potencial de la relación bilateral hacia y a partir del año 2000".³¹

Las relaciones económico-comerciales entre México y la Comunidad Europea, se apoyan en el Convenio de Cooperación Comercial firmado hace más de 16 años; en 1975, dentro de los llamados Acuerdos de Segunda Generación.

En este convenio, se otorgó a México el concepto de nación más favorecida (cláusula de la nación más favorecida), lo que era de suma relevancia porque no se pertenecía al GATT; tampoco se

³¹"Inversión alemana en industria automotriz, proyectos turísticos, textiles y electrónica", El Universal, 3 de julio, 1991, p.1A.

había presentado una transformación profunda en las relaciones de México con el exterior, ni en la entonces Comunidad Económica Europea se registraban cambios tan significativos como la eliminación de barreras físicas (el derrumbamiento del muro de Berlín y la construcción del eurotúnel) y de carácter político.

Sin embargo, "...a partir de la incorporación de México al GATT, el convenio ya no tiene los compromisos más importantes para poder ampliar las relaciones económicas a nivel bilateral; de ahí que se firmará un nuevo tratado, considerando la eliminación de restricciones no arancelarias al comercio exterior y la concesión de oportunidades de cooperación en materia agrícola, industrial, científica y tecnológica, especialmente en lo concerniente a coinversiones, capacitación, sistemas de información, transferencia de tecnología y asistencia técnica bajo una perspectiva de complementariedad".³²

En 1989 se comenzaron a dar los primeros pasos para la cooperación, mediante la creación de la Subcomisión de Cooperación Industrial, cuyo objetivo principal es promover el desarrollo de la planta industrial mexicana, mediante coinversiones y la cooperación para

³²Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales, "Relaciones sin Fronteras México-Comunidad Europea", El Financiero, 10 de diciembre, 1990, p.82.

el desarrollo tecnológico. También en noviembre del mismo año, se constituyó el Consejo Empresarial de Hombres de Negocios Mexicanos y Europeos, denominado Business Council. Este consejo es parte del grupo que ha elaborado el Nuevo Proyecto de Acuerdo con la CE.

El nuevo proyecto se inscribe dentro de los Acuerdos de Tercera Generación, su firma tuvo la radical importancia de constituir el único vínculo con el segundo socio comercial de México, que ha visto disminuir su participación en el flujo comercial bilateral frente a la penetración de la inversión y comercio japonés y norteamericano.

En lo relativo a la inversión, la Comunidad Europea participa con aproximadamente 23.0 por ciento del total, siendo efectuada en su mayoría por empresas de Gran Bretaña, Francia, Alemania y España.

Por otra parte, México no debe olvidar a la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), que se crea con la firma del Convenio de Estocolmo en 1959, para sus relaciones integrales con toda Europa, dado que en la declaración de Oslo (15 de marzo de 1989), los jefes de gobierno de los países que integran la EFTA (Australia, Finlandia, Islandia, Suecia y Suiza), presentaron su perspectiva sobre la contribución de la EFTA a la integración europea; delineamos con esto el marco institucional para la integración

EFTA-CE, concretamente la creación del llamado Espacio Económico Europeo (EEE), homogéneo y dinámico, cuyos objetivos principales son promover el fortalecimiento y la prosperidad de Europa.

El marco propuesto incluye el intercambio de anteproyectos de legislación, aprovechamiento de mecanismos de consulta establecidos, reconocimiento recíproco de legislaciones equivalentes y un órgano común EFTA-CE para la toma de decisiones, todo esto apoyado en mecanismos institucionales comunes de supervisión y vigilancia del cumplimiento del convenio y mediación para resolver controversias en el Espacio Económico Europeo.

La creación de este "Espacio", según la declaración de Oslo, tiene como meta permitir la mayor libertad posible de movimientos de bienes, servicios, capitales, además de la eliminación de obstáculos al comercio de bienes de capital, de restricciones cuantitativas o arancelarias y la firma de tratados de simplificación de reglamentos sobre normas técnicas, de seguridad y salud, pero sobre todo, de personas en los dieciocho países que integran ambos organismos.

México, debe reafirmar sus relaciones no sólo con la Comunidad Europea, sino con todo el Espacio Económico Europeo, e incluso con la Europa Oriental.

¿Qué atractivos puede ofrecer México a Europa?

En síntesis, los más relevantes atractivos que ofrece México a la Comunidad Europea del 92, son los que a continuación se señalan:

Facilidades de reexportación a Estados Unidos, Canadá e incluso Japón.

Perspectivas de ampliar sus exportaciones al mercado nacional.

Abastecedor de materias primas y recursos naturales (España por ejemplo, compra grandes cantidades de hidrocarburos).

Plataforma de producción compartida mediante la industria maquiladora.

Posibilidad de abastecer empresas de Europa Occidental ante la apertura de los mercados de Europa Oriental.

La idea de la integración latinoamericana y la posibilidad de crear un mercado unido en América Latina es antigua, tanto, como los sueños del libertador Bolívar.

Pero las ideas de integración latinoamericana, han tenido más de retórica, que de realidad. América Latina, se encuentra debilitada para negociar en los términos de una economía globalizada; los avances de la revolución tecnológica, han provocado un retroceso relativo de la región en el contexto económico internacional.

Hoy en día, no sólo es la región más pobre y atrasada frente al mundo desarrollado, también lo es en el plano interno; la franja de la pobreza ha crecido a la par de los problemas de la deuda y el crecimiento, que a los pobres comienza a cobrarse por la vía de los hechos, las perspectivas para el subcontinente son de marginación para su proyecto integracionista.

La existencia de economías que de por sí han caminado dándose las espaldas y volcándose a otros mercados, ahora se agudiza por el auge de las aperturas al exterior, atentando en definitiva contra la integración regional.

a. Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)

La idea de integración, sólo surgió como consecuencia de las presiones internas de la posguerra, en la segunda mitad de la década de los cincuenta; los países latinoamericanos experimentaron un retroceso económico y la región en su conjunto no pasó de una tasa de 0.7 por ciento de crecimiento, a todas luces insuficiente para sus requerimientos nacionales, por lo que comenzaron los intentos por ampliar los mercados en el plano regional, mediante la concesión de ventajas arancelarias; sin embargo, tropezaron con las dificultades de la cláusula de la nación más favorecida, que habría

obligado a extender esas ventajas a todos los países beneficiarios de fuera de la zona, en particular esa dificultad afectaba a los países que pertenecían al GATT; otro factor importantísimo fue la oposición de Estados Unidos e Inglaterra.

Ante la situación descrita, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), creada en 1948, comienza a estudiar los diversos medios y fórmulas que abrirían una salida a las economías latinoamericanas; en su primera reunión consideró necesario implantar la forma de establecer una unión aduanera y al siguiente año publicó el Manifiesto¹¹ que recoge la filosofía prebishiana del desarrollo, la que lleva a la conclusión de la necesidad urgente de ampliar los raquíticos mercados latinoamericanos.

Sin embargo, fue hasta 1960, en la Conferencia de Montevideo iniciada el 4 de febrero, en donde participaron Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Paraguay, Perú, Uruguay, a los que se añadió México, que fue firmado el 18 del propio mes el Tratado de Montevideo, que establece la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), por todos los gobiernos participantes, excepto para Bolivia; suscribiendo proyecto de integración latinoamericana cuyo objeto era acelerar el crecimiento económico de la región.

¹¹Cfr., CEPAL, "El Desarrollo Económico de América Latina y sus Principales Problemas", E/CN. 12/89/Rev. 1.

Desde sus inicios, México sostuvo que "...una asociación de libre comercio sólo podía concebirse como una etapa intermedia, necesaria para crear un mercado común; otros, entre los que se encontraba Brasil, no estaban dispuestos a ir más allá de la zona de libre comercio, ambas posiciones reflejaban, en cierto modo, las conveniencias derivadas de su grado de desarrollo; los más atrasados, en general, favorecían el mercado común, en cuyo seno la libertad de circulación de productos, capitales y trabajo les daba más garantías que los mecanismos establecidos, les ayudarían a resolver los problemas del subdesarrollo relativo, problemas que una zona libre cambio no haría más que agravar, pues la entrada de productos de otros países sin gravamen alguno haría imposible el despegue de sus industrias, escasas y poco competitivas.

La posición de los países de más desarrollo era, lógicamente, más favorable a la zona de libre cambio, en la que ya perseguían la finalidad que más le interesaba, que era ampliar el mercado para sus productos.

Las discusiones que en torno a estos puntos se produjeron en la conferencia, concluirían con la victoria de los primeros, y el artículo 54 del tratado contiene la promesa de que las "...partes contratantes empeñarían sus máximos esfuerzos en orientar sus políticas hacia la creación de condiciones favorables el

establecimiento del Mercado Común Latinoamericano...³⁴

Dicha victoria en realidad fue muy relativa, puesto que hasta la década de los ochenta, no se han conseguido efectos prácticos todavía.

Durante los primeros años de su vigencia, el comercio en este esquema de integración tuvo éxito, sobre todo en las primeras rondas de negociación, sin embargo, para fines de los años sesenta, se presentaron problemas mucho más complejos, acentuados de manera significativa para el desequilibrio externo que presentaban en esa época los países miembros de la ALALC. La ALALC funcionó mal.

b. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Hacia 1980, sólo el 14.0 por ciento del comercio entre los miembros de la ALALC podía atribuirse a los acuerdos dentro de dicho mecanismo, lo cual demostraba que había fracasado y se frustraban las esperanzas que se habían depositado después de la firma del Tratado de Montevideo, que debería llevar a la creación de una Comunidad Económica Latinoamericana; además, se hizo evidente que

³⁴Seara Vázquez Modesto, Tratado General de la Organización Internacional, p.917.

U. N. A. M.

el plazo primeramente fijado en el año de 1972, para la eliminación de las barreras adueneras, fue insuficiente, y por ello, mediante el Protocolo de Caracas de 1969, se amplió hasta 1980.

El camino de las negociaciones multilaterales se hizo cada vez más lento y poco fructífero, sentimiento recogido en la XIX Conferencia Extraordinaria de las partes contratantes del Tratado de Montevideo, reunidas en Acapulco del 16 al 17 de junio de 1980, que elaboró un proyecto de tratado para sustituir a la ALALC por una nueva organización, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); una organización más flexible y menos ambiciosa.

El proyecto fue sometido en la reunión de Montevideo del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la ALALC, que el 12 de agosto lo firmó, convirtiéndolo con el Tratado de Montevideo de 1980 y fue hasta el 18 de marzo de 1981 cuando entró en vigor, después de las ratificaciones requeridas.

"La ALADI abandona la preferencia concedida en la ALALC a los mecanismos multilaterales, en beneficio de un enfoque bilateral y concesiones otorgadas individualmente, en función de las economías de los perspectivas países".³⁵

³⁵Idem., p.973.

El tratado, incluye un área de preferencias económicas que comprende una Tarifa Preferencial regional para bienes originarios de los Estados miembros y acuerdos regionales que tomen en cuenta los diversos grados de desarrollo de los mismos, sin una fecha definitiva para el mercado común.

Debe señalarse, que los problemas más importantes para el desarrollo de la integración latinoamericana, fueron la ausencia de una adecuada infraestructura de comunicaciones y transportes y las asimetrías de los niveles de desarrollo de los países que la integran, en este sentido, los países que poseen una estructura de producción más diversificada y niveles de costo inferiores, obtenían los nuevos beneficios, aun cuando no hubieran pagado otras concesiones por recibir estas ventajas.

Pero en general toda la integración latinoamericana ha sido obstaculizada, principalmente por los problemas económicos de la región; no hay marco integracionista que resista la crisis.

Problemas como la deuda externa, las guerras civiles, el terrorismo, el narcotráfico, los lentos procesos democráticos, etc., están lesionando y deteniendo a los ensayos de integración.

Los gobiernos mexicanos, se han mostrado dispuestos a apoyar la

integración latinoamericana por vía subregional, dado que el enfoque regional no ha funcionado. Especialmente los regímenes de M. de la Madrid y Carlos Salinas iniciaron la firma de numerosos tratados comerciales. Algunos de los más importantes se han firmado con Colombia y Venezuela, política que se enmarca dentro del grupo de los tres.

El principal objetivo perseguido bajo esta línea de acción, es la búsqueda para incrementar en primer lugar intercambio económico entre estos países como base para alcanzar acuerdos regionales más vastos.

A pesar de que el comercio de México con Canadá es más grande que el intercambio con toda América Latina, la región continúa siendo una responsabilidad histórica para la nación mexicana, y debe cooperar con la región no sólo a través de retórica política latinoamericanista como la emprendida por la administración pasada, que pretendió profundizar los vínculos políticos con América Latina, participando activamente en el Consenso de Cartagena, el Grupo de Contadora y el Grupo de los Ocho, con el propósito de alentar sólo el movimiento para la concertación política, dejando en segundo plano la integración económica regional.

En los 90, la forma en que el gobierno de México ha querido

reasumir su liderazgo en el proceso de integración latinoamericana, ha sido a través de la Reunión Cumbre de Mandatarios Iberoamericanos que se celebró en Guadalajara el 19 de julio de 1991 y a la que asistieron los 23 jefes de Estado y de Gobierno de los países, reunidos en la Primera Cumbre Iberoamericana (surgida de una iniciativa del Presidente Salinas en 1990) y cuyo principal objetivo era dirimir los mecanismos que aceleran la integración económica de la región.

El resultado de esta cumbre fue la "Declaración de Guadalajara", que recoge las principales inquietudes, valores y objetivos que tendrá que buscar la comunidad de casi 500 millones de latinoamericanos, el documento, sin duda, considera planteamientos distintos de los antes expresados en otros instrumentos, pero lo esencial fue el poner de manifiesto la voluntad política de Iberoamérica, de proyectar su fuerza hacia el tercer milenio.

Asimismo, la forma que se adoptó para dar continuidad a la Cumbre, fue con la constitución de una Conferencia Iberoamericana Permanente de Jefes de Estado y de Gobierno con la participación de los estados soberanos de América y Europa de habla hispana y portuguesa, cuya segunda reunión se celebrara en 1992.

Sin embargo, hay que hacer notar que el latinoamericanismo sólo

debe ser entendido siempre que coincida a un mismo tiempo con los intereses económicos de México.

Así, el resto del mundo sigue viendo a la región, como una zona de disputa, Japón y la Comunidad Europea (aprovechando el V centenario del descubrimiento de América) dan señales de su disposición a ganar terreno en América Latina, en un esfuerzo por volver a crear una zona de reserva, con espacios geográficos en dónde abastecer de materias primas, mercados para su producción y lugares dónde desarrollar actividades económicas complementarias.

D. Canadá y el Tratado Trilateral de Libre Comercio:

Implicaciones para México

Las relaciones bilaterales entre México y Canadá, comenzaron en 1944, pero en la década pasada las relaciones de cooperación aumentaron significativamente, "hasta marzo de 1990, las relaciones de comercio e inversión con Canadá se regían a través del Convenio Comercial de 1946 y del Memorándum de Entendimiento en Materia de

Comercio de 1984".³⁶

También "... con el fin de promover las relaciones comerciales con Canadá, en marzo de 1989 se firmó el Entendimiento sobre un Marco de Consultas sobre Comercio y la Inversión, que cubre diversas áreas de cooperación, entre las que figuran productos textiles, agropecuarios, pesqueros, automotores y minerales. De igual manera, se incluye equipo de minería e industria forestal; inversiones, coinversiones, transferencia de tecnología, el programa de maquiladoras, aranceles y el SGP".³⁷

En 1989, el comercio en ambos sentidos tuvo un monto total de 2 mil 300 millones de dólares canadienses, actualmente, Canadá es el tercer mercado de exportación para México y se prevé que tras la firma del TLC el intercambio comercial se multiplique; por su parte, México es el principal socio comercial de Canadá en América Latina.

A la fecha, existen 160 compañías establecidas en México de coinversión mexicano-canadiense, lo que significa una inversión

³⁶SECOFI, Tratado de Libre Comercio, Informe Semanal, Documento No. 1, 25 de febrero, 1991, p.6

³⁷Idem., p.7.

canadiense directa de más de 323 millones de dólares estadounidenses, las principales exportaciones canadienses a México son de productos agrícolas y las ventas mexicanas más importantes hacia Canadá son de autopartes.

La característica que comparten en común, es que tanto para México como para Canadá, el principal socio comercial es Estados Unidos, país con el que realizan tres cuartas partes de su intercambio comercial.

Canadá es el primer socio comercial de Estados Unidos y representa 24 por ciento del intercambio comercial de este último, México es el tercero después de Canadá y Japón, pero sólo significa 7 por ciento del comercio exterior estadounidense.

La incorporación de Canadá a las negociaciones para un TLC en la región de Norteamérica modifica las perspectivas y los tiempos de la negociación del TLC México-Estados Unidos.

En el proceso que apenas comienza se ha incorporado en la mesa de discusiones un elemento que complica el proceso mismo de formación de una región o zona de libre comercio con un cúmulo de dificultades.

Ya se habla de un mercado de 360 millones de personas y de un producto regional de 6 billones de dólares. Y aunque la firma del TLC, no daría por resultado la suma aritmética de las poblaciones y el producto, es necesario tomar en cuenta que de llegar a concentrarse, el mercado norteamericano sería tres veces mayor que el mercado interno japonés (123 millones) y también superaría al de la Comunidad Europea (326 millones); lo que constituye una ventaja que no puede dejar de reconocerse.

La inclusión de Canadá, ha sido generada por la propia iniciativa canadiense a través de Washington. Los canadienses temían que México lograra de E.U un acuerdo perceptiblemente mejor que el suyo, lo cual traería consecuencias políticas devastadoras para el partido del primer ministro Brian Mulroney, por ejemplo, en Ottawa se temía que el tratado mexicano no fuera a incluir disposiciones relativas a la seguridad de suministro de petróleo y de otras materias primas, que Canadá sí otorgó a Estados Unidos, además, Canadá temía que el TLC con México auspiciara que las manufacturas procedentes de Estados Unidos de las maquiladoras instaladas en México, penetraran por vía del TLC al mercado canadiense con grave perjuicio para su industria.

En un principio la Administración Bush no simpatizó con la idea y prefería negociar primero un tratado estrictamente bilateral con

México, para después tratar de armonizar los dos el TLC. El gobierno de México se percató desde un principio de que al existir un acuerdo previo entre EU y Canadá, sería mucho más difícil obtener de los norteamericanos concesiones en una negociación tripartita, por lo que objetó la inclusión de Canadá.

Diversas circunstancias hicieron a la Casa Blanca, cambiar de opinión, incluidas las presiones de algunos miembros del Congreso, sin embargo, los factores decisivos fueron:

- a) El apoyo del gobierno de Mulroney a la guerra en el Golfo con envío incluso de tropas y efectivos militares.
- b) La incapacidad de México para incrementar las exportaciones petroleras después de la invasión a Kuwait y la retracción del ofrecimiento de un contingente militar.
- c) Las reiteradas declaraciones de funcionarios y políticos mexicanos diciendo que el petróleo no entraría en el TLC.
- d) La marcha antibélica convocada por el PRI y encabezada por Colosio, en su calidad de Presidente de Partido.

La inclusión de Canadá podría constituir una derrota de fondo para México, dado que ahora Canadá está en condiciones de vigilar muy de cerca los tratos de Estados Unidos con México, y de exigir si el caso, de cualquier concesión que se otorgue, hacerla extensiva a Canadá. México se puede ver presionado a firmar en el FTA, que

Canadá y E.U tienen ya en vigor desde 1989.

Lo que en otras circunstancias podría haber sido un esquema negociador que permitiera a México firmar dos tratados favorables para equilibrar el peso desproporcionado de las otras dos economías, se ha convertido en un arreglo sumamente vulnerable para México.

Las opciones analizadas demuestran que la Cuenca del Pacífico, la Comunidad Europea, la región de Latinoamérica y Canadá, presentan oportunidades viables para la integración de México a la economía mundial; no obstante, que se ha comenzado a colocar al país dentro de la gran corriente mundial de las transformaciones, es necesario tomar las siguientes medidas para hacer el proyecto histórico de México una realidad:

- a) Seguir participando en negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales, para integrarse bajo un esquema jurídico de obligatoriedad recíproca a los principales bloques, e intentar constituir foros en ambos niveles, que creen mecanismos para solucionar los problemas comerciales que se presenten en la relación con los países de estas áreas.
- b) Fomentar la coordinación entre los sectores público y privado, con el fin de profundizar la estrategia de

crecimiento orientada al exterior.

- c) Renovar los procesos de promoción a las exportaciones mexicanas mediante mecanismos novedosos que creen una mentalidad agresiva para exportar.
- d) Formar una mentalidad de trabajo y productividad para adecuarse a los estándares de calidad internacionales requeridos.
- e) Promover la inversión extranjera directa, enfocándola a las ramas productivas mexicanas que más la necesitan y difundir las ventajas que el país ofrece para la localización de empresas maquiladoras, buscando modificar la legislación al respecto periódicamente, asegurar una mayor incorporación de insumos nacionales en sus procesos productivos.
- f) Buscar la coinversión en proyectos y en sectores de alta tecnología.
- g) Captar recursos de los países industrializados para financiar los intercambios comerciales.
- h) Mejorar la infraestructura portuaria y aeroportuaria, así como de las comunidades y del transporte, en las distintas modalidades para apoyar el desarrollo regional y el intercambio con el exterior.

Se ha iniciado el proceso de modernización que contribuirá a robustecer las relaciones con la comunidad internacional.

Las medidas comenzaron con la negociación de la deuda externa, la estabilización macroeconómica, el inicio de las reformas legales en materia de reglamentos de inversión extranjera, transferencia de tecnología, maquiladora y sistema financiero, y concluyen con la apertura al exterior y la firma de un Tratado de Libre Comercio con E.U. y Canadá.

Dichas medidas han contribuido a un doble propósito: primero, recuperar la confianza interna y externa en México para revertir la fuga de capitales y crear un clima de inversión más atractivo para los capitales nacionales y extranjeros y, segundo, estimular los flujos de divisas que complementen las finanzas internas.

CAPITULO III

VISION GLOBAL DEL MARCO Y

PROCESO DEL

TRATADO DE LIBRE COMERCIO,

MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA

A. Análisis de las Economías de México, Estados Unidos y Canadá ante el Tratado de Libre Comercio

1. Estrategia Económica-Política de México en el régimen de C. Salinas

La economía de México, ha experimentado en los últimos 20 años uno de los periodos más difíciles e inestables de toda su historia. Los desajustes financieros, fiscales, externos y de precios se enfrentaron con dos tipos de políticas, una destinada al control de la demanda agregada y otra orientada a modificar los precios relativos de los bienes comerciales internacionalmente, mediante medidas cambiarias, arancelarias y de promoción en las exportaciones. La estrategia produjo, una sensible baja en la formación bruta de capital (público y privado), que se tradujo en

pérdida de competitividad industrial.

Las viejas estructuras y esquemas han desaparecido o se han agotado, haciendo imperiosa la necesidad de una política nacional moderna.

Es así, que a partir del régimen del presidente, se ha iniciado un proceso llamado de modernización y cambio estructural, bajo la idea de insertar a la nación en las nuevas corrientes planetarias.

En este contexto, México ha optado por una estrategia simultánea de doble vertiente: La estabilidad interna de los precios y el cambio estructural.

a. Estabilidad Interna.

La primera, como condición, sine qua non, para el crecimiento y desarrollo a mediano y largo plazos de la economía; y la segunda para encontrar en la apertura económica la ocasión de su reorientación productiva y comercial.

En el terreno económico interno, es indiscutible que el programa antiinflacionario y de estabilización, aplicado desde 1987, está basado en los controles de diversas variables como las tasas de interés, el tipo de cambio (aunque ha empeorado la balanza de

pagos), los salarios y de algún modo los llamados precios de productos básicos. ³⁸ La principal herramienta en este "Programa de Schok", es en primer término, el llamado Pacto de Solidaridad Económica (PSE) y después el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), que se ha venido renovando por periodos, convirtiéndose en un pacto dentro del pacto.

Se ha manejado que el modelo, ha obrado de maravilla y llevado la inflación de un ritmo de crecimiento anual de 150 por ciento en 1987 a poco menos de 20 por ciento en 1989. La realidad es que ha mejorado pero también que no todo es como las cifras lo plantean; es cierto que en "...1987 la inflación fue de 159.2 por ciento, habiéndose reducido a 51.7 por ciento en el 88 y a 19.7 por ciento en el 89 ..."³⁹ ; pero lo anterior que "...a lo largo del primer año de la concertación la inflación se redujo en 67.5 por ciento, al pasar de 159.2 a 51.7 por ciento, y el 61.9 por ciento durante el segundo, pasando de 51.7 a 19.7 por ciento ...".⁴⁰

También es cierto que en términos absolutos y comparada con la de los primeros dos años del pacto, la inflación de 1990 es

³⁸Aspectos que sin duda chocan frontalmente con las teorías de libre mercado que se aplican en Estados Unidos y Canadá. (N de A)

³⁹Damm Arnal Arturo, "La Economía Mexicana de 1990 a 1991", El Financiero, 24 de enero, 1990, p.28.

⁴⁰Idem

significativamente menor, sin embargo, en términos relativos las cosas cambian, dado que durante 1990 se incrementó en 53.3 por ciento al llegar la inflación a más o menos 29.5 por ciento, habiéndose perdido, en términos porcentuales, lo que ya se había ganado en el 89.

El hecho, como lo afirma el Presidente, de que la inflación se mantenga en la zona del 20 por ciento (suponiendo que no rebase el 29.9 por ciento) y que en términos absolutos, sea significativamente menor a la que se tuvo en años pasados, no implica que en 1990 no haya sido, en materia de inflación, un año de retroceso que pone en entredicho el logro de los objetivos más importantes del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, sobre todo en materia de precios y crecimiento.

Tal reducción implicó ya a posteriori, la pérdida de eficacia del pacto, mismo que debería haberse sustituido, aprovechando la burbuja inflacionaria de finales de 1989 y principios de 1990, por una estrategia que aplicase más decididamente las medidas ortodoxas y abandonase definitivamente las heterodoxas (control de los efectos del proceso inflacionario).

El repunte inflacionario se ha debido sobre todo a:

El desliz del tipo de cambio.

Las burbujas inflacionarias de finales de 89 y 90.

La inflación importada.

La balanza comercial del país cerró en 1991 con un déficit de 7,200 millones de dólares, cifra que representó un aumento de 4,175 millones de dólares, si se le compara con los 3,025 millones registrados en 1990. Dicho desequilibrio se profundizó debido al aumento de las importaciones como consecuencia del propio dinamismo económico, el alza en el precio del petróleo y una contracción en las exportaciones propiciada por las negociaciones del TLC.

b. Apertura al Exterior

Las políticas de ordenación económica se acompañaron de otras de tipo estructural, que fueron orientando al país a un nuevo esquema de desarrollo, basado en la exportación de manufacturas. El proceso comenzó enfatizando en la apertura comercial con la eliminación de los permisos previos de importación, reducción de aranceles, financiamiento masivo a las exportaciones y el ingreso al GATT.

Con el régimen del Presidente Salinas, la apertura comercial se ha constituido en la esencia del cambio estructural, que tiene la importante misión de perfilar un país más competitivo.

México la ha instrumentado en "... dos formas: (...) la integración

internacional y la apertura regional.⁴¹

La primera se ha dado como se mencionó, bajo los auspicios del GATT y su objetivo ha sido reducir las tarifas y barreras no arancelarias entre los países miembros y México. Por otro lado, la apertura regional se trata de dar a través del TLC con E.U y Canadá.

Para comprender mejor el fenómeno de liberalización comercial, se necesita recapacitar que para México, es sólo una ventaja instrumental para alcanzar un objetivo de crecimiento y relación comercial sana con el exterior a largo plazo, de manera que no puede ser utilizada como para reducir la inflación a corto plazo.

La apertura comercial y la modernización industrial, han sido las dos vertientes de un mismo proceso. Se ha exigido a las empresas el reto de la eficiencia a corto plazo, este proceso, aunque altamente deseable, tiene en sí mismos sus tiempos y riesgos dado el costo del ajuste, mismo que por su magnitud y características está forzando a la economía a un cambio estructural, redefiniendo los procesos de producción (principalmente hacia la modernización),

⁴¹Documento sobre el Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), 23 de mayo, 1990., cit pos., s. Raimond y K. Navarro, "El Acuerdo de Libre Comercio México-EU", El Financiero, 12 de octubre, 1990, p.30.

intercambio, consumo y distribución para adecuarla de forma más competitiva.

Hasta antes de 1987, la estrategia de apertura comercial -apoyada por un tipo de cambio fuertemente subvaluado- "...fue la de mismos productos, nuevos mercados...", ⁴² que aunque permitió mejorar la balanza de pagos y conocer los mercados internacionales, desapareció en el momento en el que el tipo de cambio, tendiera a niveles de equilibrio; ahora la estrategia ante la globalización no ha podido ser otra que "...la diversificación, los nuevos productos y los nuevos mercados ..."⁴³; esta estrategia crece en mercados y satisface necesidades concretas, acreditando al mismo tiempo el motivo para la modernización.

Particularmente y como señala el estudio titulado, Mexican Trade Policy the North American, "...que el ingreso de México al GATT representó el paso decisivo hacia la integración, pues superó los viejos vestigios (...) que se oponían al proyecto"⁴⁴ de modernización y apertura comercial.

⁴²Cerón Aguilar Salvador, "Siguiente Etapa en la Estrategia", El Financiero, 27 de julio, 1989, p.49.

⁴³Idem.

⁴⁴Esteves Dolia, "México tendrá que integrarse al Bloque Norteamericano", El Financiero, 1 de agosto, 1989, p.29.

La desregularización a partir de la entrada de México al GATT se ha acelerado ante la firma del TLC, siendo además un aspecto implícitamente que se está exigiendo por los negociadores norteamericanos para la firma del mismo, y México ha cedido en los siguientes rubros:

INDUSTRIAL

INDUSTRIA QUIMICOFARMACEUTICA.

Luego de años de presiones, los laboratorios lograron, que el gobierno mexicano abriera el mercado a la libre competencia de medicinas básicas de importación, cancelando los intentos de inversión del propio gobierno y las preferencias a las compañías mexicanas.

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Los empresarios automotores lograron, que se eliminaran las restricciones en las líneas de producción y que se permitiera la inversión extranjera plena en las componentes de automóviles, en una concesión de la Secretaría de Comercio que no tenía precedentes.

INDUSTRIA DE LA COMPUTACION.

Se abrió el mercado nacional a la competencia internacional con una

barrera arancelaria de 20 por ciento y eliminando los anteriores requerimientos de componentes mexicanos, se modificó drásticamente la política de desarrollo industrial que se había seguido en la materia. El único incentivo que les queda a los fabricantes de computadoras en México es una reducción del impuesto de importación de componentes, que de cualquier manera estaba ubicado entre 5 y 10 por ciento.

El petróleo, entre 1981 y 1985, sufre un colapso en sus precios, provocando severos desequilibrios en las economías de los principales exportadores como México. En 1986 el índice real del precio del petróleo fue 54.3 por ciento, menor al de 1980.

Esta caída de los precios del principal producto de exportación de México provocó que desde agosto de 1989, muchos productos que eran considerados básicos, y por lo cual Petróleos Mexicanos actuaba como la única empresa que podía producirlos, fueran trasladados a la clasificación de "productos secundarios", con lo cual se abrieron a la participación del capital privado. De igual manera, a un número importante de petroquímicos se eliminaron las restricciones y ahora se permite 100 por ciento de inversión extranjera.

MARCAS Y PATENTES

U.N.A.M.

Dentro de este capítulo, sobresale también la Ley sobre patentes y marcas, que extiende la vida de una patente hasta 20 años. Con respecto a las marcas, haciéndose más flexibles sus restricciones y por lo que provoca una interpretación más ambigua de lo que es la marca en sí misma, poniendo al filo de la ley aquellas que se le asemejen.

AGRICOLA

El profundo proceso de modernización para este sector, que genera el empleo y los ingresos para 26 por ciento de los mexicanos, incluye la eliminación de créditos para energía, fertilizantes y otros insumos, mientras que se han eliminado los precios de garantía de cosechas, salvo el maíz y el frijol. También se ha privatizado la mayoría de los insumos agrícolas que producía el Estado.

PESQUERA

La acuicultura es la principal rama que se ha venido desregularizando ante la apertura al exterior. Antes reservada a las cooperativas pesqueras, desde diciembre de 1989 se aprobó una ley que permite a los inversionistas privados, nacionales y extranjeros, su desarrollo y explotación. La acuicultura, que es uno de los principales programas de la Secretaría de Pesca, tendrá

ahora una fuerte competencia con empresas que tienen mayor experiencia y tecnología.

Sin embargo, la apertura de este sector no sólo es buscada por el sector público, sino también por la Cámara Nacional de la Industria Pesquera, que ha buscado que se derogue la Ley Federal de Pesca en el concepto de especies reservadas, por considerarlo "un obstáculo para el sector", y bajo el pretexto también de atraer mayor inversión extranjera; esto sería sin duda una derrota anticipada, porque no permitiría a la industria tener periodo de ajuste ante el TLC y desgravación que éste implica.

SECTOR MINERO

El programa de modernización anunciado en junio de 1990, abrió las puertas a la inversión privada, nacional y extranjera, para participar en la extracción de minerales que estaban restringidos, y franqueó la posibilidad de explorar y explotar cinco millones de hectáreas de reservas mineras nacionales, que antes eran de uso exclusivo del gobierno.

Es posible que el sector minero reciba, al aplicarse el TLC, renovada atención del capital extranjero, por lo que es imprescindible que el tratado contenga modalidades concernientes a

la protección de equilibrio ambiental y la seguridad laboral. Aunque algunas cuestiones están incluidas ya en la legislación mexicana, es apropiado cargar el acento en esos aspectos.

TELECOMUNICACIONES

Todo el sector ha sido abierto a la inversión privada. El caso más relevante es la telefonía celular, pero también se encuentra la compra de equipo de telecomunicaciones, antes reservado para compañías que manufacturaban en México y que ahora se abrió para cualquier abastecedor, sin preferencia a los fabricantes locales.

TRANSPORTES

Dentro de este sector se abrieron las puertas al capital privado en materia de transportes, con la entrega de concesiones y la disminución de los procedimientos y trámites para los inversionistas. En materia de carreteras, también se otorgaron concesiones a inversionistas privados, quienes además de construirlas, podrán operarlas y administrarlas.

Es a partir de 1990 que se aceleró el proceso de adelgazamiento del sector público, con la oferta en venta de las líneas aéreas y

después la liberalización de las tarifas.

Además, se fueron desincorporando empresas públicas y disminuyendo subsidios y transferencias, con el propósito de favorecer una mayor participación del sector privado de la economía. Se ha iniciado un proceso de privatización o reprivatización de: La Banca, Telmex, Sidermex, Fertimex, Tabamex, Cananea, Zincamex, Real del Monte.

En ocho años, México se ha convertido en una de las economías más abiertas del mundo, que para efectos de la negociación ante el GATT y el TLC esto puede resultar desfavorable dado que la actual apertura comercial, renunció de principio, a todos los derechos que México adquirió al adherirse al GATT.

En conclusión, se puede afirmar que la apertura comercial se ha realizado de una forma acelerada y con visión de corto plazo.

Se ha concedido sin negociar y se ha entregado sin recibir.

Ahora lo que queda por negociar es el petróleo y modificaciones a las leyes mexicanas, para que la apertura no quede en los reglamentos.

c. Reforma Política

Por lo que se refiere al campo político, prevalece la percepción en

el sentido de que la reforma económica tiene prioridad sobre la reforma política, lo que promete que las cosas seguirán más o menos como hasta ahora, es decir, con la prevalencia de un régimen de partido único. Esto a largo plazo puede hacer surgir obstáculos con E.U para la aprobación de un TLC con México, dado el contraste del modelo mexicano -basado en controles- con los de Estados Unidos y Canadá donde hay un real juego de partidos políticos y fuertes grupos de partidos políticos, así como fuertes grupos defensores de la democracia y los derechos humanos, que no ven con buenos ojos los procesos electorales en México.

De ahí, la relevancia de los comicios. La integración de la Legislatura Federal, es especialmente trascendente puesto que es indispensable para el Ejecutivo tener el apoyo y el voto en favor de sus iniciativas y en especial de la aprobación en el Senado del TLC.

En este contexto, México por tanto, vive en dos realidades; por un lado, proclama la liberización y la competitividad en ambos campos (el político y el económico) y por el otro, aplica controles internos. Pero la entrada en operación del TLC requiere como condición indispensable la eliminación del tipo controlado, control de la inflación y estabilidad en los principales indicadores económicos y políticos.

2. Situación Económica-Política de E.U.

El estilo de desarrollo de Estados Unidos se caracteriza por su vocación al consumo, concentrando su amplio y expansivo mercado interno; su política económica con énfasis táctico, de corto plazo, apoyada en un territorio dotado de recursos naturales y fuerte vinculación a las leyes del mercado.

Después de la Segunda Guerra Mundial y hasta mediados de los setentas, E.U experimentó un lento ritmo de crecimiento económico, acompañado de un débil avance de la productividad, baja tasa de ahorro interno y de formación de capital (en comparación con los países más avanzados con Japón y Alemania Federal), además de un elevado déficit fiscal. En dicho periodo no existió una política de desarrollo estratégico de largo plazo.

En la segunda mitad de los setentas, se acentuó la pérdida de competitividad internacional de EU; el sector manufacturero pasó de un superávit de 21 mil millones de dólares en 1975 a un déficit de 29 mil millones de dólares en 1983, a lo que se sumó el aumento de la factura energética. Para remediarlo, la Administración Carter, situó al dólar en un nivel bajo para estimular la economía por medio de las exportaciones, las cuales crecieron espectacularmente, pero el mercado interno se deprimió y la inflación y el desempleo

se dispararon.

A principio de los ochentas, el gobierno de Reagan se propuso afirmar la hegemonía de su país, para lo cual decidió fomentar el crecimiento económico. Comenzó dando un impulso conceptual y práctico a la teoría del capitalismo empresarial como esencia de la modernización de los Estados Unidos.

Para lograrlo subió las tasas de interés, con objeto de detener el avance de la inflación y elevó el precio del dólar. Sostenía que a cambio, se estimularía la inversión y pese a que incrementaría el gasto en armamentos, balancearía el presupuesto. Esto redujo el alza de los precios internos momentáneamente y atrajo algunos capitales, no obstante, la sobrevaluación del dólar abarató las importaciones, las cuales se dispararon, sobre todo, de alimentos elaborados; los inversionistas movieron su inversión a los países de la periferia para bajar sus costos. Con ello las industrias más vulnerables, como las de acero y automóviles, quedaron expuestas a una competencia externa que las desplazó; la disponibilidad de moneda extranjera retrasó los recortes al déficit.

Además; Estados Unidos, en los ocho años de gobierno de Reagan, incrementó la deuda nacional, y en 1985, por primera vez en el siglo, Norteamérica debía más al resto del mundo que viceversa y para 1986, los extranjeros tenían más de un billón de dólares

invertidos en Estados Unidos: es decir, unos 170 mil millones de dólares más el total de inversiones estadounidenses en el extranjero.

Además su administración fue inflexible en premisa para reducir programas sociales, de educación, de recortar impuestos sobre la renta, etc., haciendo más pobres a los pobres y más ricos a los ricos.

El costo político fue mínimo al quedar electo como Presidente George Bush.

La vocación por el consumo permitió en 1988 que la economía continuara creciendo, pese a la caída bursátil, el elevado servicio de la deuda y la sequía de 1987, aunque refirió el alza de un punto en la tasa preferencial, para fomentar el ahorro y reducir la presión inflacionaria. Cuando ésta descendió, también lo hizo la tasa de descuento. En 1989 se acentuó la tasa baja de crecimiento y el descenso de la inflación, que persistió en 1990 y en el primer semestre de 1991.

Por tanto, la modernidad de Estados Unidos no ha sido sólo la reconstrucción industrial de la nación y su acomodo dentro del concierto económico mundial. Los estrategas norteamericanos han aprendido que el reacomodo de los países socialistas y principalmente de la ex Unión Soviética, no ha significado un

triunfo del sistema capitalista como modelo socio-económico. Saben también, que el capitalismo ha entrado en una situación difícil que involucra diferentes tipos de crisis, como la política, la social, la integridad cultural, la ecología, la cooperación internacional, pero sobre todo la economía.

En la sociedad capitalista por excelencia, la crisis está dada por el dinamismo del capitalismo empresarial surgido de la modernidad.

La modernidad es explicada por el profesor del Instituto Tecnológico de Massachusett, Rudiger Dornbushde, de la siguiente forma: "La modernidad es como un tren a toda velocidad. Unos ya han subido en él; otros lo están viendo pasar y se están arrojando para tratar de subirse en él, aunque se lastimen o raspen, el resto ni siquiera ha visto el tren, y cuando se den cuenta de su paso, la velocidad va a ser tan grande que ya no van a poder subir".⁴⁵

Estados Unidos quiere de México cooperación para que ambos alcancen todavía a subir al tren.

Sin embargo, continúa la incertidumbre sobre el futuro de la economía estadounidense. Algunos anticipan un repunte en la economía norteamericana durante los próximos años, con un

⁴⁵cit. pos., Riva Palacio Raymundo, "Estados Unidos: la otra modernidad", El Financiero, 31 de julio, 1990, p.12.

incremento de 100 por ciento en el indicador industrial Dow Jones, que llegará a 5 mil puntos en 1993 y un aumento en la tasa de ahorros personales para el mismo año, de 5.5 por ciento actual a 10.0 por ciento.

En la actualidad la tasa de progresión del Producto Interno Bruto (PIB), ha sido de 0.5 por ciento a 0.9 por ciento anual; y el Producto Nacional Bruto (PNB) ha aumentado de 3.0 por ciento a 4.4 por ciento anual. Es decir, que por lo menos, aritmética y estadísticamente el crecimiento se ha vuelto positivo. Sin embargo, ello no garantiza el inicio de la recuperación estadounidense.

El futuro de la economía de E.U depende, por tanto, de la forma como se solucionen los restos internos y externos. Los internos centran en la necesidad de definir una política sectorial estratégica para vencer los problemas de la competitividad de la industria. Los externos se relacionan con los profundos cambios mundiales. Los norteamericanos necesitan formar un bloque comercial para hacer frente a la Europa del 92 y la Cuenca del Pacifico; es previsible, en este contexto, una situación económica difícil de manejar para los norteamericanos en los próximos años ya que el tipo de dificultades que la misma traerá, los llevarán lejos de distraerse, a prestar una atención creciente a México y esa perspectiva se visualiza en el Tratado de Libre Comercio.

B. Relaciones Políticas

México-Estados Unidos-Canadá

Este punto del trabajo tiene en particular la finalidad de esbozar sólo algunas circunstancias que caracterizan y otras que han predominado como rasgos esenciales de México y Estados Unidos.

La moderna historia de las relaciones México-norteamericanas comienza con Miguel de la Madrid, quien fue el primero que debió enfrentar una redefinición de fondo en las relaciones políticas entre ambos países; como era natural, en este proceso hubo desconciertos, titubeos y la persistencia de inercias antinorteamericanas.

La relación abarca una compleja y abigarrada red de actores e intereses y por tanto una historia de conflictos.

La lucha contra el narcotráfico ha sido, sin duda, una de las fuentes más notables de aspereza: el secuestro de Alvarez Machain, aparentemente con la complicidad de autoridades estadounidenses, ha sido una de las causas de fricción más notables en los últimos

tiempos. Para México la batalla contra el narcotráfico es una condición preparatoria para obtener beneficios y principalmente el respaldo estadounidense. El ceder en el combate, abre el riesgo de que algo grave suceda, lo que tendría un impacto negativo en ambos lados de la frontera.

Las diferencias, sin embargo, no se han detenido ahí. La aparente coincidencia de los países en lo económico se ha visto afectada por decisiones judiciales y medidas del Ejecutivo estadounidense, que amenazan algunos aspectos fundamentales del comercio entre los países. La imposición de sanciones a algunos exportadores de cemento mexicano por supuestas acciones de dumping en el mercado estadounidense, así como el embargo atunero, son dos episodios en una guerra comercial que adquiere su verdadero sentido a la luz de los esfuerzos para lograr la firma del TLC.

El surgimiento de estas diferencias habría sido motivo, entre otros tiempos, de un rompimiento de cualquier negociación entre los dos países. Sin embargo la actitud del actual régimen ha sido distinta. En las diferencias ha habido reacciones específicas: México, por ejemplo, criticó oficialmente la intervención norteamericana en Panamá y cuestionó las decisiones del Ejecutivo y del Poder Judicial. Pero estas diferencias no han llevado a la suspensión de las pláticas para el TLC.

El salinismo planteó, por tanto, una relación más lógica entre el área económica y la puramente política. Se dio a la tarea de reconocer ante todo la presencia de las fuerzas dinámicas que gravitan sobre la relación, y que muy frecuentemente rebasan la voluntad y la acción de ambos gobiernos, que los obliga a un acuerdo de principios que consiste en la necesidad de no generar controversias innecesarias o atenerse a la inercia de la relación; reconociendo que como países se tienen objetivos diversos en la política exterior que pueden ser o no compatibles en determinado momento, pero que México y Estados Unidos, tienen tan profundas razones de conflicto como urgentes motivos para cooperar.

La nueva actitud es pragmática y refleja de hecho una de las realidades usuales en el mundo de la política internacional. Las disputas entre países en un campo definido no pueden generalizarse a todos los demás aspectos de su relación.

En lo político, por tanto, es innegable que México no intenta más vivir, a espaldas de un país que su fuerza y vecindad no puede ser separado de la historia futura del país, poniendo de manifiesto que no existen soluciones aisladas, que no hay salidas particulares.

C. Relaciones Económicas

México-Estados Unidos-Canadá

Una de las principales diferencias entre las dos naciones es precisamente el tamaño del mercado. Por ejemplo, el mercado estadounidense es tres veces mayor que el mexicano, por su población y por su potencial de consumo.

Doscientos sesenta millones de estadounidenses compiten contra 82 millones de mexicanos, además el ingreso per cápita en Estados Unidos es mayor 9.7 veces que en México. Otra de las disimilitudes entre la economía de ambas naciones es su inflación; la de Estados Unidos es del 4.5. por ciento anual mientras que la mexicana fue del 29 por ciento en 1991.

Además de las diferencias citadas, también el propio comercio exterior de las dos naciones es distinto. Las exportaciones estadounidenses generan divisas por un monto 15 veces mayor al de las ventas externas de México.

Respecto a las importaciones, las de la Unión Americana son 23 veces más altas que las de México, de tal forma que el comercio exterior de Estados Unidos es más fuerte y poderoso que el mexicano.

Sin embargo, hay cambios que comienzan a definir una nueva estructura del comercio internacional entre las dos naciones. La economía mundial se caracteriza, hoy por hoy, por grandes transformaciones tecnológicas y por el reforzamiento de las inercias proteccionistas. El desarrollo tecnológico consolida la anulación de las ventajas comparativas de los países subdesarrollados, basado en la explotación de la energía y materias primas abundantes y baratas.

Las tendencias están marcadas por la adopción de nuevas líneas de producción en los países más avanzados, los cuales producen mercancías con un mayor valor agregado y ligadas a las nuevas tecnologías, pero también por un mayor intercambio comercial entre los nuevos países industrializados, como México y los desarrollados.

Así, el marco general en el que se inscribe un TLC, responde a una lógica precisa, en la división internacional del trabajo que tiende a expandir el consumo de las naciones.

Este es el caso de las relaciones comerciales México-E.U.-Canadá, que comparten fronteras de más de trescientos kilómetros, que ejercen una atracción muy poderosa, lo ha hecho que el intercambio comercial gravite de una manera muy acentuada.

Se han firmado diversos convenios para facilitar el comercio,⁴⁶ continuar liberalizando los flujos mercantiles, eliminar las prácticas que distorsionen el sector acerero, promover el comercio de textiles e incorporar productos al sistema Generalizado de Preferencias (las ventas del año bajo este sistema son de unos cuatro mil millones de dólares), de entre los que destacan: Convenio sobre productos siderúrgicos (1984); Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios (1985); Convenios de Productos Textiles (1988); Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión (noviembre de 1987 y refrendado en 1989); entendimiento que crea el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio (1989); y Entendimiento para Facilitar el Comercio y la Inversión (1989).⁴⁷

Entre estos convenios destacan el Memorándum de Entendimiento Comercial México-Estados Unidos de 1985⁴⁸, considerado como el elemento básico en el cual se instrumentó la apertura comercial de México al exterior. El texto expone la serie de normas a las que

⁴⁶El primer acuerdo comercial con Estados Unidos se elaboró en 1942.

⁴⁷García Moreno V. Carlos, et. al., La Integración Comercial de México a EU y Canadá, "La Relación Comercial entre México y Estados Unidos: Consideraciones Legales sobre un Posible ALC", p.173.

⁴⁸Cfr., Diario Oficial, 15 de mayo, 1985.

deben ajustarse los sistemas de exportación mexicanos a fin de no lesionar la economía norteamericana. Es decir, México se compromete a la eliminación de subsidios a las exportaciones, así como a limitar estos acuerdos internacionales que fijan topes a las tasas de interés.⁴⁹

Estados Unidos se compromete a comprobar el daño que pudiesen ocasionar las exportaciones mexicanas, antes de aplicar un impuesto compensatorio con lo que se otorga la posibilidad de defensa ante el Congreso de Estados Unidos de productos mexicanos por supuestos subsidios a las exportaciones, mecanismo conocido como la prueba de daño.⁵⁰

1. Balanza Comercial

México es el cuarto socio comercial de E.U después de la Comunidad Europea, Japón y Canadá. Las principales ventas de Estados Unidos son de maquinaria y equipo, bienes manufacturados, productos químicos, alimentos y materias primas.

Para México de hecho existe un sólo gran socio comercial: Estados

⁴⁹Documento, "México-Estados Unidos. Entendimiento en materia de subsidios e impuestos compensatorios", Revista de Comercio Exterior, BANCOMEX, junio de 1985, p.610.

⁵⁰El Mercado de Valores, NAFINSA, 27 de mayo, 1985.

Unidos, que concentra el 69.3 por ciento de las exportaciones

nacionales, en tanto que el 67.6 por ciento de las importaciones provienen de Norteamérica." Las compras más importantes que le hacen a México son de maquinaria, equipo, combustible, minerales, petróleo, bienes manufacturados (automóviles), cemento, alimentos y bebidas (cerveza).

Los reportes sobre el comercio exterior de México y los registros estadísticos sobre la economía de ambas naciones, proporcionados por el Banco de México y por el Departamento de Comercio de E.U, indican diferencias notables en los datos y cifras, tal vez esto se deba a que la balanza comercial México-Estados Unidos se mide de distinta manera en cada nación, pues mientras México excluye los ingresos por maquiladoras de dicha cuenta, ellos la incluyen.

La discrepancia entre los registros estadísticos de ambos países obedecen por el lado de las exportaciones de productos mexicanos, a que numerosas mercancías son subvaluadas por los exportadores mexicanos al pasar las aduanas, con el objeto de reducir pagos de impuestos, aunque el valor sea registrado correctamente por las autoridades aduanales estadounidenses. Se da asimismo, el caso de

³Márquez Alfredo, "El ALC con EU, decisión de Alto Riesgo para el Desarrollo del Comercio Exterior: CEMAI", El Financiero, 10 de septiembre, 1990, p.20.

otras mercancías cuya salida ni siquiera es percibida o manifestada por los agentes mexicanos, pero sí queda anotada en los registros estadísticos de importación del vecino país del Norte.

Por el contrario, existen muchos otros productos que México afirma vender a Estados Unidos pero cuyo destino final son otros países, razón por la cual las cifras estadísticas de exportación de México hacia Norteamérica son superiores a lo que éste último afirma importar de México. Estas discrepancias obedecen a varios factores: a) la utilización de puertos estadounidenses como punto de exportación por los vendedores mexicanos; b) la intermediación de empresas estadounidenses en la comercialización externa de muchos productos mexicanos, y c) la frecuente falta de conocimiento de los agentes aduanales mexicanos respecto del país de destino final de las exportaciones.

Esta tendencia es un asunto que deberá tratarse con sumo cuidado en las negociaciones, dado el peligro de la concentración geográfica y su deterioro.

En todo caso, hay que mencionar que el saldo de la cuenta comercial, tradicionalmente superavitaria, comenzó a descender en la segunda mitad de los ochentas. En las cuentas nacionales de México se volvió negativa en 1989, mientras que en E.U sigue siendo positiva, aunque 65 por ciento inferior a la de cinco años atrás.

El último año en que había aparecido un déficit para México en su relación comercial con E.U fue en 1981. A partir de 1982 el resultado fue positivo de manera ininterrumpida hasta 1988, hasta que los reportes oficiales en México indicaron que, en el caso del comercio exterior, México obtuvo en 1989 un resultado negativo de 30.2 millones de dólares por importaciones y exportaciones con el vecino país del Norte.

2. Inversión estadounidense Directa

La situación de la inversión norteamericana en México no es muy diferente a la relación comercial. Estados Unidos es la fuente privilegiada de esa inversión: según datos de la SECOFI de entre el 65.5 al 72.01 por ciento de esta inversión tiene como fuente Estados Unidos y proporciones similares se mantienen si se analizan los datos relativos de la inversión extranjera acumulada o al origen nacional de las empresas que controlan diversos mercados. No obstante, los niveles de inversión norteamericana comenzaron a descender en los últimos años, por lo que se espera que con el TLC se reactiven.

D. Los Temas del Tratado de Libre Comercio

A pesar de la amplitud del contenido de esta tesis y de la predominancia de un análisis jurídico, se revisará brevemente el estado jurídico que presentan los diferentes temas y sectores que se considera se incorporarán al TLC.

Es importante señalar que la denominación de Acuerdo de Libre Comercio, resulta muy limitada para los verdaderos alcances que se pretende dar al mismo. Es evidente que además de aspectos puramente comerciales (política comercial), el convenio establecerá compromisos en las siguientes materias: inversión extranjera directa; protección de los derechos de la propiedad intelectual (patentes y marcas); transferencia de tecnología; comercio de servicios (fundamentalmente financieros) y acceso a los recursos naturales, básicamente energéticos. Por ello, más que un Tratado de Libre Comercio, lo que el gobierno mexicano está negociando es un Tratado de Comercio de Inversión y Servicios.

1. Acceso a Mercado y Reglas de Comercio

El primer tema es el comercio y las políticas comerciales de cada uno de los gobiernos signatarios y que tal vez, es el más importante de las cuestiones de la negociación.

El elemento que comparten en común las tres naciones es que son

miembros del GATT y manejan sus instrumentos de política comercial con apego a las disposiciones del sistema multilateral de comercio que establece dicho organismo.

En el aspecto de la política comercial, lo más destacado serán las reducciones arancelarias, tanto por lo que se hace a niveles por consolidar, como en cuanto a plazos y gradualismos. En teoría un Tratado de Libre Comercio eliminaría la mayoría de los aranceles entre ambas naciones.

Un énfasis seguramente en las negociaciones, será puesto en los niveles a consolidar y en los plazos que convengan, y en donde México debe insistir en la asimetría que presentan las economías en cuestión.

Según datos de la SECOFI, ciertos productos mexicanos, especialmente agropecuarios, enfrentan aranceles superiores al 20 por ciento en Estados Unidos, que es la tasa más alta que aplica México a sus importaciones. Además, 253 fracciones arancelarias por las que se clasifican productos mexicanos de exportación, están sujetas a aranceles de entre 10 y 15 por ciento; 177 se encuentran grabadas en el rango de 15 a 20 por ciento y 117 pagan aranceles superiores al 20 por ciento.

Algunos bienes en los cuales México es el principal proveedor de

Estados Unidos, pagan aranceles de 10 a 20 por ciento y en 18 productos el arancel es superior a este porcentaje.

En cuanto a las medidas no arancelarias, los tres países mantienen un régimen que puede ser calificado de liberal, y sólo excepcionalmente utilizan restricciones cuantitativas o medidas no arancelarias para proteger su mercado interno.

En este aspecto, México debe insistir en la desaparición de ciertas medidas no arancelarias, que se aplican sobre todo en los textiles, vestido; las restricciones "voluntarias" que afectan a los productos del acero; los obstáculos técnicos que impiden el acceso a ciertas hortalizas mexicanas como el aguacate.

Un capítulo especial deberá darse a la cuestión de la aplicación de los derechos "antidumping" y compensatorios que vienen haciendo efectivos a diversas mercancías como el cemento y el vidrio, sin que hasta la fecha, se haya demostrado fehacientemente la existencia de daño a la producción doméstica de los norteamericanos.⁵²

Sintetizando, los aspectos más relevantes de la actual política

⁵²Ruperto Patiño m., "Aspectos Jurídicos del Acuerdo de Libre Comercio", Comercio Internacional Banamex. Diciembre 1990, p.49.

comercial, son los siguientes:

Aranceles: El arancel promedio de la tarifa mexicana es de 13 por ciento, mientras el ponderado no llega al 10 por ciento.

Restricciones Cuantitativas: Unicamente el 2 por ciento del total de las fracciones arancelarias que integran la Tarifa de Importación, está sujeta a permiso previo.

Sectores Protegidos: Básicamente reciben protección no arancelaria algunos bienes agropecuarios; la industria automotriz y algunos productos farmacéuticos.

Promoción de Exportaciones: Se utilizan los programas conocidos como Programas de Importación Temporal para Exportar (PITEX); el Programa de Devolución de Impuestos de Importación para los Productos que se Exporten (draw-back), el programa para las Empresas altamente Exportadoras (ALTEX) y el Programa para el Fomento de Empresas de Comercio Exterior; mismos que fueron modificados por última vez el 3 de mayo de 1990.³¹

En este contexto, la política comercial de México se encuentra ya en una posición poco favorecedora, dada la apertura realizada y a la cual a corto plazo no se le pueden hacer mayores cambios; lo que queda es negociar en aspectos no comerciales, es decir, legales.

³¹Patiño M. Ruperto, "Nuevos Beneficios a los exportadores", El Mundo de la Exportación, septiembre de 1990, pp.39-44.

2. Inversión Extranjera Directa

Un tema que pese a no ser estrictamente comercial, seguramente será abordado por los negociadores, es el flujo de inversiones. La inversión extranjera ha tomado relevancia para México desde hace unos pocos años, cuando la deuda dejó de ser una alternativa viable para el financiamiento del desarrollo del país. La inversión extranjera en el país todavía está limitada a pesar de la promulgación de un nuevo reglamento sobre el particular, el 15 de mayo de 1989, que tiene como propósito mejorar la competitividad en el proceso de atraer capitales foráneos.

Sin embargo, la inversión extranjera debe ser complementaria de la nacional, tal y como lo señala el artículo 13 de la Ley de Inversiones Extranjeras, por lo que deben existir algunos criterios básicos que complementen las leyes y regulen su ingreso a la planta productiva nacional ante el TLC, puesto que la ley en ciertos casos puede ser muy flexible en su interpretación práctica y que en más de una ocasión, ha servido para anular por completo las condiciones, sobre todo las incluidas en el artículo 5o. inciso "d" de la Ley de Inversiones extranjeras, que dispone:

"La Comisión Nacional de Inversión Extranjera podrá resolver sobre el aumento o disminución del porcentaje a que se alude en el párrafo anterior (antes se permitía la aportación de capital extranjero hasta el 49 por ciento del total, el nuevo reglamento

permite una inversión de 100 por ciento en más del 180 por ciento en todas las actividades económicas que mueven al país -alrededor de 750 ramas económicas-, pero respetando seis indicaciones básicas⁴⁴ cuando a su juicio sea conveniente para el país y fijar las condiciones conforme a las cuales se recibirá, en casos específicos, la inversión extranjera".

Algunos criterios podrían ser los siguientes:

Garantizar el cumplimiento de los requisitos, obligaciones y compromisos establecidos para su operación en el territorio nacional.

Establecer mecanismos que permitan al capital extranjero impactar favorablemente sobre la balanza de pagos y el desarrollo tecnológico del país.

No debe permitirse con el TLC su entrada indiscriminada a todas las actividades para evitar que predomine en sectores prioritarios de la economía nacional. Pero sí, en cambio, se debe promover y aceptar aquella inversión que participe en el esfuerzo nacional.⁵⁵

En síntesis, la inversión debe estar encaminada a tres aspectos:

⁴⁴El techo para la inversión se establece en 100 millones de dólares o su equivalente en pesos. (N de A).

⁵⁵Kahwagi G. Jorge, "Inversión Extranjera, valiosa herramienta para el desarrollo nacional", Excelsior, 23 de mayo, 1989, p.3.

Inversión dirigida a atender los rezagos del país.

Inversión para la modernización de la actual planta industrial.

Inversión señalada para incrementar la participación de los productos mexicanos en el mercado mundial globalizado.

El libre movimiento de capitales puede servir a México para mantener la competitividad de los sectores menos desarrollados del TLC, pero queda claro que "...en materia de inversión México mantendrá su derecho inalienable de fijar sus propias reglas. De ninguna manera nos apartaremos de lo que establece la Carta Magna. Podemos y debemos seguir promoviendo la inversión, y con reglas claras."⁵⁶

3. El Sector Financiero y de Servicios

El aspecto que resulta más evidente si se comparan los sistemas financieros y de servicios de entre los tres países, es la asimetría que guardan entre sí. Sin embargo, el sistema mexicano tendrá que emprender una apertura financiera como consecuencia de

⁵⁶"Nada se oculta en la discusión del TLC: Serra Puche", El Universal, 31 de julio, 1991, p.17.

un mundo cada vez más abierto económicamente, pero también para dar impulso al mercado accionario para impulsar la inversión foránea y favorecer la inscripción de nuevas empresas (en México 7 empresas acaparan el 77 por ciento de los recursos extranjeros y las operaciones con acciones son de 371 contra 4,000 de los mercados de sus contrapartes); pero, sobre todo, para contrarrestar al fenómeno del mercado "ofshore", donde empresas mexicanas se financian fuera de México a través de intermediarios del exterior con inversionistas extranjeros. Este fenómeno implica una fuga del mercado a otro país. Por qué no legalizarlo y crear un mercado "ofshore".⁵⁷

Así la apertura debe ser entendida a partir de tres agentes económicos: inversionista, intermediario y emisor.

En estos tres renglones se observa que no hay ninguna barrera práctica, ni legal, ni de control de cambios, ni impositiva, respecto a la inversión financiera de México hacia el exterior, es decir, invertir, conseguir fondos y establecer instituciones financieras. Sin embargo, en los mismos tres renglones, no existen condiciones similares para los extranjeros es invertir en el sistema financiero y de los servicios mexicanos. Los negociadores de Estados Unidos y Canadá han advertido esta asimetría y buscan reciprocidad.

⁵⁷Heyman Timothy, "Los servicios Financieros y la Integración al Bloque Norteamericano", CAIE, Informe Mensual sobre la Economía, septiembre de 1990, p.15.

El punto a favor para México puede ser que al ceder en algunos aspectos para la apertura financiera y de servicios, ponga como condición una ventaja compensatoria con sus contrapartes, y que pudiera ser en un campo no relacionado como petróleo, libre movimiento de capitales, acero, automotriz, etc. Así, la cuestión sólo sería determinar la programación de los tiempos para la apertura.

4. Energía

El conflicto del Golfo Pérsico, puso de manifiesto la necesidad estadounidense de contar con un socio seguro para que lo abastezca de petróleo, y ese socio puede ser México con el TLC.

A pesar de los esfuerzos de diversificación de México, Estados Unidos sigue siendo el principal mercado de exportación de Pemex que vende un promedio de 762,000 barriles diarios, más del 50 por ciento del total de las ventas externas de petróleo y que representan el 18.1 por ciento de las exportaciones totales mexicanas. México es, además, el quinto lugar entre los abastecedores más importantes de E.U (principal importador a nivel mundial), después de Arabia Saudita, Canadá, Venezuela y Nigeria, con el 15.8 por ciento. Por eso, sin duda, Estados Unidos estará pendiente de incluir en la agenda de negociación un capítulo sobre

hidrocarburos, presionando constantemente para incluir en las negociaciones del TLC este tema. En México se ha dicho lo contrario dadas las disposiciones de la Constitución.

Pese a ello, algunos funcionarios estadounidenses, como la señora Carla Hills y el diputado demócrata texano Michel Andrews, han manejado la posibilidad de un acuerdo emergético al margen del TLC, surgido de la necesidad de México de otras fuentes de energía (como la eléctrica), requerimiento que puede ser cubierto por empresas estadounidenses. Una cosa por otra.

No obstante, pese al interés de Estados Unidos, sucede que conforme al artículo 24 fracción VIII inciso (b) del GATT, para que se acepte que un área de libre comercio sea compatible con el GATT, deben eliminarse los aranceles y otras medidas restrictivas de intercambio, sobre sustancialmente todo el comercio de productos originados en los países integrantes de la referida área.

Lo anterior deriva simplemente de un sistema basado en consideraciones de mercado y que daría como consecuencia que México, al sujetarse a las reglas del GATT en este rubro, recibiera un precio promedio de 1.50 dólares adicionales sobre la parte que exporta a Europa y Japón, mientras el vendido a Estados Unidos tendría un costo inferior.

Por tanto, los negociadores mexicanos deben tener cuidado de que el TLC sólo se refiera a los aspectos puramente comerciales del petróleo. Esto no entra en conflicto con las normas de la constitución. Es decir, algunas cuestiones de la negociación deben tener como marco el GATT y otras no, como el petróleo.

Las autoridades mexicanas deben revisar a fondo los programas energéticos a fin de fortalecer aquellos aspectos que pudieran profundizar la dependencia del exterior, como la industria petroquímica y de gas. Además, se tiene que seguir con la política de diversificar mercados y fortalecer la producción interna de gasolina y productos derivados del petróleo.

5. Medio Ambiente

Los defensores del medio ambiente en ambos lados de la frontera temen, con muy fundadas razones, que el TLC sea un mecanismo para que los empresarios estadounidenses escapen al régimen legal que existe en Estados Unidos y eludan en México costos de producción, restricciones al uso del medio ambiente y normas de control de calidad a las que están obligados en su país y en Canadá; para esto, ya se conducen pláticas entre la Sedue y la Environment Protection Agency (EPA). Las consecuencias de no incluir este tema en las negociaciones del TLC podrían ser, para las futuras

generaciones en los dos países muy graves.

Por otra parte, en el terreno ecológico pesquero, México se encuentra en franca desventaja frente a E.U. El ejemplo más claro de lo anterior es el embargo atunero, impuesto el 18 de octubre de 1990 por el Departamento de Estado Americano, donde el argumento esgrimido fue que México mata muchos delfines cuando captura el atún. Además, México posee la segunda flota atunera en el mundo y este producto tiene una gran aceptación en el mercado estadounidense. Lo que en realidad sucede es que Norteamérica busca proteger su mercado interno frente a productores mexicanos. El camarón es otro de los principales productos de México y en un 80 por ciento es vendido a E.U.

Por tanto, en las negociaciones y en el tratado mismo se debe apuntar, frente a la prioridad que otorga Estados Unidos a la ecología:

- 1) Establecer normas de común acuerdo para la protección ambiental .
- 2) Reducir los criterios no arancelarios en la descalificación de productos mexicanos como el atún y el camarón, que son altamente competitivos en el mercado estadounidense.
- 3) Obtención de apoyos por parte de Canadá y Estados Unidos preservación del ambiente natural de México.

6. Siderurgia

En el marco de la Ronda Uruguay del GATT, Estados Unidos lanzó una propuesta para establecer un Tratado Multilateral sobre el Acero (AMA), que tiene el propósito de liberalizar el comercio mundial del producto y eliminar los acuerdos voluntarios a las exportaciones que pactó con países productores. Estados Unidos ofrece eliminar los acuerdos bilaterales restrictivos y abrir un camino que le permita la opción de castigar a los productores siderúrgicos a través de investigaciones antidumping y antisubsidios, como se ha acusado a México por supuestos subsidios a los precios del acero, lo cual es sancionado por el tratado bilateral entre ambos países.

México es vulnerable a presiones norteamericanas de entrar al consenso multilateral del acero, toda vez, que México se comprometió con el acuerdo bilateral a participar dentro de un marco multilateral. En sí, E.U. tiene tres alternativas favorables para ajustar a México a sus exigencias sobre el sector: el AMA, el Entendimiento Bilateral sobre Subsidios y/o negociaciones dentro del TLC.⁵

⁵Díaz de la Riva Alberto, "La industria siderúrgica ante un nuevo embate de E.U", El Financiero, 11 de julio, 1991, p.14.

De cualquier manera, ya sea en las negociaciones para entrar AMA o en las negociaciones del TLC, se deberá insistir de que las normas sobre subsidios no sean tan estrictas y limitadas, por cuestiones de desarrollo económico. En el TLC se debe excluir la posibilidad de firmar el AMA, y la posibilidad de subsidios a la producción, la investigación y el desarrollo.

7. Textiles

En textiles el problema principal es la existencia del Acuerdo Multifibras, que impone cuotas de exportación, contrarias al espíritu de libre cambio que debe tener el TLC, por lo que los negociadores mexicanos deben estar pendientes de este rubro.

8. Propiedad Intelectual

El tema de la propiedad intelectual e industrial, debe ser sometido de manera muy precisa en el TLC, para que México obtenga beneficios; por tanto, es urgente que se detenga el proceso legislativo relacionado con la expedición de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Intelectual, cuyo objetivo es sustituir a la vigente de Patentes y Marcas.

E. Los Sectores Nacionales y el TLC

1. Empresarial

La posición del sector empresarial e industrial se encuentra un tanto dividida. Los empresarios que se encuentran en contra argumentan que con el TLC, se eliminarán las empresas micro, pequeñas y medianas, así como los sectores que por su retraso tecnológico no pueden competir con el exterior. Al frente de esta posición se encuentra la CANACINTRA, que seguirá, no obstante, trabajando con la CCE.

La posición de las medianas empresas, se apoya en que se han tenido que enfrentar a cargas fiscales muy pesadas y a la constante introducción de reformas fiscales, por lo que éstas tienden a no aclarar sus beneficios, siendo la miscelánea fiscal obstáculo contra el avance y progreso económico del país.

Ante el TLC, la situación que normalmente debería presentarse es que las pequeñas empresas más competitivas, absorbieran a sus competidores y se realizaran las economías de escala.

Sin embargo, para que así sea, debe presentarse la transferencia de Tecnología, pero en México, los jefes de empresas pequeñas no desean ampliar el tamaño de su empresa mediante la modernización de sus procesos productivos y prefieren continuar con el mismo tamaño, para escapar con el control fiscal. Esta es la razón por la que el país necesita una reforma fiscal profunda, con una modificación radical de las distintas categorías para los impuestos y condiciones fiscales siquiera similares a las de los competidores comerciales con los que se firmará el Tratado.

Además, la actividad industrial, se ha desarrollado en el pasado en un ambiente protegido con permisos, subsidios, concesiones o con aranceles y prohibiciones a la competencia internacional, por lo que ha sido difícil encontrar una razón económica para que las empresas quieran mejorar tecnológicamente.

No ha habido avance tecnológico significativo en México, porque en general no ha habido motivación para lograrlo, sólo pueden contarse unos pocos casos en los que el avance tecnológico significativo es propiciado.

El desarrollo tecnológico de un país, impacta fuertemente en la competitividad industrial y por ende en la economía del mismo, el Tratado de Libre Comercio es el pretexto idóneo para ese esfuerzo de adquisición de tecnología avanzada que debe provenir de las

otras dos partes signatarias del TLC.

Por otra parte, la cúpula de las empresas consideradas como fuertes agrupadas en la CONCANACO (Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio), COPARMEX (Confederación Patronal Mexicana), CONCAMIN (Confederación de Cámaras Industriales), CANACO (Cámara Nacional de Comercio), CHMN (Confederación Mexicana para Hombres de Negocio), AMIS (Asociación Mexicana de Instituciones de Seguro), y otras que mantienen la confianza en poder pasar el proceso de transición hacia una economía más abierta que presupone el TLC.

Por tanto, las demandas de los principales consejos, asociaciones y cámaras industriales se centran alrededor de que se debe reconocer por las contrapartes la asimetría de los tamaños de los sectores industriales (México es superado 25 veces por la estadounidense) y la anterior el atender las vías y los sistemas de transporte, dado el incremento en el traslado de materias primas y productos terminados; certeza de que los ordenamientos legales que rigen las operaciones de las empresas sean claros y de que su opinión sea considerada en las negociaciones del TLC.

2. El Sector Laboral

El tema de la fuerza de trabajo tarde o temprano tendrá que ser

considerada en las negociaciones del TLC. Es una opción que abre perspectivas no comerciales muy significativas; es evidente que a Estados Unidos le costará mucho trabajo aceptar esta opción, entre otras razones por su temor a verse inundado por trabajadores mexicanos; los trabajadores norteamericanos, representados por la confederación sindical AFL-CIO, temen, con justa razón, que la oferta de mano de obra mexicana con un régimen de salarios bajos (de 1 a 2 dólares la hora), provoque el traslado de un gran volumen de inversiones a México, desplazando a grandes grupos de trabajadores del vecino país. Sin embargo, también es cierto que a la larga, un mercado de bienes y servicios no puede ser cabalmente libre, si no se incluye el sector trabajo.

El 3 de mayo de 1991 se firmó un Memorándum de Entendimiento entre la Secretaría del Trabajo y Prevención Social de México y el Departamento de Trabajo de Estados Unidos, donde se acordó emprender intercambios de información y otras formas de cooperación, sobre todos los aspectos de posibles conflictos en materia laboral.

3. Sector Agrícola

Las negociaciones relacionadas con el sector agropecuario, serán de las más difíciles dado que la posición tradicional de Estados

Unidos y Canadá ha sido la de proteger a dicho sector.

Sin embargo, la principal diferencia la constituye el tamaño de los sectores agropecuarios, que consiste en que el producto agrícola en Canadá es 10 por ciento más grande que el de México, mientras que el de Estados Unidos es 6 veces mayor. Esta diferencia se hace más grande si se incluye en la comparación la población que se dedica a la agricultura, ya que en ese caso el producto por persona dedicada a la actividad en México es mucho menor y percibe ingresos ocho veces menos que los otros dos países.

Además, el sector agrícola en México está pasando por una situación muy difícil. En 1990 el déficit de la balanza agropecuaria ascendió a 1,500 millones de dólares, nivel que representa la mitad del déficit comercial total de la economía.

Asimismo, las importaciones mexicanas se encuentran muy concentradas, representando siete productos el 60 por ciento de las mismas. Esta desventaja es principalmente en la producción de granos, sobre todo de maíz, soya, sorgo y trigo. En el caso de la soya, se importa cantidad similar a la producción nacional. En el caso del sorgo, las adquisiciones del exterior equivalen al 55 por ciento de la producción nacional y en el del maíz al 25 por ciento.

Por el lado de las exportaciones, también se encuentran

concentradas, ya que nueve productos representan el 70 por ciento de las ventas al exterior.

De allí que sea necesario reorientar la producción del país hacia cultivos en los que se tienen ventajas comparativas como en los de frutas y verduras, al mismo tiempo en que se refortalecen los sectores con problemas y establecer mecanismos de apoyo similares a los que existen en Canadá y Estados Unidos y llevar a cabo reformas institucionales que permitan romper el círculo de falta de rentabilidad y baja productividad.

4. Sector Académico

Uno de los aspectos que pueden ser negociados en el TLC y que hasta ahora han dedicado poca atención, es el relativo a la opinión de los académicos, que concensan y resumen su opinión en que "... es totalmente irresponsable afirmar que un Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos, será bueno o malo para nuestro país, dado que no existen en México aún los estudios que permiten evaluar los efectos que tendría un acuerdo o tratado con Estados Unidos. Hasta ahora la discusión se apoya en opiniones, en experiencias muy particulares".⁵⁹

⁵⁹Aguayo Q. Sergio, "Un acuerdo de libre comercio a la mexicana", México Internacional, julio 1990, p.7

También se habla ya de la posibilidad de que empresarios norteamericanos inviertan en educación en México, aspecto que debe ser muy cuidado por los negociadores mexicanos, no porque sea malo querer mejorar el nivel educativo del país que se encuentra en crisis, sino porque algunos "mexicanos" mal entiendan esta situación y asuman tendencias políticas contrarias al interés nacional de México.

El TLC debe impactar la educación superior, al menos de manera inmediata, para el desarrollo de una mayor capacidad y para formar grupos de profesionales con un nivel de preparación más sólida.

Habrá que esperar los resultados para constatar cómo se condujeron las negociaciones en los temas expuestos y que siempre han sido conflictivos y de los cuales se esperan presiones a las que sabrán responder los negociadores de México.

CAPITULO IV
ASPECTOS JURIDICOS DE DERECHO INTERNO
MEXICANO RESPECTO DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO

A. Tratamiento en el Derecho Interno Mexicano de los Tratados Internacionales

La implementación de un Tratado de Libre Comercio, en el caso de México, debe partir de la base de que su celebración sea legal, es decir, requiere que las cláusulas del tratado no entren en conflicto ni violen disposiciones legales vigentes.

Para salvaguardar la legalidad del sistema jurídico de la Nación ante la implementación del TLC es necesario, a priori llevar a cabo un análisis de las disposiciones legales, empezando por las constitucionales.

1. Marco Constitucional

El primer aspecto que es conveniente tener en mente, es el tratamiento que la Constitución Política Mexicana le da a los tratados internacionales. El Artículo 133 es el que regula esta materia, mismo que establece:

"Artículo 133.- Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanan de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados por el Presidente de la República, con aprobación del Senado,

serán la Ley Suprema de toda la unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, Leyes y Tratados a pesar de las disposiciones en contrario que puedan haber en las Constituciones o Leyes de los Estados."⁶⁰

La Constitución Mexicana también marca las áreas que no se deberán incluir en el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos. Estas serán las consideradas como estrategias y reservadas a la nación y al control del Estado en los artículos 27 y 28 de la Constitución que establecen:

Artículo 27.- La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional, corresponde originariamente a la nación, la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares, constituyendo la propiedad privada.

Las explotaciones sólo podrán hacerse por causa de utilidad pública y mediante indemnización (...).⁶¹

"Artículo 28.- En los Estados Unidos Mexicanos quedan prohibidos los monopolios (...). No

⁶⁰Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Comisión Federal Electoral, Secretaría de Gobernación, 1990, México D.F. p. 143.

⁶¹Idem., p.46.

constituirán monopolios las funciones que el estado ejerza de manera exclusiva en las áreas estratégicas a las que se refiere este precepto: Acuñación de moneda; correos, telégrafos; radiotelegrafía y la comunicación vía satélite; emisión de billetes por medio de un solo banco, organismo descentralizado del Gobierno Federal; petróleo y los demás hidrocarburos; petroquímica básica; minerales radioactivos y generación de energía nuclear; electricidad; ferrocarriles; y las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el Congreso de la Unión".⁶²

Sin embargo, "El Estado, sujetándose a las leyes, podrá en caso de interés general, concesionar la prestación de servicios públicos o la explotación, uso y aprovechamiento de bienes del dominio de la Federación, salvo las excepciones que las mismas prevengan (...)"⁶³

2. Aspecto legislativo y Ejecutivo

En congruencia con las anteriores disposiciones constitucionales, el Artículo 76, Fracción I del Pacto Federal, establece:

⁶²Idem., p. 59.

⁶³Idem., p. 59-60.

"Artículo 76.- Son facultades exclusivas del senado:

I.- Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal, con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del despacho correspondiente rindan al Congreso; además, aprobar los trabajos internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión...".⁴

Complementando los anteriores preceptos, el Artículo 89, Fracción X de la propia Constitución, al definir las facultades y obligaciones del Presidente de la República, expresamente dispone:

Artículo 89.- Las facultades y obligaciones del Presidente, son las siguientes:

X. Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: La autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de las controversias; la proscripción de la amenaza

⁴Idem., p.76.

o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo y la lucha por la paz y la seguridad internacionales".⁶⁵

Además, dado que el Ejecutivo al negociar el Tratado de Libre Comercio precisamente verá cuestiones que puedan implicar modificaciones de tipo arancelarias, debe contar con facultades expresas otorgadas por el Congreso de la Unión y fundamentadas en la Constitución en los artículos 73 fracción vigésimo novena y 131 párrafo segundo que establecen:

"Artículo 73.- El Congreso tiene facultad:

XXIX. Para establecer contribuciones:

10. Sobre el comercio exterior (...)"⁶⁶

"Artículo 131.- El Ejecutivo podrá ser facultado por Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por le propio Congreso, y para crear otras, así como para prohibir las las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime

⁶⁵Idem., p.97.

⁶⁶Idem., p.87.

urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida".⁶⁷

La explicación de que se propondrá con base en los textos constitucionales transcritos y con la cual se intentará un análisis jurídico del Acuerdo de Libre Comercio es la siguiente:

- 1) La responsabilidad de llevar a cabo las negociaciones internacionales que concluirían con la celebración de un Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, recae exclusivamente en el Presidente de la República. Corresponde por tanto a él vigilar y asegurarse que el contenido del Acuerdo sea congruente y respetuoso de la Constitución Política Mexicana.
- 2) La misma Constitución marca las áreas estratégicas reservadas al dominio de la nación, bajo el control del Estado y que deben estar excluidas en las negociaciones del TLC, aunque prevé al mismo tiempo la posibilidad de

⁶⁷Idem., p.142.

concesiones particulares.

- 3) El Ejecutivo deberá solicitar al Congreso facultades expresas para negociar tratados de comercio internacional, especificando la amplitud y el alcance de las negociaciones propuestas y sus efectos sobre los aranceles al comercio exterior vigente. En dicha solicitud, el Ejecutivo especificará al Congreso los sectores a negociar y las medidas de salvaguarda que se tomarán para defender la economía de la nación de posibles efectos negativos que resulten de la celebración del TLC; esto sin detrimento de la obligación que el Artículo 131 Constitucional, en el segundo párrafo, le impone de someter a la aprobación del Congreso, al enviar el presupuesto fiscal de cada año, el uso que hubiere hecho de la facultad concedida.
- 4) Una vez concluidas las negociaciones internacionales y formalizado el ALC, el Presidente debe someterlo a la aprobación del Senado de la República y obtenida la aprobación, promulgar el Decreto correspondiente por medio del cual se declara obligatorio en todo el territorio nacional y por tanto para todos los Estados de la Federación.
- 5) A partir de la fecha que entre en vigor el Decreto de promulgación, el Acuerdo de Libre Comercio tendrá el carácter de Ley Nacional y su observancia y cumplimiento obligará tanto a gobernantes como a gobernados.

- 6) El incumplimiento de cualquiera de las cláusulas del Acuerdo de Libre Comercio, por parte de las Autoridades o por un particular podrá reclamarse por vía jurisdiccional, ante los tribunales correspondientes e incluso a través del juicio de amparo.

B. Los Niveles de Obligatoriedad Jurídica entre las partes del Tratado de Libre Comercio

Los regímenes jurídicos de México y Estados Unidos son muy diferentes en materia de Tratados y Acuerdos. Para las leyes mexicanas un Tratado o Acuerdo Internacional, cuando lo aprueba el Senado, tiene rango constitucional. En Estados Unidos no sucede así, los Acuerdos (Agreement) pueden derogarlos o revocarlos las legislaturas de los Estados de la Unión; los Tratados Internacionales no.

Esta diferencia es sustancial porque en Estados Unidos se habla siempre de un agreement o Acuerdo Ejecutivo y en México, de un Tratado Internacional con todas las consecuencias que esto involucra o genera.

Tal vez, el punto principal para los negociadores mexicanos en este

contexto, con respecto a que en México el Acuerdo tuviera fuerza de Ley, sería el de buscar un nivel de obligatoriedad jurídica similar con sus contrapartes canadienses y norteamericanas; es decir, el someter el acuerdo a sus propios cuerpos legislativos, para los efectos de aprobación e incorporación a sus legislaciones nacionales.

Esta misma lógica la utilizan los norteamericanos en la confrontación de su derecho interno con las obligaciones comerciales internacionales que han asumido, para proteger las normas de su ley doméstica, mediante lo que comúnmente llaman la "cláusula del abuelo", que no es otra cosa que una forma de interpretar jerárquicamente cuándo el tratado internacional puede y cuando no puede, modificar y derogar una disposición legal ordinaria.

En síntesis, mediante la "cláusula del abuelo", continúa en vigor el mandato de una ley federal expedida con anterioridad a la celebración de un tratado, aunque éste se pronuncie en contrario o en forma diversa a la ley, siempre y cuando esta ley sea "mandataria", es decir, que la norma que se protege, no admita ejercicio discrecional. En Estado Unidos y Canadá la mayor parte de sus leyes son "mandatorias"; es decir, que no dejan lugar a la discrecionalidad del funcionario ejecutivo y en México por el contrario, gran parte de la Legislación está diseñada para otorgar amplísimos poderes discrecionales, a los funcionarios de la administración pública, lo que reduce el margen de acción de las

leyes mexicanas que al tratar de aplicar por analogía la interpretación de la "cláusula del abuelo" se encontrarán que muchas de las leyes mexicanas no califican para ser protegidas por la superioridad del derecho interno, anterior a la celebración del TLC.

Por tanto, si Estados Unidos, ya celebrado el TLC recurre a la protección de su derecho doméstico, México sólo podría argumentar la protección de su derecho interno, mediante la interpretación hermenéutica jurídica de los artículos 133, 27 y 28 constitucionales. El resto de la Legislación federal tendrá que pasar por tamiz de su carácter de norma imperativa, para que puedan ser consideradas como disposiciones protegidas ante el TLC.

En conclusión, el primer aspecto de la negociación será aclarar, desde esta óptica, si norteamericanos y canadienses están dispuestos a ceder es este aspecto, porque no sería jurídicamente equitativo que para los mexicanos fuera una Ley y para ellos sólo un Acuerdo Ejecutivo sin trascendencia jurídica al anterior de sus legislaciones o que recurrieran a la "cláusula del abuelo".

La utilidad práctica que se deriva de un acuerdo internacional que se incorpora a la legislación del país que lo celebra, radica fundamentalmente en la posibilidad que tiene todo particular que se sienta afectado por su incumplimiento de cualquiera de sus cláusulas que lo integren o por una inadecuada interpretación de

los compromisos negociados, de acudir a los tribunales del país en donde se está cometiendo una violación y exigir el cumplimiento de lo convenido, haciendo intervenir al Poder Judicial o al órgano de control jurisdiccional correspondiente.

En México es posible que cualquier particular, que considere afectados sus derechos por la observancia inadecuada de las disposiciones contenidas en los compromisos internacionales, acuda ante la justicia federal y exija a la autoridad administrativa correspondiente su comportamiento. De la misma forma puede también demandar y obtener el amparo y protección de la justicia federal, contra actos de la autoridad administrativa que sean violatorios de cualquiera de las normas contenidas, por ejemplo en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) o en los Códigos de Conducta.

De gestarse un problema similar en el territorio de los Estados Unidos, no sucedería lo mismo que en México, así por ejemplo, si un exportador mexicano resultara perjudicado por una acción del Departamento de Comercio, que pudiera considerarse como violatoria de cualquiera de las cláusulas del GATT, los exportadores afectados no tendrían la posibilidad de intentar una defensa directa de sus intereses, porque para el gobierno de los Estados Unidos, el GATT no tiene carácter de ley y consecuentemente las Cortes y jueces estadounidenses están impedidos para vigilar su cumplimiento. En este caso la única vía de defensa posible es la reclamación internacional de gobierno a gobierno ante el Consejo de

Representantes del propio GATT, que por principio elimina la intervención de los particulares afectados.

Por lo que "...sería deseable una estructura jurídica y operativa que responda más rápidamente a distorsiones generadas por productos del exterior que acusan prácticas desleales de comercio y dentro de ella, jugando un papel importante, incluir las sobretasas arancelarias negociadas en el GATT".⁶⁸

Por esta razón, se debe insistir primero, en la trascendencia de obtener de los gobiernos de los Estados Unidos y Canadá, la seguridad de que se incorporará a sus legislaciones nacionales, en forma íntegra, el Acuerdo de Libre Comercio que llegue a celebrarse, dándole categoría de Tratado Internacional y no de Acuerdo Ejecutivo; y dos, que los actos violatorios a las cláusulas del GATT (al cual pertenecen ambos países) y que contemple el ALC puedan ser aclarados y defendidos en las Cortes mexicanas y estadounidenses.

Una propuesta sin duda a considerar y que seguramente ocupa ya la mente de los negociadores con visión jurídica de los tres países, es la posibilidad de un sistema jurídico dual; uno que podría ser llamado general, integrado por: Las leyes nacionales sobre las materias del Acuerdo aplicables a los actos comerciales que se

⁶⁸Simoneen A. Humberto, "La Inserción de la Actividad Económica Nacional en los Mercados Internacionales", El Financiero, 17 de julio, 1989, p.60.

efectúen entre México y el resto de los países; y un segundo sistema, que se calificaría de especial, integrado por: Las normas incorporadas al tratado trilateral, aplicables únicamente a los actos en que intervengan personas, mercancías o capitales canadienses, estadounidenses y mexicanos, y no al resto de los países con los que México mantiene relaciones comerciales.

C. Marco Jurídico base del Tratado de Libre Comercio

1. México y el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio

(GATT)

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) se crea en 1947 con el fin de restablecer las relaciones económicas de la posguerra, su función primordial sería la eliminación de las barreras comerciales.

Sin embargo, durante su existencia ha sido una constante incapacidad para limitar por lo menos el proteccionismo estadounidense. Es particularmente en los productos que pueden exportar los países en desarrollo donde las barreras han sido una constante, así como el subsidio contrario a los principios del organismo.

Las actuales condiciones del comercio internacional se caracterizan en este contexto por el más feroz proteccionismo del siglo XX, una

contienda económica y comercial entre las potencias y el agotamiento del GATT que ha sido insuficiente para abatir el proteccionismo no arancelario y la excesiva política de subsidios de las principales economías, particularmente estadounidense, las europeas y de Japón, que además no está preparado para una realidad económica que presenta hoy nuevos movimientos.

Mientras Estados Unidos, Europa y Japón promueven desde el GATT la apertura del comercio exterior, ellos practican exactamente lo contrario; particularmente los subsidios agrícolas; utilizando como indicador equivalente "en subsidios al producto" (ESP), resulta importante señalar -como lo hace la CEPAL- "... que le ESP para el trigo fue en Estados Unidos, de cerca de 700 millones de dólares, y en la CEE de 2 mil 200 millones".⁶⁴

Los especialistas hablan ya de la escalada en la guerra de los subsidios que se da entre estas partes. En este contexto, el GATT ha revisado y sus principios únicamente son aplicados por los países en desarrollo, los cuales sí han realizado esfuerzos importantes para abrir sus mercados como es el caso de Argentina, Brasil, China, Kenya y destacadamente México. Si no se avanza, como de hecho así ha sido, en la Ronda Uruguay seguramente el proteccionismo se incrementará, impidiendo un comercio más abierto.

⁶⁴Colmenares P. David R. "La Crisis del GATT y el Desafío del Comercio Exterior", El Financiero, 2 de mayo de 1990, p.24.

La estrategia de México ha sido -como quedó expuesto en el capítulo II- fortalecer los acuerdos bilaterales en los grandes bloques comerciales y juntos impulsar en la Ronda Uruguay del GATT el acceso de los productos mexicanos a los mercados ahí representados, así como la eliminación de las barreras no arancelarias y los subsidios que inhiben a la economía internacional.

Ante este marco es importante saber que todos los países que se adhieren al GATT firman un protocolo de adhesión, que puede ser estándar o ad hoc y que ante la firma del TLC debe servir como base jurídica del mismo.

México logró ingresar al GATT con un protocolo ad hoc, lo que quiere decir que tiene salvaguardas que no poseen los países firmantes de protocolos estándar. En su primera parte el protocolo mexicano dice que lo mismo que el estándar, pero en adición incluye una serie de cláusulas que pueden ser denominadas como salvaguardas, desde el punto de vista legal.

Entre las reservas se encuentran las que México puso en lo que se denomina como libertad para ejercer su plan nacional de desarrollo, vigente en ese momento y los decretos sectoriales que implica, así como los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero de acuerdo con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010.

Es decir, México tiene una enorme capacidad de negociación jurídica

dentro del derecho internacional ante el TLC. Un ejemplo de estas salvaguardas son el petróleo y la agricultura.

En el protocolo de adhesión al GATT, párrafo 5, se dice textualmente que México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales de conformidad a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, por lo que podría mantener ciertas restricciones a las exportaciones forzadas por un TLC.

En el caso de la agricultura ocurre algo similar; la salvaguardia del protocolo de adhesión al GATT, párrafo 3, dice que las partes contratantes reconocerán el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales.

Así México podrá continuar aplicando su programa de sustitución gradual de permisos previos de importación por una protección arancelaria en la medida en que sea compatible con sus objetivos en ese sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del Grupo de Trabajo del GATT, que dice que México continuará eliminando sus permisos de importación.⁷⁰

En conclusión, ni el sector agrícola ni el sector petrolero están comprometidos en las negociaciones del TLC, porque ya fueron negociados en el proceso de adhesión de México al GATT. Las

⁷⁰Gómez Francisco, "Las Ventajas del GATT", El Financiero, 11 de julio, 1991, p. 14.

reservas en el protocolo deben ser observadas en las negociaciones del TLC si se quiere que éste esté en completa concordancia con el GATT. Es inobjetable que México pueda recurrir al protocolo de adhesión al GATT en cuanto se presente cualquier controversia en las negociaciones o en la puesta en vigor del Tratado Trilateral de Libre Comercio, y la única condición es que desde un principio las partes contratantes convengan en tomar como antecedente y base legal el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio, GATT, y el Protocolo ad hoc de adhesión de México.

2. Ley de Comercio Exterior de Estados Unidos de 1975

Iniciados los trámites para la negociación del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, los negociadores tendrán que tener presente con qué espíritu y con qué mecanismos legales, actúa Estados Unidos en sus tratados comerciales con el resto del mundo.

La Ley de Comercio Exterior de E.U fue emitida por primera vez en 1975 y reformada en 1979 y 1984. Los principales puntos que contiene son:

- I. Negociaciones Comerciales.
- II. Restricciones Temporales a las Importaciones.
- III. Prácticas Comerciales de Competencia Desleal.
- IV. Relaciones Comerciales con países que no reciben trato de nación más favorecida.

V. Sistema Generalizado de Preferencias.

VI. Disposiciones Generales.

El inciso I, se refiere a los lineamientos globales para que operen las negociaciones comerciales entre los E.U y sus socios comerciales.

Los rubros II y III, están abocados a sancionar a aquellos productos que dañen la industria local por competencia desleal (II) y establecen la propia ayuda contra dichas prácticas, facultando al Presidente norteamericano para aplicar cualquier tipo de sanción económica a los países que según la Legislación norteamericana efectúen prácticas desleales.

El tema IV, trata sobre los acuerdos bilaterales que se aplican a los países que están fuera del GATT y por tanto no reciben trato de nación más favorecida.

El punto V trata sobre el Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias de 1976, que se instrumentó como cumplimiento de la Resolución 21 (II) de la UNCTAD de 1968, que acordaba establecer el SGPA por parte de los países desarrollados.⁷¹

⁷¹La revisión correspondiente a 1990, dio como resultado la inclusión en el SGP de 33 nuevos productos mexicanos y se reincorporaron 83 más. (N de A).

Este sistema funciona a través de una lista de productos clasificados arancelariamente, de acuerdo con la nomenclatura del GATT. En esta lista está la descripción del producto que puede entrar a Estados Unidos así como el arancel que debe pagar, o en su caso si está exento o es bajo; la lista es modificada de acuerdo con las necesidades de ese país y las disposiciones de su Congreso, "por lo que comerciar con los E.U bajo este sistema nunca es seguro; no incluye a los países socialistas y elimina muchos productos de países como México, entre ellos textiles, vidrio y acero, entre otros. Por otra parte, las importaciones bajo este sistema no deben rebasar el 50 por ciento de las totales de E.U para que exista competencia entre todos los abastecedores de Norteamérica."⁷²

En síntesis, las disposiciones contenidas en los primeros cinco puntos otorgan una autoridad irrestricta, automática y discrecional al Presidente de Estados Unidos en materia de comercio exterior, confiriéndole la autoridad de establecer relaciones comerciales bilaterales entre E.U y el resto del mundo, al igual que interpretar y manejar esta ley en función de los intereses del país.⁷³

En realidad esta ley es resultado de las anteriores políticas

⁷²Ortiz Wadgymar Arturo, Introducción al Comercio Exterior de México, p. 188-190.

⁷³Cfr., Piñón A. Rosa Ma., "La Nueva Ley de Comercio Exterior de Estados Unidos y sus implicaciones para México y América Latina", revista Ecopolítica, publicaciones de la Liga de Economistas Revolucionarios, No. 2, vol. I, año 1975.

restrictivas y proteccionistas que utilizó E.U ante la crisis dada por la amenaza de la postura de la OPEP en materia de abastecimiento de petróleo en los años 70; la ley es por demás contradictoria a los preceptos bilateralistas del GATT, en cuanto al incremento del comercio internacional en forma multilateral y fue diseñada para resolver problemas domésticos a costa de los países que pretendan comerciar con ellos.

3. Ley Comercial de Estados Unidos de 1988

Como puede ser desprendido del punto anterior, para el gobierno de los Estados Unidos el punto principal es la defensa de su producción nacional, preocupación que se hizo patente a finales de 1988, cuando el Presidente Ronald Reagan puso en vigor la Ley Comercial de los Estados Unidos de América, mejor conocida como Omnibus Trade Bill y cuyo nombre oficial es Ley de Reformas a la Política Internacional y Comercial.

Esta ley planteó la necesidad de combatir el déficit comercial de los Estados Unidos, así como proteger a la industria norteamericana de prácticas desleales en el comercio exterior. En sus más de 900 páginas pone énfasis en temas como patentes, marcas y telecomunicaciones.

Esta ley establece conceptos muy precisos:

1. Obliga al Presidente a actuar en contra de prácticas desleales, autorizándolo a escoger la acción más adecuada, como aranceles o cuotas.
2. Amplía la definición de prácticas desleales, que pueden dar lugar a acciones de Estados Unidos.
3. Transfiere la autoridad del Presidente al representante comercial, para decidir si una práctica comercial es leal.
4. Obliga a tomar acciones, si las consultas con el gobierno que violen los derechos de propiedad estadounidenses, tanto en patentes como en marcas, no conducen a la resolución de estos problemas.
5. Limita el acceso a productos y servicios de empresas extranjeras en telecomunicaciones; simplifica los procedimientos de exportación, reduciendo los controles en equipo de tecnología baja en tanto que refuerza los controles para la exportación de productos de alta tecnología.
6. Amplía las actividades gubernamentales en materia de promoción de exportaciones y establece una mayor oportunidad de participación para las firmas pequeñas.
7. Amplía los subsidios gubernamentales para reducir los precios de exportación de productos agrícolas.
8. En materia de dumping, el Departamento de Comercio queda autorizado para solicitar a otros países la presentación de sus propios casos, cuando se estime que los productos finales exportados a Estados Unidos incluyen componentes o materiales vendidos a precios dumping.

9. En materia de propiedad intelectual, autoriza al Presidente a iniciar más rápidamente las investigaciones de países que permitan la piratería de los derechos de propiedad intelectual.

Los propietarios estadounidenses de patentes de procesos para fabricar productos, como en el caso de la industria farmacéutica, quedan autorizados a demandar a importadores estadounidenses de productos que utilicen sus procesos patentados en un país extranjero, en donde estas patentes no están protegidas.

10. Los propietarios estadounidenses de patentes no tiene que demostrar el daño derivado de estas importaciones para obtener del gobierno la orden que prohíba las importaciones que infrinjan sus patentes.

En conclusión, esta realidad jurídica, demuestra que ante el TLC con México, Estados Unidos no va a sacrificar su soberanía, ni va a renunciar a la defensa de su planta productiva a cambio de las concesiones que ya México ha hecho sin pedirselas.

4. El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos

En 1982 se creó en Canadá la Comisión MacDonald, que buscaba estudiar las formas cómo ese país podía recuperar el crecimiento; trabajaron tres años, produjeron cerca de 100 volúmenes y una de

sus principales conclusiones fue que Canadá se beneficiaría con un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, por lo que iniciaron las negociaciones que culminaron con la firma de un acuerdo.

El tratado entre Canadá y Estados Unidos sobre libre comercio (ALCCEU), está integrado por 21 capítulos, 152 artículos, iniciando su aplicación el 1 de enero de 1989, después de 18 meses de negociaciones y un intenso debate político que concluyó con la ratificación de la conclusión ya alcanzada y con el compromiso de eliminar totalmente los aranceles y la mayor parte de las barreras no arancelarias, con periodos de gracia hasta de 20 años para productos o servicios estratégicos.

Se incorporaron normas de origen, un panel para solucionar controversias y restricciones a las compras del sector público.

Algunos de los capítulos más destacados son:

- El capítulo tercero, define las reglas de origen.
- El capítulo cuarto trata sobre la eliminación de barreras arancelarias.
- El capítulo quinto introduce el concepto de tratamiento nacional (contemplado en el Artículo III del GATT).
- El capítulo sexto se relaciona con estándares o normas técnicas, en un tratamiento similar al del GATT.
- El capítulo séptimo, octavo y noveno conciernen a agricultura, bebidas alcohólicas y energía, respectivamente.
- El capítulo décimo regula lo relacionado con la industria automotriz.

- El capítulo décimo primero, se refiere a las "Cartas de Seguridad".
- El capítulo dieciséis trata sobre la inversión directa, en donde Canadá retuvo su derecho a reglamentar la inversión norteamericana directa en todas las áreas.
- Los capítulos décimo octavo y décimo noveno establecen protocolo para dirimir las disputas.

En términos generales hubo:

- Reducción total e inmediata de aranceles para la minería, papel y celulosa.
- Disminución de 20 por ciento a las tarifas para petróleo y gas, vehículos y autopartes, productos metálicos y químicos, en un periodo de cinco años.
- Baja de 10 por ciento a los aranceles en un periodo de 10 años a alimentos y bebidas, minerales no metálicos, plásticos, textiles y muebles, e incorporación del turismo, telecomunicaciones, servicios de cómputo y financieros, con diferentes reducciones de tarifas.

El sector financiero canadiense se abrió bajo la categoría de "trato nacional" a las instituciones del sector, lo que significa igualdad de oportunidades para la banca nacional y extranjera.

Entre Canadá y E.U existen semejanzas en la estructura industrial, ingreso por habitante y legislación, que permiten establecer

mecanismos de arbitraje sin mayores dificultades; además, ya desde 1965 existían acuerdos sectoriales, como el Auto-Pact (Acuerdo Comercial Automotriz Canadá-EU), que favorecieron la integración; Canadá ganó acceso al mercado y capitales de E.U; sin embargo, su grupo negociador no incluía expertos de los sectores involucrados, mientras que de parte de E.U participaron asesores por tema y ramas industriales y de servicios, ello condujo a una apertura desventajosa para el primero en aspectos como el financiero, que le llevaron a llenarse de sucursales bancarias de firmas americanas.

En el caso de los productos agropecuarios, Canadá incluye en el tratado, una lista de alrededor de 12 productos a ser desgravados en 10 años. El resto del sector agrícola canadiense está absolutamente excluido y amparado en el Artículo 11 del GATT y lo asienta explícitamente el TLC entre ambas naciones.

En síntesis, los negociadores mexicanos deben tener en mente este cuádruple antecedente, marco ante el TLC con estas dos naciones.

De los 21 capítulos que integran el TLC con Canadá, en 10, incluyendo el preámbulo, hay mención expresa a los derechos que tanto Canadá como Estados Unidos tienen en el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT). Incluso, hay una mención a sus respectivos protocolos de adhesión, porque cada país negocia específicamente un protocolo, de acuerdo con sus intereses con el GATT.

Esta situación hace que el TLC canadiense sea un "hijo legítimo del GATT", aunque en donde innova es en la cuestión de servicios e inversiones, tema que aún está en negociación en el seno de la Ronda Uruguay. Queda claro, en lo que se refiere a comercio de mercancías, que Canadá y Estados Unidos lograron un acuerdo bajo las normas de sus propias leyes de comercio y las del GATT y que el TLC con México debe seguir esta misma práctica.

D. Las Unidades Negociadoras y la Cronología del Proceso del TLC

El 5 de septiembre de 1990 el Presidente Salinas creó en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la Oficina de Negociaciones para el Tratado de Libre Comercio, coordinada por el Lic. Jaime Zabudovski, con el propósito de organizar los trabajos para la negociación del mismo.

Con el fin de apoyar los trabajos de la Oficina de Negociaciones, se creó la Comisión Intersecretarial del TLC, con el objeto de coordinar los trabajos que deben desarrollar las entidades de la administración pública en relación a las negociaciones del Tratado. Dicha Comisión está presidida por la SECOFI y participan, además:

La Secretaría de Relaciones Exteriores

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público

La Secretaría de Trabajo y Previsión Social

La Secretaría de Programación y Presupuesto
La Oficina de la Presidencia de la República
El Banco de México

La participación de los sectores laboral, agropecuario, empresarial y académico es canalizada a través del Consejo Aseos del Tratado de Libre Comercio; está presidido por el titular de la SECOFI y por representantes de dichos sectores, quienes tienen como objetivo informar a la sociedad mexicana del estado de las negociaciones del Tratado.

El sector empresarial está representado a través de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), dirigidas por Juan Gallardo. Esta constituye el vínculo de unión entre el sector empresarial y el sector público. La COECE está integrada por las coordinaciones de industria, comercio y servicios, agropecuaria, seguros, financiera, organizaciones de comercio exterior y cabildo.⁷⁴

Los partidos políticos están representados en la Comisión de Comercio de Cámara de Diputados y Senadores que servirá de vínculo con la próxima quincuagésima quinta legislatura.

Los primeros supervisores de la negociación por parte de México, Estados Unidos y Canadá son:

⁷⁴Documento No.1 SECOFI, Informe Semanal sobre el Tratado de Libre Comercio, 25 de Febrero, 1990, p.11-13

Jaime Serra Puche, secretario de la SECOFI

Robert Mosbacher, secretario de Comercio de E.U.

Carla Hills, representante presidencial para Comercio Internacional (USTR).

Michel Wilson, secretario de Comercio

y formalmente los jefes de las Unidades Negociadoras son:

Dr. Herminio Blanco, jefe de la Unidad Negociadora de México

Jullius Katz, jefe de la Unidad Negociadora de Estados Unidos

John Wekes, jefe de la Unidad Negociadora de Canadá

La primera reunión de las unidades negociadoras de los tres países se celebró el 12 de junio de 1991 en Toronto, Canadá.

Allí mismo se fijaron los mecanismos de la negociación y los seis temas a ser abordados:

- A. Acceso a mercado
- B. Reglas de Comercio
- C. Servicios
- D. Inversión (principios y restricciones)
- E. Propiedad Intelectual
- F. Solución de Controversias

Estos seis temas fueron distribuidos en 19 grupos de trabajo:

- A. Acceso de mercados.
 - 1. Aranceles y barreras no arancelarias
 - Raúl Ramos, Eduardo Pérez Mota, Decio de Maria.
 - Robert Fisher (director de asuntos mexicanos de la

Representación Comercial)

2. Reglas de Origen

- Raúl Ramos (SECOFI)
- John Simpson (subsecretario adjunto de regulaciones, tarifas y cumplimientos comerciales del Tesoro).

3. Compras de Gobierno

- Héctor Olea y Manuel Fernández (SECOFI)
- Janice Williams (subsecretaria adjunta de asuntos comerciales de Cancillería estadounidense).

4. Agricultura

- Israel Gutiérrez (SECOFI)
- Rick Schroter (de la división internacional del Departamento de Agricultura).

5. Automóviles

- Israel Gutiérrez y Manuel Fernández (SECOFI)
- Ann Hughes (subsecretaria adjunta para el Hemisferio Occidental de Comercio)

6. Otros Sectores Industriales.

- Jesús Flores Ayala y Manuel Fernández (petroquímica) (SECOFI)

a. Energéticos

- Jesús Flores (SECOFI)
- Bill Ramasay (secretario adjunto de recursos energéticos y política alimentaria del Departamento de Estado)

b. Textiles

- Enrique Espinoza, Decio de María y Agustín Portal

(SECOFI)

- Ron Sorini (jefe de la unidad sobre textiles de la Representación Comercial)

B. Reglas de Comercio

7. Salvaguardas, subsidios y leyes contra prácticas desleales de comercio.

- Enrique Espinoza, Alvaro Bailet y Eduardo Pérez Mota.
(SECOFI)

- Jorge Pérez (Departamento del Trabajo)

8. Stándares

- Raúl Ramos (SECOFI)
- John Donaldson (Departamento de Comercio)

a. Salud y Protección

- Linda Fisher (funcionaria de la Dirección de Peticiones y Subsidios Tóxicos de la Agencia para la Protección del Medio Ambiente)

b. Stándares Industriales

- Sue Heinen (Departamento de Agricultura)

C. Servicios

9. Principios generales para la negociación de servicios e inversión.

- Fernando de Mateo (director de la Unidad de Estudios de Comercio Exterior de SECOFI), Arturo Fernández, Jorge Amigo.

Dividido entre la Representación Comercial y la Secretaría de Tesoro:

- Bill Wilson (representante comercial adjunto para servicios, inversión, propiedad intelectual y ciencia y tecnología)
 - William Barreda (subsecretario adjunto de Comercio e Inversión)
10. Servicios Financieros
- Raúl Ramos (SECOFI)
 - Barry Newman (subsecretario adjunto para asuntos monetarios internacionales del Tesoro)
11. Servicios de Seguros
- Linda Power (de la Dirección de Servicios de Comercio)
12. Transporte terrestre
- Fernando de Mateo (SECOFI)
 - Nancy MacRae (del departamento de Transportación)
13. Telecomunicaciones
14. Otros servicios
- Jorge Amigo (SECOFI)
- D. Inversión
- Guillermo Aguilar Alvarez (SECOFI)
 - Emily Simon (director de marcas y patentes de la Representación Comercial)
- F. Solución de Controversias⁷⁵
- Jorge Amigo y Guillermo Alvarez
 - Kenneth Freiberg (consejero general adjunto de la

⁷⁵Indica Serra Puche que "hay crecimiento económico y se están generando empleos", El Universal, 18 de junio, 1991, p.12

Representación Comercial)⁷⁶

CRONOLOGIA

Julio 23, 1989.- México firma un acuerdo con la banca acreedora internacional para la renegociación de su deuda externa.

Junio 11, 1990.- Los presidentes Salinas y Bush sostuvieron pláticas en Washington sobre las relaciones bilaterales entre ambos países.

Junio 1990.- Inicio del proceso de consultas y trabajos preparatorios en México.

Septiembre 24, 1990.- Canadá manifiesta su interés por participar en las negociaciones con México y Estados Unidos para el establecimiento del TLC.

Septiembre 25, 1990.- El Presidente Bush solicitó la autorización formal al Senado para iniciar negociaciones bajo el procedimiento de "Fast Track".

Febrero 5, 1990.- Los presidentes de México, Estados Unidos y Canadá anuncian su decisión de iniciar negociaciones trilaterales.

⁷⁶La lista completa de nombres y cargos de los funcionarios mexicanos no ha sido publicada aún. La lista de negociadores norteamericanos fue retomada de: "Consolida E.U. su Grupo de Negociadores: Ramasay, de Departamento de Estado al Tema de Energía", El Financiero, 11 de julio, 1991, p.15

Marzo 1, 1991.- La Casa Blanca solicitó al Congreso la Prórroga del "Fast Track" durante dos años más para negociar los acuerdos de la "Ronda Uruguay", el TLC y los que surgieran de la Iniciativa de las Américas.

Mayo 1, 1991.- El Presidente Bush presenta su Plan de Acción para abordar el TLC y con vistas a obtener el "Fast Track"-

Mayo 14, 1991.- El Presidente Bush recibe apoyo para su petición de autoridad "Fast track", cuando el Comité de Finanzas del Senado rechazó por 15 votos a 3 a una propuesta para desaprobar el "Fast Track" y el Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes votó 27 a nueve una propuesta similar.

Mayo 23 y 24, 1991.- Las Cámaras de Representantes y el Senado conceden al Presidente Bush un "apoyo condicionado" para negociar el TLC por vía rápida.

Junio 12, 1991.- Inician las negociaciones tripartitas en Toronto, Canadá.

Agosto 20, 1991.- Se realiza una reunión ministerial en Seattle, Washington.

Alternativas:

Junio 1991-Mayo 1992.- Periodo de Negociaciones.

Junio 1991-Agosto 1992.- Análisis (y aprobación del Tratado por el Congreso de E.U.)

Septiembre de 1992.- Firma del Tratado.

Octubre 1992-Mayo 1993.- Entrada en vigor.

Sin embargo, el proceso de negociación y la firma del TLC depende de varias cuestiones:

- Que el Congreso de Estados Unidos apruebe el TLC, dada la oposición de algunos demócratas;
- De los temas que se incluyen en la agenda, pues de parte de México existe interés por incluir textiles, siderurgia, agricultura, automóviles, transportes y servicios financieros, en tanto que a Estados Unidos le preocupa los aspectos del narcotráfico, propiedad intelectual, ecología, inmigración y lavado de dinero.

CONSIDERACIONES GENERALES

Como colofón, no se debe dejar de insistir, en que la previsión es indispensable y obligada a la elaboración de planes o estrategias de contingencia para enfrentar con éxito los retos de la negociación, la cuestión central es encontrar los medios más eficaces para maximizar los beneficios y establecer reglas claras y precisas que permitan lograr un acuerdo más equitativo.

Algunas sugerencias incluyen:

1.- Fundar la estrategia en las negociaciones del Tratado, específicamente en el marco de los acuerdos ya suscritos por México y E.U. ante el GATT, pero sólo en aquellos sectores no protegidos por los salvaguardas del protocolo de adhesión de México a dicho organismo.

Esto porque mucho de lo que se va a negociar en el TLC ya se ha negociado en el seno del GATT, que es la base legal del Tratado (este tipo de tratados es sancionado por este organismo), además, esto puede darle enormes ventajas a México en la categoría de país en vías de desarrollo.

2.- El proceso de negociación del Tratado deberá reconocer las diferencias entre México y sus contrapartes; es decir, un acuerdo entre economías asimétricas dado el previsible daño para la

balanza comercial de México.

3.- Las negociaciones del Tratado deberán de estar basadas en un
178
ámbito de clara reciprocidad.

4.- El Tratado deberá abarcar la liberalización del comercio de
bienes y flujos de inversión, pero con estricto apego a lo
establecido en la Constitución Mexicana.

5.- El Tratado deberá eliminar los aranceles entre las partes
signatarias, pero de forma gradual para que las economías se
ajusten y no provoquen desequilibrios en algún sector de las
economías.

6.- El Tratado deberá eliminar toda clase de barreras no
arancelarias mediante la negociación de normas y estándares
técnicos.

7.- El Tratado negociará la existencia de reglas de origen y
condiciones mínimas de contenido, con el fin de evitar
triangulaciones de productos que desvirtúen el propósito del
Tratado.

8.- El Tratado deberá contener reglas para evitar el subsidio
para el comercio exterior y que pudieran afectar las condiciones
de competencia.

9.- El Tratado deberá considerar revisiones periódicas, ya que si

en la práctica de liberalización no fuera satisfactoria, el proceso podría ser revisado para atender asuntos de interés mutuo.

10.-El Tratado contendrá un capítulo sobre resolución de controversias.⁷⁷

⁷⁷Cfr., SECOFI, Tratado de Libre Comercio, Informe Semanal, Documento No. 2., 1 de marzo, 1991, Palabras pronunciadas por el Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de SECOFI ante el Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las Negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

CONCLUSIONES

PRIMERA.- El Derecho, como ciencia normativa, debe ser el estudio ordenado de las normas jurídicas existentes en una época y lugar determinados y de los problemas de interpretación de las mismas.

El Derecho Internacional, puede ser definido como el conjunto de normas jurídicas que regulan la conducta de los sujetos de la sociedad internacional.

Sin embargo, los conceptos tradicionales están refiriéndose, debido a que en el umbral del segundo milenio, las naciones se encuentran en un parteaguas que avisora cambios profundos en el sistema internacional que se encuentra ya en una fase de reacomodo y ajuste que está configurando un nuevo ordenamiento global.

SEGUNDA.- Los fenómenos mundiales en marcha, obligan al gobierno de México a adoptar políticas que coadyuven a su inserción, acorde con el proceso específico que vive la nación y a la ubicación geoestratégica que logre en los próximos años.

Para esto se ha adoptado una diplomacia económica más compleja y

agresiva, definiendo a ésta en cuatro puntos:

- a) Formar un Bloque Norteamericano, integrado por E.U.-Canadá y México, bajo un Tratado de Libre Comercio.
- b) Integrarse a la Cuenca del Pacífico, mediante el estrechamiento de sus relaciones con Japón y su participación en los foros y organismos regionales.
- c) Mejorar sus relaciones comerciales con la Comunidad Europea del 92 vía Alemania.
- d) Continuar sus relaciones económicas con América Latina.

Esta nueva diplomacia mexicana, define una estrategia novedosa, en donde se busca que México se convierta en un puente entre el Pacífico y el Atlántico, así como entre el Norte y el Sur.

Por tanto el gobierno de México debe estar preparado ante las posibles situaciones jurídicamente problemáticas que surgen como consecuencia, por ejemplo, de un Tratado de Libre Comercio. Estos derechos, por tanto, a pesar de ser ciencias eminentemente jurídicas, no podrán ser entendidos por quienes desconozcan elementos de la política internacional.

El saldo final de estos procesos no está a la vista aún, y tampoco, ninguno de los grandes bloques mundiales es la panacea para todos los problemas de México.

TERCERA.- El Derecho Internacional Público es el que a través de un conjunto de normas jurídicas regula las relaciones entre los Estados soberanos y entre los sujetos de la comunidad internacional cuyas fuentes fundamentales son los Tratados y la Costumbre.

CUARTA.- Tratado es todo acuerdo concluido entre dos o más sujetos de Derecho Internacional, esto es, que poseen personalidad jurídica entre la sociedad internacional (Estados, organismos internacionales o sujetos de otra naturaleza).

QUINTA.- El proceso histórico ha demostrado ser una continua integración entre los países en todas las manifestaciones, a saber, económicas, políticas, culturales, etc., que en los ochenta y noventa se han visto acelerados por la formación de una sociedad globalizadora.

El proceso de integración económica, incorpora tanto una dimensión político-jurídica formal (la negociación y firma de tratados entre dos o más Estados soberanos para reducir las barreras al intercambio económico), como una dimensión estrictamente económica (la libre movilidad de factores de la producción entre economías distintas).

Desde un punto de vista económico-jurídico, la integración es un proceso a través del cual dos o más países se unen con el objeto de formar un mercado más amplio que les garantice un mayor y mejor aprovechamiento de las economías de escala y lograr con ello, niveles más adecuados de eficiencia para competir en los mercados internacionales.

Pero el proceso, habrá de plantear diferentes formas alternativas en la búsqueda de mayores niveles de cooperación económica; por lo que una integración económica debe pasar por un proceso mediante el cual dos o más mercados nacionales se unan para formar uno solo, y es realizado por medio de etapas de la zona de libre comercio que representa la más sencilla, a la más compleja que es la unión económica que contempla la sección de gran parte de la soberanía del Estado.

Un Tratado de Libre Comercio es un tratado mediante el cual los países firmantes acceden a otorgarse concesiones mutuas, con el propósito de eliminar aranceles y suprimir cualquier tipo de barrera no arancelaria, en un tiempo determinado.

Un Acuerdo de Libre Comercio tiene como propósito fundamental la creación de una Zona de Libre Comercio que elimine las barreras arancelarias y la mayoría de las no arancelarias en todos los bienes y algunos servicios de capital y manteniendo los aranceles

originales frente al resto de los países, creando mecanismos que posibiliten, a través de la concertación, los tiempos para una integración económica más profunda. Además de ser necesaria la aparición de una institución supranacional, ni la cesión de la soberanía.

Es importante señalar que la denominación de Tratado de Libre Comercio resulta muy limitada para los verdaderos alcances que se pretende dar al mismo; es evidente que además de los aspectos puramente comerciales, el convenio establecerá compromisos en las siguientes materias: inversión extranjera directa; protección de los derechos de la propiedad intelectual (patentes y marcas); transferencia de tecnología; comercio de servicios (fundamentalmente financieros) y acceso a los recursos naturales, básicamente energéticos. Por ello, más que un Tratado de Libre Comercio, lo que el gobierno mexicano está negociando es un Tratado Integral de Comercio Inversión y Servicios, y en donde todas las leyes y reglamentos mexicanos estarán involucradas.

La respuesta sobre la posible conveniencia o inconveniencia de un TLC con Estados Unidos sólo el tiempo la puede dar. Aunque es posible afirmar que aún no es conveniente un Mercado Común con los E.U., pero sí la firma del Tratado para la formación de la Zona de Libre Comercio, en virtud de que fases superiores de integración requieren pactar acuerdos mayores, donde es necesario ceder parte

de la autonomía de gestión que todo Estado nacional dispone en el ejercicio soberano de su política y su política económica. Por lo que es preferible ensayar etapas previas para darles oportunidad a los agentes económicos políticos respectivos de avanzar gradualmente en los compromisos pactados.

SEXTA.- La implementación de Tratado de Libre Comercio, en el caso de México, debe partir de la base de que su celebración sea legal, es decir, requiere que las cláusulas del Tratado no entren en conflicto ni violen disposiciones legales vigentes, especialmente las constitucionales.

El tratamiento que la Constitución Política Mexicana le da a los tratados internacionales y a los elementos involucrados en los mismos se encuentra plasmado en los artículos: 133, 27, 28, 89 fracción X, 73 fracción vigesimonovena, 131 párrafo segundo, 76 Fracción I, que establecen:

La responsabilidad de llevar las negociaciones internacionales que concluirían con la celebración de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, recae exclusivamente en el Presidente de la República, quien vigilará que el contenido del Acuerdo sea congruente y respetuoso para con la Constitución Política Mexicana.

La misma Constitución marca las áreas estratégicas reservadas al

dominio de la nación bajo el control del Estado y que deben estar excluidas en las negociaciones del TLC, aunque prevé la posibilidad de concesiones a particulares.

El Ejecutivo deberá solicitar al Congreso de facultades expresas para negociar un tratado de comercio internacional, especificando la amplitud y el alcance de las negociaciones propuestas y sus efectos sobre los aranceles al comercio exterior vigente. En dicha solicitud, el ejecutivo especificará al Congreso los sectores a negociar y las medidas de salvaguarda que se tomarán para defender la economía de la nación de posibles efectos negativos que resultan de la celebración del TLC.

Una vez concluidas las negociaciones internacionales y formalizado el TLC, el Presidente debe someterlo a la aprobación del Senado de la República y, obtenida la aprobación, promulgar el Decreto correspondiente por medio del cual se declara obligatorio en todo el territorio nacional, y por tanto para todos los Estados de la Federación.

A partir de la fecha en que entra en vigor el Decreto de Promulgación, el Tratado de Libre Comercio tendrá el carácter de Ley Nacional y su observancia y cumplimiento obligará tanto a gobernantes como a gobernados.

El incumplimiento de cualquiera de las cláusulas del Tratado de Libre Comercio por parte de las autoridades o por particular, podrá reclamarse por la vía jurisdiccional, ante los tribunales correspondientes e incluso a través del juicio de amparo.

SEPTIMA.- La existencia de regímenes jurídicos muy diferentes en materia de Tratados o Acuerdos entre México y Estados Unidos obliga a buscar en las negociaciones un compromiso de los norteamericanos para igualar el nivel de obligatoriedad en ambos países; así, para que el Tratado tuviera fuerza de Ley, sería menester el obligar a someter el Acuerdo a su propio cuerpo legislativo, para los efectos de sus aprobación e incorporación a su Legislación nacional, debido a que, para las leyes mexicanas un Tratado o Acuerdo Internacional, cuando lo aprueba el Senado, tiene rango constitucional, mientras en Estados Unidos no sucede así; los Acuerdos (Agreement) a los Acuerdos Ejecutivos pueden derogarlos o revocarlos las Legislaturas de los Estados de la Unión, los Tratados Internacionales no.

En la confrontación de su derecho interno con las obligaciones comerciales internacionales, los norteamericanos buscan proteger las normas de su ley doméstica, mediante la "cláusula del abuelo", que es una forma de interpretar jerárquicamente, cuándo el tratado internacional puede y cuándo no puede, modificar o derogar una disposición legal ordinaria. En síntesis, mediante la "cláusula del abuelo", continúa en vigor el mandato de una ley federal

expedida con anterioridad a la celebración de un tratado, aunque éste se pronuncie en contrario o en forma diversa a la ley, siempre y cuando esta ley sea "mandataria", es decir, que la norma que se protege, no admita ejercicio discrecional.

En México, gran parte de la Legislación está diseñada para otorgar poderes discrecionales a los funcionarios de la administración pública, lo que reduce el margen de acción de las leyes mexicanas que al tratar de aplicar por analogía la interpretación de la "cláusula del abuelo", se encontrarán que muchas de las leyes mexicanas no califican para ser protegidas por la superioridad del derecho interno, anterior a la celebración del TLC.

En conclusión, el TLC que llegue a celebrarse, debe primero, dársele categoría de Tratado Internacional y no de Acuerdo Ejecutivo lo que eliminaría la posibilidad de aplicar "leyes abuelo" y, dos, que los actos violatorios a las cláusulas del GATT (al cual pertenecen ambos países) y que contemple el TLC, puedan ser declarados y defendidos en las Cortes mexicanas y estadounidenses.

Por tanto, sería deseable una estructura jurídica y operativa binacional que responda más rápidamente a distorsiones generadoras por el TLC. Propuesta que gravita, es la posibilidad de un sistema jurídico dual; uno que podría ser llamado general, integrado por:

a) Las leyes nacionales sobre las materias del Acuerdo aplicables a los aspectos comerciales que se efectúen entre México y el resto de los países; y b) un segundo sistema, que se calificaría de especial, integrado por: 1) Las normas incorporadas al Tratado trilateral, aplicables únicamente a los aspectos en que intervengan personas, mercancías o capitales canadienses, estadounidenses y mexicanos y no al resto de los países, con los que México mantiene relaciones comerciales.

OCTAVA.- Existe paralelamente un cuádruple, base legal debe ser contemplado por los negociadores mexicanos:

- a) El Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio.
- b) La Ley de Comercio Exterior de Estados Unidos de 1975.
- c) La Ley de Comercio de Estados Unidos de 1988.
- d) El Acuerdo de Libre Comercio E.U.-Canadá.

Particularmente, es el protocolo de adhesión ad-hoc que México logró al ingresar al GATT, el que debe ser la base desde el punto de vista legal, debido a las salvaguardias que contiene.

Entre las principales reservas se encuentran las que México puso en los decretos sectoriales, que incluye los de carácter fiscal y financiero, de acuerdo con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010, los contemplados en el párrafo

5, donde se dice textualmente que México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales de conformidad a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y finalmente los que menciona el párrafo J, donde las partes contratantes reconocerán el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales.

Por lo que, ni el sector agrícola, ni el sector petrolero, están comprendidos en las negociaciones del TLC, porque ya fueron negociados en el proceso de adhesión de México al GATT. Es inobjetable que México puede recurrir al protocolo de adhesión al GATT con la única condición de que desde un principio las partes contratantes convengan en tomar como antecedente y base legal el

G A T T .

BIBLIOGRAFIA

GARCIA MORENO, Víctor C., "La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá", Siglo XXI-UNAM, México 1990.

MALPICA DE LA MADRID, Luis, "¿Qué es el GATT?", Ed. Grijalbo, México 1987.

ORTIZ WADGYMAR, Arturo, "Introducción al Comercio Exterior de México", IIEC-UNAM-Nuestro Tiempo, México 1990.

SEARA VAZQUEZ, Modesto, "Derecho Internacional Público", Ed. Porrúa, México 1984.

SEARA VAZQUEZ, Modesto, "Tratado General de la Organización Internacional", Fondo de Cultura Económica, México 1985.

GONZALEZ RAMIREZ, Manuel, "Los Llamados Tratados de Bucarelli: México y los Estados Unidos en las Convenciones Internacionales de 1923", México: Ed. Fábula, 1939.

CABALEIRO, Ezequiel, "Los Tratados Internacionales: La Importancia de la Nacionalidad de sus Destinatarios". Ed. Rialp, Madrid-1962.

CORRIENTE CORDOBA, José. A., "Valoración Jurídica de los Preámbulos Internacionales", Ed. Eunsa, Pamplona 1973.

MALPICA DE LAMADRID, Luis, "La Independencia de México y la Revolución Mexicana: a través de sus principales documentos constitucionales, textos políticos y tratados internacionales 1810-1985" Ed. Limusa, México 1985.

"Conferencias internacionales americanas, 1889-1936: recopilación de los tratados, convencionales, recomendaciones, resoluciones y nociones adaptadas a las siete primeras conferencias internacionales americanas, la Conferencia Internacional Americana de la Conciliación y Arbitraje y la Conferencia Interamericana de Consoli", Secretaría de Relaciones Exteriores, México 1990.

"Dirección General de Estadística", Depto. de Estadísticas Económicas, México.

"Comité Intersecretarial Mexicano de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio".

"Acta final de la primera reunión del Consejo de Ministros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Tercer periodo extraordinario de sesiones de la conferencia de las partes contratantes del Tratado de Montevideo. Acta final del sexto periodo de sesiones ordinarias de la conferencia de las partes contratantes del Tratado de Montevideo", Banco de México, México 1967.

"Comisión Económica para América Latina", Naciones Unidas.

"Evaluación de las negociaciones de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, S.L.S.E., 1965.

"La integración de la América Latina: de la Zona de Libre Comercio a la Comunidad Económica", México, 1965.

"Cómite Intersecretarial Mexicano de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio".

"Coloquio México-Canadá", México, D.F. 1990

"Experiencias de la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) Canadá - Estados Unidos : memorias del coloquio México-Canadá organizado por el Partido Acción Nacional en

octubre de 1990 en México, D.F.", Partido Acción Nacional, México 1991.

ZAMORA BATIZ, Julio, "El por qué y para qué del Tratado de Libre Comercio", UNAM, Centro de Información Científica y Humanística : Consorcio Latinoamericano, México 1991.

MASON EDGARD, "Luz y sombra del Tratado de Libre Comercio", Posada, México 1991.

CALVA, José Luis, "Probables efectos de un Tratado de Libre Comercio en el campo mexicano" Fontamara, México 1991.

SERRA PUCHE, Jaime, "Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte", Porrúa, México 1991.

HEMEROGRAFIA

- Aguayo Q., Sergio. "Un acuerdo de libre comercio a la mexicana", México Internacional, No. 1, julio de 1990.
- Christman, John. y Weber, Graham. "Nueva Etapa en las Relaciones Comerciales entre México y Canadá", Comercio Internacional Banamex, Vol 2, No. 2, junio de 1990.
- González G., Guadalupe. "La apertura hacia el norte: ¿Entre lo inevitable y lo deseable?", México Internacional, No. 1, julio de 1990.
- Espinoza, René, "La Visión del Sector Privado Mexicano ante la Unificación Europea: ventajas comparativas de México y sus posibilidades de intercambio", AIESEC-ITAM, No. 1, agosto 1990.
- Heyman, Timothy. "Los Servicios Financieros y la Integración al Bloque Norteamericano", Centro de Análisis e Investigaciones Económicas (CAIE), Informe Mensual sobre la Economía Mexicana, No. 7, septiembre de 1990.
- Lozoya, Jorge A. "La Modernización de la Política Exterior", Examen. Primer Año de Gobierno, No. 7, 15 de diciembre de 1989.
- Millán B., Julio A. "Impacto de la Cuenca del Pacífico en la Modernización de México", Revista Puertos.

- Millor M., Manuel y Castillo C., Miguel. "El Contexto Internacional Hacia el año 2000: inserción de México", Revista Mexicana de Política Exterior, IMRED, Año 6, No. 24, julio-septiembre de 1989.
- Patiño M., Ruperto. "Aspectos Jurídicos del Acuerdo de Libre Comercio", Comercio Internacional Banamex, Vol. 2, No. 4, diciembre de 1990.
- Patiño M., Ruperto. "Nuevos Beneficios a los Exportadores", Mundo de la Exportación, No. 1, septiembre de 1990.
- Pifión A., Rosa Ma. "La Nueva Ley de Comercio Exterior de Estados Unidos y sus Implicaciones para México y América Latina", Revista Ecopolítica, Vol. I, No. 2, 1975.
- Puig, Carlos. "Destino de México, con el Tratado de Libre Comercio: mano de obra barata y sede de maquiladoras", Proceso, No. 745, febrero de 1991.
- Puig, Carlos. "Inversión, fábricas y empleos se fugan de Canadá desde que se firmó el Acuerdo de Libre Comercio", Proceso, No. 735, diciembre de 1990.
- Puri, Tino. "Comentarios sobre un posible acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos", Mundo de la Exportación, No. 2, octubre de 1990.
- Rodríguez C. Rafael. "El petróleo nubla el jubiloso tránsito al Acuerdo de Libre Comercio", Proceso, No. 735, diciembre de 1990.

- Weintraub, Sidney. "El Impacto del Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá", Comercio Internacional Banamex, Vol. 1, No. 3, septiembre de 1989.
- "Las Negociaciones Llegan a Acuerdos de Fondo", EPOCA, No. 8, 29 de julio de 1991.
- Abdala, Mario. y Leyva, Jorge. "El Debate en Torno al Mercomún Norteamericano", El Financiero, junio 1, 1990.
- Aguilar Zinser, Adolfo. "Diplomacia: Fama y Apariencia", Excélsior, marzo 7, 1989.
- Aguilar Zinser, Adolfo. "El ALC Salinas-Bush", El Financiero, enero 24, 1991.
- Bravo Aguilera, Luis. "Regionalización de la Economía", Excélsior, mayo 15, 1990.
- Carrasco, R. y Hernández, F. "La trilateral México-Estados Unidos-Canadá", La Jornada, febrero 11, 1991.
- Cerón Aguilar, Salvador. "Siguiete Etapa en la Estrategia", El Financiero, julio 27, 1989.
- Colmenares P. David R. "La Crisis del GATT y el Desafío del Comercio Exterior", El Financiero, mayo 2, 1990.
- Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales. "Relaciones sin Fronteras México-Comunidad Europea", El Financiero, diciembre 10, 1990.
- Díaz de la Riva, Alberto. "La Industria Siderúrgica ante un Nuevo Embate de EU", El Financiero, julio 11, 1991.

- Esteves, Dolia. "México tendrá que Integrarse al Bloque Norteamericano", El Financiero, agosto 1, 1989.
- Flores A., Mauricio, "Poco Favorable para Canadá el Convenio Comercial con Estados Unidos", El Financiero, junio 1, 1990.
- Gómez, Francisco. "Las Ventajas del GATT", El Financiero, julio 11, 1991.
- González Gálvez, Sergio. "Relación Madura con EU", Excélsior, octubre 23, 1989.
- Kahwagig, Jorge. "Inversión Extranjera, valiosa herramienta para el Desarrollo Nacional", Excélsior, mayo 23, 1989.
- Olliqui, J. Juan de. "México y las Tendencias Integracionistas", Excélsior, mayo 7 y 8, 1990.
- Ortiz Wadgymar, Arturo. "El Conflicto Pérsico: Presiones para México vía ALC", El Financiero, octubre 29, 1990.
- Osorio, Jaime, "América Latina ¿Cuál Integración?", La Jornada, junio 6, 1989.
- Márquez, Alfredo, "El ALC con EU, decisión de Alto Riesgo para el Desarrollo de Comercio Exterior: CEMAI", El Financiero, septiembre 10, 1990.
- Meyer, Lorenzo. "Asociarse para Sobrevivir", Excélsior, mayo 2, 1990.
- Morales M., Isidro. "Las Exportaciones Petroleras Mexicanas", El Financiero, marzo 29, 1990.
- Raimond, Sergio. y Navarro Kedilhac. "Acuerdo de Libre Comercio México-EU", El Financiero, octubre 2, 1990.

- Ramírez, Carlos. "Las Trampas del Mercomún Norteamericano", El Financiero, mayo 25, 1987.
- Riva Palacio, Raymundo. "Estados Unidos: la otra Modernidad", El Financiero, julio 31, 1990.
- Ruiz Durán, Clemente. "La Diplomacia Mexicana en el Pacífico", Nuevos Mundos, El Nacional, julio 2, 1990.
- Sánchez A., M. "Ante el Acuerdo de Libre Comercio: ¿Actores o Espectadores", El Financiero, septiembre 26, 1990.
- Simoneen A., Humberto. "La inserción de la actividad económica nacional en los mercados internacionales", El Financiero, julio 17, 1989.
- "Puede Fraccionar y Escendir a Occidente la Decadencia de EU", Excélsior, febrero 6, 1988.
- "México tendrá que integrarse al Bloque Norteamericano", El Financiero, agosto 1, 1989.
- "La Fiesta Financiera de México está por Comenzar, sentencian en Bélgica", El Nacional, julio 19, 1990.
- "El Acuerdo de Libre Comercio México-EU", El Financiero, octubre 12, 1990.
- "Prácticamente aprobado el Fast Track", El Universal, mayo 15, 1991.
- "El Tratado no Borrara las Fronteras", El Universal, mayo 28, 1991.
- "Por encima del TLC están las soberanías, dice Bush", El Universal, julio 3, 1991.

"Inversión alemana en la industria automotriz, proyectos turísticos, textiles y electrónica", El Universal, julio 3, 1991.

"Nada se oculta a la discusión del TLC: Serra Puche", El Universal, julio 3, 1991.

"Consolida EU su Grupo de Negociadores: Ramasay, del Departamento de Estado al tema de Energía", El Financiero, julio 11, 1991.

"Indica Serra Puche que hay crecimiento económico y se están generando empleos", El Universal, julio 18, 1991.

DOCUMENTOS

-Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados. Viena, Naciones Unidas, 1978, 115 pp.

-Documento sobre el Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos, Centro de Estudios del Sector Privado (CESP), mayo 1990.

-Documento. "México-Estados Unidos. Entendimiento en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios", Revista de Comercio Exterior, BANCOMEX, julio de 1985.

-Estudio Especial. "Acuerdo de Libre Comercio México-EUA", Consejo. Boletín Económico Mensual, COMERMEX, No. 11, junio de 1990.

-Informe. "La Economía en Febrero de 1990", Consejo. Boletín Económico Mensual, COMERMEX, No. 7, febrero de 1990.

-Informe Semanal, Tratado de Libre Comercio, SECOFI, Documento No. 1, 25 de febrero de 1991.

-Informe Semanal, Tratado de Libre Comercio, SECOFI, Documento No. 2, 1 de marzo de 1991.

LEYES

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México, Comisión Federal Electoral, Secretaría de Gobernación, 1990, 159 pp.