

879309

24
2ej



UNIVERSIDAD LASALLISTA BENAVENTE

Escuela de Derecho

Con Estudios Incorporados a la

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Clave 879309

" PERSPECTIVAS JURIDICO, ECONOMICAS Y
SOCIALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
EN MEXICO, E.U. Y CANADA "

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN DERECHO

Presenta:

MARTIN EDUARDO GUTIERREZ RUIZ

Asesor de Tesis

Lic. RODOLFO GUTIERREZ BARRIOS.

Celaya, Gto.

TESIS CON
Agosto 1993

FALLA DE ORIGEN
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN





Universidad Nacional
Autónoma de México



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 GENERAL

PERSPECTIVAS JURIDICO, ECONOMICAS Y SOCIALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN MEXICO, E.U. Y CANADA

INTRODUCCION.

CAPITULO I

PAG.

LOS TRATADOS INTERNACIONALES. DEFINICION NATURALEZA Y GENERALIDADES.

1.1.	Generalidades.....	2
1.2.	Definición.....	3
1.3.	Naturaleza.....	4
1.4.	Clasificación.....	6
1.5.	Principios que lo rigen.....	7
1.6.	Los Tratados como Fuente del Derecho Internacional.....	10

CAPITULO II

REGIMEN LEGAL DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES.

2.1. El proceso de celebración de los Tratados Internacionales.....	14
2.2. Organos Estatales competentes para la celebración de los Tratados.....	18
2.3. La Adhesión.....	21
2.4. Las Reservas.....	22
2.5. Registro y Publicación de los Tratados.....	23
2.6. Entrada en vigor del Tratado y su aplicación Provisional.....	24
2.7. Observancia y Aplicación de los Tratados....	25
2.8. Interpretación de los Tratados.....	26
2.9. Los efectos de los Tratados.....	27
2.10. La enmienda y la modificación de los Tratados.....	28
2.11. La Nulidad.....	29
2.12. Extinción de los Tratados.....	31

CAPITULO III

MEXICO FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

3.1. Introducción.....	34
3.2. Marco de Referencia.....	38
3.3. Antecedentes.....	42
3.4. El Comercio Exterior.....	44
3.5. La Política Comercial.....	48

CAPITULO IV

LAS BASES, OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS DEL TRATADO TRILATERAL DEL LIBRE COMERCIO.

4.1. Aspectos Introdutorios.....	51
4.2. La situación financiera de México frente a Estados Unidos y Canada.....	52
4.3. Los objetivos comunes del Tratado de Libre Comercio.....	54
4.4. Bases Jurídicas del Tratado de Libre Comercio.....	56
4.4.1. Estricto apego a los lineamientos de la Constitución.....	57
4.4.2. Gradualidad en la eliminación de Aranceles.....	59
4.4.3. Supresión de barreras no Arancelarias.....	60
4.4.4. Claridad en las reglas de origen.....	61

4.4.5. Control y Regularización de subsidios.....	63
4.4.6. Especificidad en normas.....	63
4.4.7. Mecanismos para la solución de diferendos.....	64
4.4.8. Congruencia con los principios del GATT...	67
4.4.9. Conclusiones.....	69
4.5. Del Fast Track a la agenda del Tratado Trilateral.....	69
4.5.1. La inversión extranjera.....	70
4.5.2. Los servicios.....	72
4.5.3. Propiedad Intelectual.....	72
4.5.4. Los dieciseis grupos de negociacion.....	73
(acceso a mercados)	
4.6. El TLC visto desde los E. U. , argumentos objetivos y problemas.....	74
4.7. El TLC visto desde México.....	78

CAPITULO V

VENTAJAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

5.1. La división Internacional del trabajo.....	85
5.2. El fomento a la competencia.....	87
5.3. La generación de empleos.....	88
5.4. El progreso económico.....	90

CAPITULO VI

ARGUMENTOS EN CONTRA DEL LIBRE COMERCIO.

6.1. La búsqueda de la autosuficiencia.....	92
6.2. En defensa de nuestra independencia y nacionalidad.....	93
6.3. Quiebras de empresas nacionales, el desempleo y monopolios.....	94
 CONCLUSIONES.....	 98
 BIBLIOGRAFIA.....	 103

I N T R O D U C C I O N

Uno de los temas más polémicos en la actualidad lo constituye, sin duda, la celebración del Tratado del Libre Comercio México - Estados Unidos - Canadá.

Su novedad y complejidad despertaron en nosotros grandes inquietudes, muy propio de la juventud estudiosa, pero en este caso también de todos los mexicanos, pues sus consecuencias múltiples a todos nos alcanzan.

De tal manera que en esta ocasión tan importante para nuestras pretensiones profesionales, lo hemos elegido para desarrollo de la Tesis profesional que tiene como finalidad primordial la obtención del Título Profesional que nos permita la obtención del Grado Académico : Licenciatura en Derecho.

" Ventajas y desventajas del Tratado del Libre Comercio México - Estados Unidos - Canadá "

Tal es el título que hemos asignado al trabajo al cual ahora nos introducimos. En él nuestros objetivos se encuentran bien definidos y las conclusiones totalmente claras.

Dada la naturaleza de nuestra especialidad, quisimos en principio partir de lo que puede denominarse como el Marco Teórico Jurídico de los Tratados; señalándose los aspectos jurídicos más reelevantes, que sirvieron de preámbulo a la celebración del Tratado en cuestión. Precizando que los preceptos constitucionales que regulan la suscripción de Tratados Internacionales se encuentran contenidos en el Artículo 133 del Pacto Federal; asimismo, el artículo 89 Fracc. X de la propia Constitución al definir las facultades y obligaciones del Presidente de la República y finalmente en congruencia con ambas disposiciones el Art. 76 referido a las facultades del senado en materia de Tratados Internacionales.

Posteriormente fuimos claros en precisar las circunstancias que rodearon la realidad de los países que intervinieron en la celebración del Tratado Trilateral, remarcando los factores políticos, económicos y sociales que incidieron en el mismo.

Nuestra preocupación por ser no sólo claros en nuestros conceptos, sino ordenados en las ideas nos obligó a plantear en su parte conducente las bases, objetivos y características.

Finalmente, remarcamos las principales ventajas y desventajas que a nuestro juicio se ocasionarán para nuestro país con la celebración del Tratado de Libre Comercio, buscando encauzar nuestras conclusiones en forma positiva y optimista, consciente de que a fin de cuentas las necesidades de un país exigen cambios trascendentes.

EL SUSTENTANTE.

CAPITULO PRIMERO

SUMARIO

LOS TRATADOS INTERNACIONALES. DEFINICION,
NATURALEZA Y GENERALIDADES

- 1.1. GENERALIDADES.
- 1.2. DEFINICION.
- 1.3. NATURALEZA.
- 1.4. CLASIFICACION.
- 1.5. PRINCIPIOS QUE LOS RIGEN.
- 1.6. LOS TRATADOS COMO FUENTE DEL DERECHO INTERNACIONAL.

1.1. GENERALIDADES.

Sin duda, las reglas del Derecho Internacional más numerosas en la actualidad, son las convencionales, las que resultan de los tratados. La rapidez con que crece la Colección de tratados de las Naciones Unidas nos da una idea clara de este desarrollo. De 1945 a 1955, se registraron y publicaron por la Secretaría de las Naciones Unidas 225 volúmenes, que comprenden 3633 Tratados, ya a mediados de 1963, se habían registrado 7420 Tratados, que formaron 470 volúmenes. La amplia diversidad de estos tratados es muy llamativa, tanto por el número de campos con los cuales se relacionan (asuntos políticos, económico-administrativo, comerciales, financieros, militares, culturales, sobre la paz, la situación jurídica del individuo, los derechos humanos, etc), como por la importancia y el número de países participantes.

La más breve hojeada sobre el contenido de la Colección de Tratados de las Naciones Unidas evidencia lo importante que es el Tratado de las Relaciones Internacionales contemporáneas. Es un expediente muy variado que permite a sus signatarios fijar reglas de Derecho Internacional de cualquier carácter o contenido y realizar operaciones de tipo más variado. Más aún, los Tratados, debido a que generalmente se consignan por escrito, comparados con otras fuentes poseen el mérito de una precisión muy considerable, que conduce en cuanto al contenido del Derecho. Además la forma con que entran en vigor permite la rápida introducción de nuevas reglas. Por todos estos motivos, el desarrollo progresivo de las relaciones internacionales implica el aumento creciente de los Tratados y es a su vez, intensificado por este proceso natural y social. 1

1.2. DEFINICION

La convención de Viena define a los Tratados Internacionales en su artículo 2o.párrafo 1, que dice :

" Se entiende por Tratado un acuerdo Internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional Público, ya conste en instrumento único en dos o más instrumentos conexos y cualesquiera que sea su denominación particular ". 2

De dicha definición se desprende que la Convención se aplica únicamente a :

- 1o. Tratados celebrados entre Estados,
- 2o. Por escrito, y
- 3o. Regidos por el Derecho Internacional Público.

De manera inteligente, la Convención decidió circunscribir los acuerdos exclusivamente entre Estados y con exclusión de los concluidos entre Estados y Organismos Internacionales solamente. La razón de ello, según la propia Comisión , es que se hubiera complicado o retrasado excesivamente la preparación del proyecto, por tal motivo se decidió que los tratados celebrados entre Organismos Internacionales, o entre Organismos Internacionales y Estados serían objeto de otra Convención; ésta fué adoptada el 21 de marzo de 1986.

Por otro lado, los acuerdos celebrados entre un Estado y un particular, sea persona física o jurídica, no son tratados sino simple acuerdos que con frecuencia se concluyen en

nuestros días.

De acuerdo con la definición de la Convención de Viena el segundo requisito es que el tratado sea escrito, excluyendo así los acuerdos verbales. a pesar de ello, si se diera este supuesto, la Convención de Viena, no afecta el valor jurídico de los mismos.

Por último, la Convención exige que los tratados internacionales celebrados entre Estados y por escrito se encuentren regidos por el Derecho Internacional Público, se excluyen así los acuerdos celebrados entre Estados regulados por el Derecho interno de alguna de las partes o por algún otro derecho interno.

Conviene señalar que el derecho de que se celebren acuerdos internacionales fuera del ámbito de aplicación de la Convención no afecta la validez jurídica de los mismos y no impide que se les apliquen las normas anunciadas en la Convención de Viena, a las que estén sometidos en virtud del Derecho Internacional Público.

1.3. NATURALEZA

Es importante no dejarse llevar a conclusiones erróneas por el carácter y contenido diverso de los tratados. No obstante los títulos que se les den, o a la materia de que traten o el número de signatarios, todos los tratados se ajustan a la misma definición, esta quizá pueda formularse convenientemente en la forma siguiente:

" El tratado es cualquier acuerdo Internacional que celebran dos o más Estados u otras personas Internacionales, y que está regido por el Derecho Internacional ".

La definición establece que todo aquello que se califique de tratado debe ser necesariamente un acuerdo internacional. Es decir debe basarse en la coincidencia de voluntades de las partes. Generalmente la voluntad de cada parte se manifiesta por el procedimiento de rectificación o de la aceptación.

Por otra parte independientemente de que la Convención de Viena intenta reglamentar únicamente los tratados concluidos por los Estados, según señala su artículo primero, al definir el término tratado; sin embargo, sus disposiciones no perderán fuerza por el hecho de que un tratado figuren como partes sujetos que no son Estados.

La Convención de Viena no añade más requisitos a los acuerdos interestatales, para que sean considerados tratados, que el que revistan en forma escrita. Pero la doctrina y la práctica actual reservan el nombre de tratados para aquellos acuerdos entre sujetos de Derecho Internacional (Estados, Organismos Internacionales, o sujetos de otra naturaleza), en cuya conclusión participa el órgano provisto de poder de concluir tratados y que estén contenidos en instrumento formal único.

Se necesita entonces para que haya tratado, que el acuerdo sea celebrado en primer lugar, entre sujetos del Derecho Internacional.

Además aún cuando el acuerdo sea entre Estados, es necesario que intervenga el órgano provisto del poder de concluir tratados y que el acuerdo esté contenido en un instrumento.

Sin embargo, hay que distinguir también los tratados de las declaraciones de principios que no están destinadas a producir efectos de Derecho, sino sólo pretenden indicar una determinada intención de los gobiernos signatarios, a diferencia de los tratados que sí están destinados a producir obligaciones jurídicas.

1.4. CLASIFICACION

Aunque es de poca importancia saber cómo ha de llamarse un tratado, resulta útil establecer la diferencia que existe entre varios tipos de tratados, de acuerdo con criterios distintos del de la mera nomenclatura.

Entre las muchas clasificaciones que pueden hacerse de los tratados, atendiendo a diversos factores y diferentes criterios nos interesan, uno relativo al fondo y otro al número de participantes.

La más importante es la primera, según la cual pueden distinguirse dos tipos de tratados :

I.- SEGUN EL FONDO.

a). TRATADOS-CONTRATO.- De finalidad limitada a crear una obligación jurídica que se extingue con el cumplimiento del tratado.

b). TRATADOS-LEYES.- Destinados a crear una reglamentación jurídica permanentemente obligatoria.

II.- SEGUN LAS PARTES.

a). TRATADOS BILATERALES.- También llamados bipartitos, reciben tal denominación cuando solamente hay dos partes.

b). TRATADOS MULTILATERALES.-También llamados plurilaterales o multiusos o multipartitos, que son aquellos donde participan más de dos Estados. 4

1.5. PRINCIPIOS QUE LOS RIGEN.

Hay una serie de principios generales, fundamentales que rigen el derecho de los tratados y de los que podríamos mencionar los siguientes :

- a).- "*Pacta Sunt Servanda* ".
- b).- "*Res Inter Altos Acta* ".
- c).- "*Ex Consensu Advenit Vinculum* ".
- d).- "*Jus Cogens* ".

a).- EL PRINCIPIO "PACTA SUNT SERVANDA"

De origen consuetudinario, recogido por la Convención de Viena de 1969, en su artículo 26, afirma la obligatoriedad de los tratados, respecto a las partes, añadiendo, además la necesidad de su cumplimiento de acuerdo con la buena fe.

La seguridad de las relaciones internacionales estaría comprometida si se dejase a la voluntad de las partes el cumplimiento o incumplimiento de los pactos.

b).- EL PRINCIPIO DE QUE LOS TRATADOS SOLO CREAN OBLIGACIONES ENTRE LAS PARTES, O " RES INTER ALIOS ACTA ".

Un tratado no puede, en principio, obligar a los sujetos que no han participado en él, puesto que naturalmente, no ha podido dar su consentimiento. Pero tampoco puede enunciarse este principio, de un modo absoluto, y en algunos casos, un tratado crea derechos y obligaciones respecto a terceros. Por ejemplo en el asunto de la desmilitarización Islas Aland (decidida en un tratado firmado entre Rusia y otros países), Finlandia sostenía que, por no haber tomado parte en este tratado, no se creía obligada por él; pero la comisión de juristas reunida en París en 1929 decidió que este tratado, a causa de los intereses vitales de otras potencias, envueltos en él, había creado una situación jurídica objetiva, y era opinable a los estados terceros. 5

c).- EL PRINCIPIO " EX CONSENSU ADVENIT VINCULUM "

El consentimiento es la base de la obligación jurídica. " ex consensu advenit vinculum ", es el resultado de la estruc-

tura de la sociedad internacional, principalmente formada por Estados, formalmente considerados iguales, al no haber un ente jurídico superior a ellos capaz de imponerles una determinada conducta para que nazcan las obligaciones jurídicas de carácter contractual.

D).- " EL PRINCIPIO DE RESPETO A LAS NORMAS DEL "JUSCOGENS".

Sumamente discutido fué el principio incorporado en el artículo 53 de la Convención de Viena, según el cual un tratado sería nulo cuando fuera contrario a una norma imperativa de Derecho Internacional. Dejando a un lado la enorme dificultad de determinar cuando una norma internacional es de esa clase, está claro que la aplicación de esta disposición interviene con la libertad de contratación de los Estados pues incluso una de las normas que unánimemente se considera del "JUS COGENS" como es la prohibición de la agresión podría ser derogada en ciertos casos, para las relaciones en algunos Estados en particular.

Supongámos, por el ejemplo que dos Estados deciden abandonar parte de su soberanía, con el fin de proceder anteriormente el derecho de intervención armada en determinadas circunstancias. Esta intervención armada, que hoy se considera agresión, violatoria de normas del "JUS COGENS" no sería aceptable, y el tratado que la hubiera previsto carecería de validez, al mismo tiempo que (y ahí está la fragante contradicción) no habría nada en contra de un tratado que prevea la desaparición total de un tratado Estado, por fusión con otro. Otra vez estamos aquí en un terreno nebuloso moviéndonos entre la política y el derecho: si un país concluye un país contrario al "jus cogens", en el que se prevea la posibilidad de intervención armada, ¿quien es el que tiene

autoridad para proclamar la invalidez del tratado? Está claro que estas acciones sólo podrán corresponder al Estado supuestamente agredido y si este no invoca la invalidez de tales tratados en forma ¿que otro Estado u organismo tendría derecho a hacerlo?. El texto del artículo 53 proclama la invalidez de tales tratados en forma automática, lo que no corresponde con la realidad. Por otro lado, si un Estado concluye un tratado sabiendo que va contra el "jus cogens", sería premiar la mala fé si se da luego la oportunidad de invocar su invalidez. a

1.6. LOS TRATADOS COMO FUENTE DEL DERECHO INTERNACIONAL.

El artículo 38 del Estado o Estatuto de la Corte Internacional de Justicia enumera con autoridad las Fuentes del Derecho Internacional, en la forma siguiente :

La Corte, cuya función es decidir conforme al Derecho Internacional las controversias que le sean sometidas, deberá aplicar :

a).- Las Convenciones Internacionales, sean generales o particulares, que establecen reglas expresamente reconocidas por los Estados Litigantes;

b).- La costumbre Internacional como prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho;

c).- Los principios generales de derecho por las naciones civilizadas;

d).- Las decisiones judiciales y las de publicistas de mayor competencia de las distintas naciones, como medio auxiliar para las determinaciones de las reglas de derecho, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 59.

En la redacción anterior del artículo 38 sobresalen como fuentes autónomas: la costumbre internacional, los tratados y los principios generales de Derecho. Las decisiones judiciales y la doctrina son fuentes auxiliares por cuanto que requieren para sus aplicaciones de una fuente autónoma que las apoye.

CAPITULO DOS

SUMARIO

REGIMEN LEGAL DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES

- 2.1. EL PROCESO DE CELEBRACION DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES.
- 2.2. ORGANOS ESTATALES COMPETENTES PARA LA CELEBRACION DE LOS TRATADOS.
- 2.3. LA ADHESION.
- 2.4. LAS RESERVAS.
- 2.5. EL REGISTRO Y PUBLICACION DE LOS TRATADOS.
- 2.6. ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO Y SU PUBLICACION (APLICACION PROVISIONAL).
- 2.7. OBSERVANCIA Y APLICACION DE LOS TRATADOS.

2.8. INTERPRETACION DE LOS TRATADOS.

2.9. LOS EFECTOS DE LOS TRATADOS.

2.10. LA ENMEDIA Y LA MODIFICACION DE LOS TRATADOS.

2.11. LA NULIDAD.

2.12. LA EXTINCION DE LOS TRATADOS.

2.1. EL PROCESO DE CELEBRACION DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES.

En el proceso de celebración de los tratados Internacionales podemos distinguir tres fases o etapas, que son las siguientes :

PRIMERA. La Negociación.

SEGUNDA. La Firma y ,

TERCERA. La Ratificación.

Acto seguido y por considerarlo necesario, dada a la finalidad de la presente investigación se procederá a la explicación concreta de cada una de estas etapas.

LA NEGOCIACION. Bajo este nombre se designa el conjunto de operaciones encaminadas a establecer el texto del Tratado.

Tales negociaciones pueden tener lugar en el cuadro de discusiones. Los agentes diplomáticos de un Estado y los representantes de otro. Este es el procedimiento normal de negociación para tratados bilaterales.

Los órganos que pueden encargarse de la negociación son aquellos estatales. Que tienen la competencia de las relaciones internacionales, Ministro de Relaciones Exteriores y Secretaría de Relaciones Exteriores. Las personas que han de negociar deben ir provistas de "Poderes", que consiste en la autorización, concedida por los órganos antes citados.

La manifestación del consentimiento del Estado para aceptar las obligaciones derivadas, de ese tratado se requiere :

a) Presentar plenos poderes otorgados por los órganos competentes de su Estado o,

b) Clara la intención del Estado, de dar a las personas en cuestiones de la función de la República si el otorgamiento de los plenos poderes para proteger los intereses de los Estados, no estarán obligados por tratados concluidos por personas que no reúnan los requisitos antes mencionados.

LA FIRMA .- Tiene la doble función de reconocer por parte de los representantes de los Estados, el contenido del Tratado y fijar el final del periodo de la negociación y por otro lado, también significa la expresión del consentimiento del Estado, para obligarse por el tratado.

La firma se considera como la manifestación del consentimiento del Estado, si lo establece el tratado, si los Estados negociadores así lo han establecido.

En relación a la firma deben examinarse dos operaciones que pueden tener efectos equivalentes :

a) La Rubrica.- Que consiste en que el representante de un Estado, coloca al final del texto sus iniciales, mismos efectos equivalentes a la firma.

b) La Firma.- " *AD REFERENDUM* " implica la necesidad de someterla a aprobación definitiva por parte del Estado correspondiente, y cuando sea confirmada por el Estado es la firma definitiva.

LA RATIFICACION.- En la convención de Viena de 1969, se observa un cambio de postura en lo relativo a la ratificación, porque anteriormente esa era considerada la última fase del procedimiento de conclusión de los tratados y se partía del supuesto normal de que un tratado debía ser ratificado para que adquiriera carácter obligatorio, a menos que se dispusiera lo contrario.

Esta postura había sido permanentemente asumida por la Comisión de Derecho Internacional al elaborar el proyecto de la

Convención de Viena, pero fué modificado de tal modo que actualmente no se supone a la ratificación. La manifestación de consentimiento mediante la ratificación sólo se extenderá si:

- a) El tratado así lo dispone,
- b) Los Estados miembros lo han acordado a que se someta a ratificación.

La ratificación se deduce de plenos poderes o se haya expresado en este sentido durante la negociación. 1

Cabe recordar que por ratificación en realidad se entienden dos cosas distintas aunque relacionadas :

A) Por una parte, la operación mediante la cual establece en su derecho interno los requisitos para obligarse internamente.

Dentro de este contexto, hay que señalar un tipo especial de tratados que no necesitan ratificación llamados "EXECUTIVE AGREEMENTS", éstos a diferencia de los TREATIES, no es necesario la aprobación del Senado; y de los cuales

se pueden diferenciar dos modalidades: Presidencial Executive, Agreements y los Congressional executive Agreements. Los primeros sometidos a la aprobación del señor Presidente y los segundos a la aprobación del Congreso.

El otro sentido en que se entiende la ratificación es la operación que se realiza en el ámbito Internacional, para darle al tratado su fuerza obligatoria procediendo a un intercambio de los instrumentos de ratificación.

2.2. ORGANOS ESTATALES COMPETENTES PARA LA CELEBRACION DE LOS TRATADOS

La palabra capacidad según se aplica con relación a los tratados, puede referirse a la cuestión de si un estado o una institución Internacional, tiene el poder o la facultad jurídica para la celebración en forma general o para celebrar determinadas clases de tratados, dicho término puede referirse también al problema de determinar en donde radica, de acuerdo con el derecho interno del estado interesado o de la institución interesada de dicho poder o facultad.

Sin embargo, los dos aspectos de las cuestiones no son completamente diferentes, pues si la facultad de celebrar tratados se limita constitucionalmente, esto puede producir efectos internacionales, por ejemplo en el caso de un estado miembro de la Unión Federal, cuyos tratados tendrían validez Internacionalmente, sólo hasta donde dicho estado miembro tuviera la facultad constitucional de celebrar tratados.

Respecto a la capacidad para la celebración de los tratados, en términos del derecho Internacional, casi no es necesario decir que en un principio, la posee todo el estado.

Esto es así porque la celebración de los tratados es una de las formas más antiguas y características del ejercicio de soberanía.

Ciertamente no debe negarse que la adquisición del poder de celebrar tratados, ha sido en el pasado, un escalón significativo en el proceso de las comunidades dependientes, hacia la independencia y el cabal logro de su condición de Estados.

Por otro lado, los instrumentos constituyentes de las Instituciones comunmente no contienen una autorización general para que la organización celebre tratados, pero muchos de estos las autorizan para la celebración de tratados de ciertos tipos. La Carta de las Naciones Unidas específicamente autoriza a la Organización para la celebración de acuerdos con estados miembros. sobre el suministro de contingentes militares (Art. 43), y con los Organismos especializados para vincularselos con las Naciones Unidas (Art. 63). Los artículos 77 y 105, han sido interpretados en el sentido en que autoriza la celebración de acuerdos fiduciarios y convenciones con estados miembros, respectivamente. No obstante dichas disposiciones, las Naciones Unidas, han celebrado gran número de tratados tanto como estado como con Instituciones Internacionales.

Ahora bien partiendo de la disposición de que la capacidad para la celebración de tratados es un atributo de la soberanía, de la cual no se encuentran en posesión de las

Instituciones Internacionales, los autores han buscado una base diferente para la capacidad de celebrar tratados, mientras que algunos consideran que la posesión de esta capacidad por una institución es prueba del reconocimiento de la personalidad Internacional, otros adoptan un criterio distinto que consideran a la capacidad como consecuencia de la personalidad Internacional. Un tercer grupo de opinión dice que de acuerdo con éste, la capacidad de una institución Internacional para la celebración de los tratados, debe deducirse no del simple hecho de su personalidad, que amplía la personalidad y la capacidad de celebrar tratados. 2

Por otra parte, el grado hasta donde pueda tenerlo, que algo limitado por la circunstancia de que el sistema clásico de Derecho Internacional reconocía sólo dos órganos de gobierno central en los Estados: El jefe de Estado y el Ministro de Relaciones Exteriores. El primero considerarlo tener el "*Jus Omnino Dae*", el derecho a la capacidad de representar al estado, en cualquier circunstancia. Ahora bien el Estado que esta dispuesto a celebrar un tratado bipartito con otro estado, puede exigir que los representantes subalternos, de éste tengan autoridad expresa o implícita para actuar, consistente en una delegación general o especial de un superior quien debe tener el carácter de Ministro de Relaciones Exteriores, o agente Diplomático; acreditados que posean plenos poderes.

2.3. LA ADHESION

Cuando lo pertinente no era de la negociación de un tratado de Novo; sino el acuerdo de un Estado para obligarse por términos de un tratado ya negociado entre otros dos o más Estados .

Ese proceso llamado adhesión no entrañaba dos etapas sino un sólo acto; la razón de esto es demasiado obvia.

Y su consideración permite un análisis de las etapas imprescindibles en la concertación de tratados sobre cuyas bases puede construirse un sistema lógico.

Por otro lado podemos mencionar la adhesión como , " El acto mediante el cual, un Estado que no ha firmado un tratado puede entrar a formar parte de él ". Para prestar la adhesión no es necesario que el tratado haya entrado en vigor ya, y puede prestarse en cualquier momento, después de la firma de los tratados originales. ahora bien no hay que confundir la adhesión con accesión, la primera sería entrada pura y simple en el tratado, acepta de todas las obligaciones y beneficiándose de todos los derechos. La segunda sería la entrada en un tratado limitada únicamente a algunas disposiciones del tratado.

Podemos concluir que :

La adhesión, es un acto voluntario, voluntarienda que debe entenderse de la siguiente forma:

a) Respecto a los estados que forman parte del tratado; pudiendo limitar la entrada a los otros en la forma que sea conveniente o permitiéndolos a ciertas disposiciones.

b) Respecto a los terceros estados son libres o no de entrar y de aceptar todas o parte de las disposiciones convencionales. En principio la adhesión tiene como consecuencia inmediata que el estado que la preste entre a formar parte automáticamente al sistema convencional en cuestión, en su totalidad o en parte como hemos señalado.

2.4. LAS RESERVAS.

Puede pensarse que este paso produciría una solución adecuada a la dificultad, probablemente lo haría si en todos los casos los estados estuvieran preparados, mediante tratados, para hacer promesas idénticas. Por lo tanto, ha de tomarse en cuenta la reserva: " La manifestación hecha por una parte de no encontrarse dispuesta a encontrar alguna disposición determinada o de pretender alguna otra variación a su favor ". La reserva constituye una proposición de enmienda al texto del tratado. En el caso más simple de reserva recíproca a un tratado bipartito, ésta es de hecho la enmienda. Por ninguna reserva puede tener efecto a menos y hasta que haya sido aceptada o acordada por todas las partes. Aún en el caso más simple, esto tiene que entrañar que el significado que la intención, por parte de quien propone una reserva, debe quedar obligado por el tratado, no puede surgir efectos inmediatos.

Ahora bien, como la reserva " Es el acto jurídico unilateral por el cual un estado, parte en un tratado declara que rechaza la ampliación de ciertas disposiciones o que las atribuye determinado sentido, no pueden ser admisibles , no tendrían sentido para los tratados bilaterales, puesto que en realidad a lo que equivaldrían sería a limitar el alcance del tratado o sea que sería una manera de mostrar inconformidad con el texto negociado, si

se admitiese la reserva ya no sería el texto redactado del tratado el que se pone en vigor, sino otro diferente.

Si la reserva no esta expresamente autorizada en el tratado, los demás contratantes podran oponerse a que el tratado entre en vigor en dicha reserva respecto a cada uno de ellos, pero el tratado tendra validez con los que no se hayan opuesto expresamente.

Las reservan pueden formularse en el momento de la firma, la ratificación, la aprobación, o aceptación, el momento, la adhesión y el Estado deberá ponerlas al conocimiento de las demas partes contratantes. Para saber su opinión.

2.5. REGISTRO Y PUBLICACION DE LOS TRATADOS.

Aunque el artículo 20 del pacto no declaró expresamente que los tratados posteriores incompatibles era nulo, el artículo 18 dispuso que ningún tratado o compromiso Internacional de un miembro de la liga será obligatorio. Antes de haber sido registrado en la Secretaría. Si se tiene en cuenta el texto del artículo, es en verdad, difícil salirse del criterio de que la falta de registro era un defecto fatal que afectaba la validez esencial del tratado, y que por haberlo sometido a los miembros de la liga, durante el período en que fueron miembros por su capacidad de celebrar compromisos Internacionales obligatorios con otros miembros, a esta condición, el compromiso quedaba incompleto hasta que dicha condición hubiese sido cumplida.

La disposición correspondiente de la carta (Art. 102) no declara que los tratados no registrados no sean obligatorios, sino que simplemente inhabilita a que sea

cualquier parte de ellos, a invocarlos ante cualquier órgano de las Naciones Unidas y el reglamento que rige el procedimiento de registro aprobado por la Asamblea General, dispone que el registro no se llevará a efecto hasta que el tratado haya entrado en vigor.

Por otro lado el Artículo 18 del pacto de la sociedad de las Naciones Unidas, introdujo una innovación en el derecho de los tratados:

" Todo tratado o compromiso internacional que celebre lo sucesivo por cualquier miembro de la sociedad, deberá ser inmediatamente registrado por la Secretaría y publicado por ella lo antes posible. Ninguno de estos tratados o compromisos Internacionales será obligatorio antes de haber sido registrado ".

2.6. ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO Y SU APLICACION PROVISIONAL.

La primera cuestión que ha de considerarse en relación con el efecto de un tratado es la fecha desde el cual opera.

Es necesario diferenciar la fecha de entrada en vigor y la del comienzo de su operación. Cual sea cada fecha, depende de la intención de las partes. En cuanto a la fecha de entrada en vigor, la intención se ha declarado expresamente, por lo menos desde el tratado de Versalles desde 1919, el cual señala que entraría en vigor en cuanto a las partes que entonces lo habían ratificado. Cuando no existe una estipulación expresa de esa índole, el problema no es difícil, por lo menos a falta de alguna implicación en sentido contrario.

Igualmente cuando se requiera ratificación, debería ser la fecha del canje o del depósito de la última ratificación exigida. Sin embargo, de acuerdo con sus términos una parte o todo un tratado puede ponerse en vigor antes de la ratificación.

Anteriormente se distinguían y se discutía si la fecha pertinente era la ratificación, o si al producirse la ratificación el efecto del tratado retrotraía a la fecha de la firma, pero en los últimos tiempos la teoría del efecto retroactivo, de la ratificación ha sido sostenida con menos fuerza, por ello los tratados se contemplan en forma para su mejor condición del mismo, aunque a veces no son del todo eficaces.

2.7. OBSERVANCIA Y APLICACION DE LOS TRATADOS.

Sin duda las reglas del derecho interno que hoy no son más numerosas pero no menos importantes son las convencionales, las que resultan de los tratados. La rapidez con que crece la colección de tratados de las Naciones Unidas da una idea clara de este desarrollo. La más breve hojeada sobre el contenido de la colección de tratados de las Naciones Unidas evidencia lo importante que es el tratado en las Relaciones Internacionales Contemporáneas, es un expediente de muy variadas posibilidades que permite a sus signatarios (ya sean sólo dos estados, un grupo pequeño de ellos o la totalidad de los miembros de la sociedad Internacional) fijar las reglas del Derecho Internacional de cualquier carácter y contenido y que generalmente se consigna por escrito, comparados con otras fuentes que poseen el mérito.

De una posición muy considerable que conduce a una mayor certidumbre en cuanto al contenido del derecho. Además la forma como entran en vigor permite la rápida introducción de nuevas reglas. Por estos motivos, el desarrollo progresivo de las Relaciones Internacionales implica el aumento creciente de los tratados, y es, intensificado por este proceso.

La amplia diversidad de estos tratados por el número de campos con los que se relacionan asuntos políticos, económicos, administrativos, comerciales, financieros, militares y culturales; el mantenimiento como la importancia.

2.8. INTERPRETACION DE LOS TRATADOS.

El problema de la interpretación de los tratados, surge cuando los diversos contratantes, adoptan posiciones distintas en cuanto al alcance que haya que dar a determinadas disposiciones contenidas en esos tratados.

La solución puede buscarse de diferentes modos:

a) Las partes han incluido en el texto del tratado ciertas cláusulas señalando el sentido que dan a los términos en cuestión.

b) A veces, en ausencia de toda disposición convencional, cuando el conflicto ya se presentó, las partes concluyen un nuevo tratado sobre ese punto concreto; lo que se llama un acuerdo de interpretación.

Pero puede ocurrir que no haya disposiciones convencionales previas, ni conclusión de un acuerdo posterior. Entonces se acude a ciertas normas que la práctica Internacional ha consagrado, y que el instrumento recoge los Artículos 33 y 31.

Como medios complementarios de interpretación se enumera en Viena:

- a) Los trabajos preparatorios.
- b) Las circunstancias de la celebración de un tratado.

Por lo tanto, las circunstancias especiales de la comunidad de los estados, excluyen la posibilidad de adopción por el derecho Internacional. El efecto del proceso de celebración de un documento debe limitarse al contenido de la documentación y considerarse lo demás irrelevante.

2.9. LOS EFECTOS DE LOS TRATADOS.

La respuesta común de este caso es que puede tenerse efectos sobre las partes y sólo respecto de éstas, en concordancia con la máxima "*pacta tertiis, nec nocent, nec prosunt*". En este contexto, las "partes" significa los estados u otras Internacionales que contratan originalmente o que se adhieren al tratado posteriormente. Si un estado se encuentra subdividido Internacionalmente, en subunidades, sin embargo, la aplicación geográfica del tratado puede no ser necesariamente coextensiva con la soberanía territorial de dicho estado.

Según esto, y en base a las normas establecidas; los tratados concluidos entre determinados sujetos no pueden ser fuente de obligaciones ni derechos para los otros sujetos, que no han dado su consentimiento a las disposiciones del tratado. Ahora bien, mucho más controvertida es la posibilidad de que un tratado crea obligaciones para terceros estados. Pero el derecho Internacional consuetudinario, lo mismo que la convención de Viena, lo considera posibles.

Hay sin embargo una diferencia importante entre lo que establece el documento de Viena y lo que la práctica Internacional había ido creando. En Viena (Art. 35) "Para que un tratado cree obligaciones respecto a terceros no basta que el tratado lo disponga, sino que es necesario que los terceros afectados otorguen su consentimiento por escrito . Lo que en realidad llevaría a no considerarlos como terceros, ya que de un modo oblicuo se convierten en partes, mediante ese consentimiento escrito dado que las obligaciones concreten que las conciernen.

2.10. LA ENMIENDA Y LA MODIFICACION DE LOS TRATADOS.

En sentido estricto, la revisión de un tratado sugiere su modificación o enmienda a pesar que, simultáneamente el tratado original queda en vigor, supeditado a cualquiera de las modificaciones o enmiendas que se le hicieren. El proceso de revisión es pues, distinto al de reemplazo, que implica la terminación de un tratado original y su sustitución por otro, el cual puede o no producir algunas o todas las disposiciones. De ser producidas, dependerán para la continuación de su vigencia, no del tratado original, sino del nuevo tratado. Por eso el nuevo tratado de proceso

de revisión de un tratado es igualmente diferente del otro por el cual, el carácter o los incidentes de las obligaciones que dispongan.

Imponer a las partes, o llegar a ser cambiado, no a causa de una revisión de dichas disposiciones, sino por haber incurrido una transformación del derecho general con arreglo al cual a que aquellas deben ser interpretadas, lo que produce la necesidad de interpretación en forma distinta.

Si bien en práctica es difícil distinguir la revisión de los tratados, de su reemplazo y consiguiente terminación, sin embargo es claro que la revisión no es un proceso. Una de las partes no puede por sí misma efectuar la modificación de un tratado, ni insistir en ello con base al derecho. Ello entrañaría la negación de la noción de obligación. Sin embargo, aún aquí debe admitirse por lo menos la posibilidad de una confusión. Así por violación de sus deberes en relación con un tratado, una sola parte puede en ciertas circunstancias relevar a otras del cumplimiento de los suyos.

2.11. LA NULIDAD.

La validez de un contrato en el derecho interno depende de la capacidad de las partes, de que éstas cumplan los requisitos formales, de la realidad de su consentimiento y de la compatibilidad de sus intenciones con el sistema jurídico.

En el derecho interno, la validez del contrato se vicia si una de las partes de éste fué forzada a prestar su consentimiento bajo coacción. Sin duda, la regla de derecho interno Internacional es la misma.

El efecto que la intervención tendría sobre un contrato de derecho privado celebrado entre las parte, resulta ser en el caso, asunto de tradición y de la técnica de cada sistema jurídico. Puede disponer que el contrato sea nulo, si carece de estipulaciones deseables o si contiene algunas prohibiciones o la situación puede ser simplemente que el contrato aunque valido en general, carezca de eficacia para anular ventajas que hace derivar de la posición más bien que del contrato. Sin embargo, en ningún caso estan ampliamente interpretadas, la falta de realidad del consentimiento como para que comprenda algo tan general como la carencia práctica de alguna otra alternativa del consentimiento.

El error como motivo de invalidez, tiene sin duda un alcance mayor, pero los asuntos de las Naciones y la materia de los tratados no son de indole tal que admitan mucha oportunidad para el error, ya sea éste inocente o inducido por fraude o por falsas manifestaciones.

Ahora bien, los tratados pueden ser nulos por ilegalidad, no es fácil encontrarse ejemplos de la aplicación en esa regla. Pero aquí el motivo más profundo, en primer lugar, los sujetos del derecho Internacional, son los custodios de las normas de legalidad en sentido más directo que los sujetos de derecho interno. Por esto lo que alguna vez era ilegal puede convertirse en legal o viceversa. En segundo lugar, puesto que la comunidad de estados sólo recientemente ha adquirido algo propio de una institución centralizada, puesto que presupone la soberanía de los estados como una proposición fundamental, forzosamente tolera los regímenes jurídicos especiales, aplicables sólo a dos, o varios estados.

2.12. EXTINSION DE LOS TRATADOS.

Un tratado queda terminado en cuanto las partes de éste queden relevadas ulteriores obligaciones originadas de él. En el caso de un tratado multilateral puede darse el caso de que aunque una o más partes queden relevadas de sus obligaciones, el tratado continúa vigente y en operancia entre las partes restantes.

El proceso mediante el cual esto puede ocurrir es exactamente igual al que existe cuando los tratados terminan.

La causa de extinción de los tratados puede ser de índole muy variada:

I. POR EJECUCION. Para los tratados que no tienen por objeto establecer una regla jurídica general, sino la realización de un negocio jurídico concreto, una vez que éste se ha realizado y cubierto el objetivo de esos tratados. Es natural que se extingan.

II. PERDIDA DE CALIDAD ESTATAL DE UNA DE LAS PARTES. Cuando el estado desaparece por cualquier causa (guerra de otro estado), los tratados que habían concluido se extinguen.

III. ACUERDO ENTRE LAS PARTES. Los estados partes en un tratado pueden dejarlo sin vigor por un nuevo acuerdo, ya sea de manera expresa mediante la inclusión de una cláusula a ese fin, ya sea de manera tácita cuando el nuevo tratado es incompatible con el anterior.

IV. TERMINO. Muy a menudo los tratados son concluidos para un periodo determinado, a cuyo fin cualquiera de los estados contratantes puede declarar sin vigor unilateralmente.

V. DENUNCIA. Es el acto jurídico por el cual un estado parte de un tratado declara su voluntad de retirarse, basándose en las condiciones a ese respecto establecido anteriormente en él. La denuncia de un tratado bilateral significa su extinción multilateral, el estado denunciante respecto al mismo se extingue.

VI. CUESTION DE VIOLACION DE UNTRATADO POR UNA DE LAS PARTES. Generalmente esta admitido que cuando una de las partes viola una disposición esencial del tratado, la otra o las otras partes pueden declarar su extinción. Por eso debe recalcarse que la terminación no es un proceso unilateral, utilizabla a capricho por una sola parte.

CAPITULO TERCERO

SUMARIO

MEXICO FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

- 3.1. INTRODUCCION.
- 3.2. MARCO DE REFERENCIA.
- 3.3. ANTECEDENTES.
- 3.4. EL COMERCIO EXTERIOR.
- 3.5. LA POLITICA COMERCIAL.

3.1. INTRODUCCION.

Durante un largo tiempo, sobre todo hasta 1985, las personas encargadas, de la política Mexicana de Comercio Exterior han tenido que luchar con dos corrientes opuestas: La presión para explotar el mercado exterior natural de México, que es E.U., y el tener que limitar la vulnerabilidad que acompaña la concentración excesiva.

Así, de esta manera, la política de exportación de petróleo, por ejemplo, a constituido en enviar petróleo a E.U pero en restringir las ventas al 50% de la exportación total cuando estaba fuertemente influido por los productores en utilizar el petróleo disponible para llevar acabo acuerdos bilaterales de comercio con los países Europeos y con Japón, pero no con E.U.; o en erigirse líder, al menos retoricamente, en el movimiento de integración comercial en América Latina.

A pesar de estos esfuerzos, la concentración de las exportaciones así E.U. no ha disminuido. En el caso de la exportación de productos manufacturados, la concentración se ha incrementado durante la última década y todo ha contribuido a dar este resultado: La proximidad, el enorme tramo del mercado Estaunidense, su relativa apertura los

patrones de comercio erigidos durante largos años, el intercambio entre grupos relacionados en ambos lados de la frontera y la producción complementaria en las mismas industrias.

La idea principal en el presente capítulo radica en analizar cuál es precisamente la situación que guarda nuestro país frente al tratado de libre comercio, para lo cual conviene tener presente la tesis que sostiene que, si bien la concentración en las exportaciones puede fomentar la vulnerabilidad, el no explotar al vasto mercado vecino, fomenta un empobrecimiento innecesario. Además el desarrollar una estructura industrial eficiente permite que México, no compita únicamente en el mercado de Estados Unidos, sino también en el resto del mundo. En particular la vulnerabilidad adquiere otro significado cuando la concentración de exportaciones es el resultado de la venta del producto manufacturado en lugar de dependencia en materias primas. Los productos manufacturados habren otro tipo de posibilidades, competir en todos los mercados y generar el enriquecimiento gradual de todas las poblaciones. El peligro de la economía de México no es tanto la concentración del mercado sino la ineficacia industrial o

el retorno a un tipo de cambio sobre valuado. 1

Los ingresos relativos bajos en México, impiden una concentración de exportaciones de productos norteamericanos hacia México, aunque México es un mercado importante para la economía estadounidense, Estados Unidos exporta a los 25 millones de Canadienses en su frontera norte; de 3 a 4 lo que exporta a los 80 millones de mexicanos al sur, -lo que equivale a una cantidad superior en diez veces, en términos per capita sin embargo, hay vulnerabilidad en la economía estadounidense respecto a México, como fué evidente durante el abrupto descenso, en las exportaciones norteamericanas, hacia México-, de ocho mil setecientos millones de dolares entre 1981 y 1983 de hecho sería mejor para el interes nacional de Estados Unidos. Si su vulnerabilidad respecto a México fuera mayor, es decir si la economía mexicana fuera eficientemente grande, como para absorber una cantidad mayor de importaciones.

3.2. MARCO DE REFERENCIA.

Los elementos claves de las políticas industriales y comerciales de México desde la segunda guerra mundial deven

(1) WEINT TRAUB SIDNEY, México Frente al acuerdo de libre comercio Canada-Estados Unidos, Alternativas para el futuro, Editorial Diana, México D. F. 1991, p. p. 13-14.

ser reconsideradas con el objeto de elaborar un marco acerca de los sucesos que se dieron de manera previa al Tratado de Libre Comercio.

México aceptó la proposición de que las industrias "infantiles" se desarrollan mejor si aceptan y están rodeadas de paredes protectoras; también aceptó el razonamiento, en el sentido de que el camino hacia el desarrollo tenía que ser a través del establecimiento de una base manufacturera. Se consideraba que sólo de esa manera podría la desigualdad en el intercambio comercial, que era el resultado de los términos comerciales deteriorados de un país que exporta básicamente productos primarios, e importa bienes manufacturados. 2

El principal instrumento de protección la industria que se empleó fue el requisito de permiso previo a las importaciones. Al no otorgarse una licencia, no podía haber competencia legal por parte de las importaciones. (Aunque el contrabando constituía de hecho una importancia legal).

Al principio, las industrias establecidas detrás de ésta pared protectora eran básicamente productoras de bienes

(2) KIMMO KILJUMEN, "La División Internacional del Trabajo Industrial y el Concepto de Centro Periferal" Revista CEPAL Núm. 3 (Diciembre 1980). p. p. 97-115.

de consumo duradero y no duradero. Estas son industrias de sustitución de importaciones que pueden denominarse "fáciles". Se eligieron productos de consumo para un mercado que era conocido de antemano en dimensiones y características. Sin embargo, el logro de una política de sustitución de importaciones es modesto si México importa la mayoría de los materiales necesarios para la producción y genera únicamente productos de consumo final. Fué por lo anterior que con el tiempo se complementó el requisito de permiso previo a la importación, con legislación y regulación que exigían un contenido nacional mínimo. Estas regulaciones requerían que los productos mexicanos incorporaran cantidades mínimas, pero crecientes de componentes nacionales en sus productos finales. Las provisiones de contenido doméstico fueron siendo más y más estrictas tomando en consideración inclusive el contenido nacional de los bienes intermedios

"Desarrollo hacia adentro", fué la frase utilizada para descubrir la política industrial y comercial mexicana, que aspiraba a la producción interna de la mayoría de los bienes de consumo con proporciones crecientes de bienes intermedios a ser utilizados en la fabricación de bienes finales.

El siguiente paso lógico era buscar mercados externos. Una técnica importante, conocida como requisitos

de desempeño. (Performance requirements), se uso para obligar a los inversionistas extranjeros a exportar. Esto fue especialmente importante en la industria automotriz. La mayor parte de la estructura de la política industrial y comercial se basaba en la regulación, se proporcionaron una variedad de subsidios para fomentar la producción nacional.

El mercado era visto como algo manipulado por el estado a travez de una estructura regulatoria compleja. La paridad no fue muy utilizada como instrumento para promover la exportación, más bien, por largos periodos, hasta el final de 1982, el peso estuvo sobrevaluado. Aunque esta medida ayudaba a subsidiar las importaciones necesarias en la practica , perjudicaba severamente a las exportaciones necesarias de los productos cotizados en pesos. Algunas mercancías, como el petróleo crudo, no se vieron afectadas por el tipo de cambio pues se cotizaba en los mercados mundiales en dolares. En general, sin embargo, muchas exportaciones precisaban de subsidio para poder competir los mercados extranjeros.

El desarrollo hacia adentro si fomentó el restablecimiento de una estructura industrial en México. Sin embargo, por estar tan protegida, la producción mexicana no resultaba competitiva en los mercados mundiales; de hecho, todo el sistema económico tenía una

vida media relativamente corta ya que dependía casi totalmente de el limitado mercado mexicano.

A principios de la década de 1970, si no es que antes, llegó a su punto máximo las industrialización por sustitución de importaciones: logró sobrevivir durante toda esa época por la única y exclusiva razón de que México obtuvo recursos (Divisas) para llevar a cabo las importaciones necesarias de fuentes ajenas a los bienes manufacturados, fundamentalmente el petróleo y la deuda externa. Fué en colapso de ambas fuentes lo que obligó a un cambio en el modelo de desarrollo en 1982.

En efecto el ingreso al acuerdo general de aranceles y comercio(GATT), simbolizó el cambio en la política comercial al pertenecer al GATT, existiendo alguna seguridad de que las políticas instituidas después de 1982, persistiría más para allá de la administración actual, porque la liberalización comercial forma ya parte de un acuerdo internacional. Sin embargo, el Banco Mundial justificó cientos de millones de dólares en préstamos sobre la liberalización de las importaciones en México, indicando la certidumbre que las nuevas políticas representan.

Más tarde, a la mitad de Diciembre de 1987, cuando los precios al consumidor subían a una tasa anual de 160%,

las autoridades implantaron un programa de choque, llamado Pacto de Solidaridad Económica. La paridad se desprecio a 22%, y más tarde se congeló. A la fecha el congelamiento se a venido extendiendo; también se controlaron los salarios y muchos de los precios, las políticas fiscales y crediticia que hicieron muy restrictivas y las tasas de inflación mensuales se redujeron, al menos en relación a la canasta básica oficial, hasta caer por debajo del 1% mensual.

De acuerdo con lo anterior, pueden destacarse cuatro puntos que resumen la política comercial mexicana y la forma en que esa política afecta a las regulaciones económicas con Estados Unidos.

En primer lugar la apertura económica genera nuevos intereses creados: El productor eficiente con mentalidad de exportador está reemplazando al industrial que solía vender únicamente en el mercado doméstico protegido.

En segundo lugar, la política comercial e industrial siempre a constituido un foco de conflicto ideológico en México, desde la década de 1930 a la de 1980, los grupos dominantes estaban formados por personas que creían en el desarrollo hacia adentro. Estos se beneficiaban de la protección de las importaciones y abogaban por un desarrollo dirigida por el gobierno. Actualmente, el grupo dominante

compuestos por personas convencidas de que México debe mirar hacia afuera en esta etapa de su historia; el grupo proteccionista depende mucho de las regulaciones gubernamentales, el de los que lo abogan por una visión externa encaminada a la importancia del mercado.

En tercer lugar, el éxito de la política actual se basó al menos en el corto plazo en los vínculos económicos entre los mercados de México y E.U. al observarse los porcentajes e incrementos absolutos de las exportaciones de productos manufacturados.

En cuarto lugar, el temor a la sobredependencia en el mercado estadounidense es una abstracción importante, pero la existencia de ese mercado es realidad significativa. La vulnerabilidad de México por sobre la concentración de exportaciones a un mercado único es el mayor riesgo.

3.3 ANTECEDENTES.

Han transcurrido ya dos años desde que los gobiernos de México, Canada y Estados Unidos decidieron iniciar negociaciones para acordar un mercado de Libre Comercio en Norteamérica. Inicialmente y tomando en cuenta y en consideración la tendencia cada vez más creciente de su

comercio, así como su localización geográfica, los gobiernos de México y Estados Unidos decidieron iniciar pláticas para continuar de una manera firme el camino que ya habían tomado en dos años antes Estados Unidos y Canadá.

Las pláticas entre el gobierno Norteamericano y México se iniciaron justo en los momentos en que el señor Bush y el licenciado Salinas iniciaron sus campañas a la presidencia de la República en sus respectivos países. De ahí que decidieran en sus programas de gobierno la firma de un Tratado de Libre Comercio. Esta ha sido una de las razones las cuales el tratado se le considere un tema político, relacionado tanto en México como en Estados Unidos.

A su propio ritmo, y sin estar supeditadas a presión alguna, las pláticas entre Estados Unidos y México, a las cuales se les sumó Canadá posteriormente, no han tenido ningún contratiempo. Los negociadores de las tres naciones trabajan en una relación de mutuo respeto y cumpliendo escrupulosamente con los intereses de sus respectivos países, apoyados siempre por los empresarios y los productores que hacen factible el comercio exterior.

En este sentido, apreciamos el importante esfuerzo de los negociadores, quienes han efectuado largas y tediosas negociaciones y reuniones de trabajo para llegar a

convenientes acuerdos para los tres países.

Cabe destacar que los principales sectores económicos que han ocupado el mayor número de horas a los negociadores son agricultura, industria automotriz y otras ramas productivas, como la textil, energéticos y petroquímicos, así como lo no menos importantes los que son servicios, entre ellos sobresalen los financieros, seguros, transportes, telecomunicaciones e inversionistas.

3.4. EL COMERCIO EXTERIOR.

Así mismo, es de considerar que en su conjunto el 70% del comercio internacional que realiza México es con Estados Unidos y solo el 3% con Canadá, aunque se espera un muy importante crecimiento en los intercambios mercantiles con ambas naciones. A estas fechas se encuentra casi concluida la negociación de reglas de origen, aranceles, barreras arancelarias, subsidios internos, subsidios a la exportación y normas técnicas, cuyo tema han sido materia de largas discusiones, pero donde la voluntad de los negociadores se ha impuesto con ello las soluciones.

Ya se tiene acuerdo con el fin de que en agricultura la regla de "origen" determine mediante el método de salto arancelario, lo cual hará obligatorio que sólo los productos agropecuarios de la zona sean los únicos beneficiados con el tratado.

El tema de barreras no arancelarias ya se ha discutido en su totalidad y sólo falta algunos productos por aplicar el principio en que ningún caso habrá discrecionalidad y arbitrariedad en la implementación de cuotas, permisos y medidas sanitarias y fitosanitarias.

Industria automotriz. Para este tema se han realizado más de cien reuniones con los respectivos fabricantes, de donde ha surgido la idea principal de determinar un periodo de transición.

Con relación a reglas de origen, ya se aceptó una fórmula que permita impulsar el comercio y la inversión extraregional, para armonizar los requerimientos de competitividad.

El sector textil interesa de manera especial a México, pues la existencia de cuotas y aranceles ha frenado sensiblemente las exportaciones de México está destinado a convertirse textil Canadiense.

En cuanto al sector petroquímico, la discusión se a centrado en la reclasificación de los petroquímicos y ello responde a los avances tecnológicos que han rebasado las clasificaciones anteriores.

En el tema de servicios, la negociación se ha basado, en los últimos terminos que al respecto se han alcanzado en la Ronda Uruguay. Ya se acordó incorporar los criterios de trato nacional o de nación mas favorecidas.

En servicios financieros, son dos los objetivos centrales que busca México: mantener la preeminencia de los mexicanos en el control del sistema financiero y lograr una apertura que refuerse la competitividad.

En el transporte terrestre es otro gran tema de negociación, en virtud de que el 80% del comercio exterior en México se realiza a través de la frontera Norte mediante el uso de esa vía. La negociación ya identificó las actividades a concluir, también las excluidas y ya se tienen definidas las normas técnicas y de operación.

3.5. LA POLITICA COMERCIAL

El tema de condiciones de acceso a mercados es la columna de todo tratado de Libre Comercio. Las condiciones

de acceso deben de ser claras y precisas para que puedan beneficiar realmente a los suscriptores. Por otra parte se acentúan las políticas proteccionistas tradicionales, se menosprecian las normas de comercio internacional y, en suma, se agudiza la competencia de los mercados de exportación y de capital. Realmente el tratado trilateral , intenta un cambio en estas condiciones, con el fin de propiciar aquellas más adecuadas para que los tres países aprovechen y se enriquezcan de la complementación existente en sus respectivas economías, tanto en dotación de recursos, como en procesos productivos.

Así mismo estas condiciones deben promover un mejor y más seguro acceso de los productos de la región; y con ello elevar el bienestar de los ciudadanos de los tres países, El Comercio Intraregional deberá ser sin aranceles y sin cuotas, permisos o cualquier otra barrera que los limite. Es preciso entonces, establecer un calendario de liberalización que permita llegar al final de un periodo de transición.

Por consiguiente nuestro futuro exige un conocimiento profundo de la situación Internacional; habilidad y capacidad para encontrar mayores beneficios en la constitución de una zona de Libre Comercio en América del Norte; entender la dinámica económica y política y la estrategia general de los Estados Unidos; conocer a fondo

los bastos recursos que la naturaleza le ha dotado a Canadá así sus sistemas y proyección económica. Pero también esos dos grandes países, deben conocer mejor a México, sus anhelos, sus preocupaciones y sus aspiraciones para acceder aun futuro con certidumbre y superación para las nuevas generaciones de Mexicanos. Solo así entenderemos los tres países que un intercambio comercial justo y equitativo beneficiará a los protagonistas y así estaremos preparados para un formidable embate comercial que nos espera en el siglo XXI, integrado por bloques de los países del mundo.

CAPITULO CUATRO

SUMARIO

LAS BASES, OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS DEL TRATADO
TRILATERAL DEL LIBRE COMERCIO

- 4.1. ASPECTOS INTRODUCTORIOS.
- 4.2. LA SITUACION FINANCIERA DE MEXICO FRENTE A ESTADOS UNIDOS Y CANADA.
- 4.3. LOS OBJETIVOS COMUNES DEL TRATADO DEL LIBRE COMERCIO.
- 4.4. BASES JURIDICAS DEL TRATADO DEL LIBRE COMERCIO.
 - 4.4.1. Estricto apego a la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos.
 - 4.4.2. Gradualidad en la eliminación de aranceles.
 - 4.4.3. Supresión de barreras no arancelarias.
 - 4.4.4. Claridad en las reglas de origen.
 - 4.4.5. Control y regulación de subsidios.
 - 4.4.6. Especificidad en las normas.
 - 4.4.7. Mecanismos para la solución de diferendos.
 - 4.4.8. Congruencia en los principios del Gatt.
 - 4.4.9. Conclusiones.

4.5. DEL FAST TRACK A LA AGENDA DEL TRATADO TRILATERAL.

- 4.5.1. Inuersion extranjera
- 4.5.2. Los servicios.
- 4.5.3. Propiedad intelectual.
- 4.5.4. Acceso a mercados.

4.6. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO VISTO DESDE LOS E.U. ;
ARGUMENTOS OBJETIVOS Y PROBLEMAS.

4.7. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO VISTO DESDE MEXICO.

4.1. ASPECTOS INTRODUCTORIOS.

Desde 1986, Canadá y los Estados Unidos comenzaron a formalizar la creación de una zona norteamericana de libre comercio, la cual se concretó en posiciones comunes para enfrentar el inicio de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT.

Por su parte México al ingresar al GATT, consolidó una política de apertura comercial, saneamiento de las finanzas públicas y privatización de distintos sectores que en manos de empresas paraestatales impactaban el gasto público. Con estos elementos, convino con los Estados Unidos un conjunto de mecanismos plasmados en un acuerdo de marco sobre comercio e inversión el cual cubre una serie de áreas sensibles que afectan al comercio bilateral. No está de más recordar que este comercio significa para México cerca del 70% y que las inversiones extranjeras y el turismo son renglones cuyo origen fundamental está en el vecino del norte.

A estos factores regionales se suma las tendencias a la creación de bloques comerciales que inscritos en una supuesta globalización, ubica tres grandes zonas o espacios específicos : Comunidad Económica Europea, la Cuenca del

pacífico, y la zona Norteamericana que se formalizara con Norteamérica.

En dicho escenario internacional, y congruente con las políticas modernizadoras de la actual administración México solicitó oficialmente en 1990, su inclusión en la zona norteamericana, solicitud que el 5 de febrero de 1991, encontró el respaldo de Canadá, dando paso con ello a la firma de un Tratado Trilateral de Comercio.

4.2. LA SITUACION FINANCIERA DE MEXICO FRENTE A ESTADOS UNIDOS Y CANADA. 1

En el cuadro de la página siguiente se describen los principales indicadores del área que conformarán la zona norteamericana en la cual ahora México sera participe:

1.- Desigualdades de socios en norteamerica.

Al integrarse una zona de libre comercio entre México, E.U y Canadá; se formará un bloque con grandes contrastes en sus economías.

TAMAÑO DE LA ECONOMIA

(PIB total en miles de millones)

México.....201.4

E.U.....5.163

Canadá.....559.1

En México es 96% menor a E.U. y 64% inferior a Canadá.

NIVEL DE VIDA.

(PRODUCTO POR HABITANTE EN DOLARES)

México.....2.456. Anual

E. U.....20.735. "

Canadá.....21.504. "

En México, son 94% menor a E.U. y 89% inferior a
Canadá.

EXPORTACIONES

México.....22.8

E. U.....364

Canadá.....120

En México son 94% menores a E.U. y 81% inferior a
Canadá.

INFLACION

(Tasa anual)

México	18.2%
E.U.	5.6%
Canadá	4.1%

En México es superior 12.6% a E.U. y mayor 14.1% a la de Canadá.

DEFICIT PUBLICO

(Importancia con relación PIB)

México.....	5.8%
E.U	2.7%
Canadá	2.8%

En México es 3.15% mayor a E.U. y 3% mayor a Canadá.

4.3. LOS OBJETIVOS COMUNES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

Reconociendo la asimetría de México respecto a Canadá y E.U. y sólo con firmes didácticas, los objetivos comunes son:

- 1.- Generar una zona económica que permita aprovechar economías de escala para diseñar exportaciones a terceros países, especialmente al mercado común europeo.

2.- Aprovechar los recursos energéticos naturales y tecnológicos, para modernizar las empresas de los tres países.

3.- Proyectar desde Norteamérica una zona global americana.

4.- Aprovechar el mercado ampliado de 360 millones de habitantes.

5.- Establecer una disciplina comercial que evite el proteccionismo unilateral, que impide el flujo comercial de México y Canadá.

RESPECTO A LOS OBJETIVOS MEXICANOS ESPECIFICOS SON:

Segun secofi.

.-Aumentar las exportaciones con el fin de generar divisas.

.-Aprovechar la zona global de 360 millones de habitantes.

.-Aprovechar las opciones tecnológicas.

.-Pugnar por establecer entre los tres países; reglas claras y comunes para resolver controversias sustrayendolas de imposiciones unilaterales e impositivas.

4.4. BASES JURIDICAS DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

El 5 de Febrero de 1991 los ejecutivos de Canadá, México y E.U. anunciaron la desición de suscribir un Tratado Trilateral de Libre Comercio. Esta desición significa para nuestro país variar un tanto su estrategia negociadora, pues el intento bilateral manejado por la acta de administración durante 1990, pasa ahora asimilar un esquema formalmente que está funcionando desde el primero de Enero de 1989 , en efecto en la práctica pasar de lo bilateral a lo trilateral implica adherirse.

En este proceso de adhesión a la zona norteamericana de Libre Comercio, la SECOFI; ha señalado que la adhesión de México girará en torno a los siguientes a los siguientes puntos fundamentales:

1.-Estricto apego a los lineamientos establecidos en la Constitución.

2.-Gradualidad en la eliminación de aracen.

3.-Supresión de barreras no arancelarias.

4.-Claridad en las reglas de origen.

5.-Control y regulación de subsidios.

6.-Especificidad en las Normas.

7.-Mecanismos para la solución de Diferentes.

8.-Congruencia de TLC con los principios del GATT. De los cuales los definiremos cada uno.

4.4.1. ESTRICTO APEGO A LOS LINEAMIENTOS DE LA CONSTITUCION.

Para analizar este punto, entre la significación del tratado en los E.U. y Canadá para luego extrapolar dicha situación respecto lo que un tratado implica para derecho Mexicano.

a) El acuerdo (no tratado) en E.U , la Constitución de los E.U de 1787, entregó al congreso la facultad de regular el comercio con naciones extranjeras. Derivado y con base al sistema real de separación de poderes el poder legislativo mantiene en todo momento el control de las relaciones económicas internacionales, en este contexto con el Congreso delega el Presidente de los E.U., la tarea de suscribir acuerdos internacionales con terceros países, para la cual el mandatario deberá someterlo al Senado, quien por el voto de las dos terceras partes lo proclama como instrumento internacional valido.

b) El Tratado en la Constitución canadiense. Canadá se rige por el acta constitucional de 1982, que tiene su antecedente en la Constitución de 1867, como país de comonlaw, los tratados internacionales no tienen aplicación interna directa, los tratados internacionales sólo tienen

prioridad por lo que el acuerdo con E.U. ha requerido una tarea de implementación legislativa.

Las partes del acuerdo tomarán las medidas necesarias en orden a dar efectividad a sus disposiciones incluyendo a los gobiernos estatales, provinciales y locales.

En síntesis, el futuro Tratado Trilateral de Libre Comercio, en Canadá tiene un carácter de acuerdo que no rige como norma directa y que además de las leyes de implementación debe de respetar los derechos estatales y locales.

c)El Tratado en México, para abordar el TLC, debemos señalar los preceptos constitucionales que sirven de base a todos estos instrumentos que celebra el gobierno de México.

En efecto, el artículo de la constitución No. 133, señala;

"Esta Constitución, las leyes del congreso de la unión que emanan de ella y todos los Tratados que esten de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República mexicana, con aprobación del Senado, serán ley suprema de toda la República los jueces de cada estado se arreglaran a dicha constitución. A pesar de las disposiciones en contrario que pudiere haber.

Dicho este precepto se contempla con el artículo 89 fracción 10a de la propia Constitución; le otorga al monopolio de las negociaciones Internacionales limitando su ejercicio al respecto a la Constitución Federal.

Por su parte el artículo 76 fracción 1a. expresa que corresponde al Senado de la República aprobar los tratados internacionales y las convenciones diplomáticas que celebre el ejecutivo de la Unión. Esta aprobación por parte del Senado le da a este instrumento la categoría de ley Nacional de la más alta jerarquía al contenido del Tratado.

Como vemos el apego a la Constitución Mexicana señalado en los puntos anteriores; deberá manifestarse en dos momentos:

" Aprobar estas materias por parte del Senado, quien debe evaluar su compatibilidad con la Constitución y/o proceder una vez aprobado por el Senado a modificar, derogar, o reformar todas las leyes secundarias que entren en conflicto con lo contemplado con el respectivo Tratado Trilateral ".

4.4.2. GRADUALIDAD EN LA ELIMINACION DE ARANCELES.

Respecto a este punto, debemos contemplar dos escenarios, el escenario arancelario que México negoció en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (Gatt) en 1986 ; y el escenario actual de los aranceles unilaterales fijados por México.

Estos derechos y otras reservas aprobadas por el Senado estan completamente fijados y pueden perfectamente ser jurídicamente exigidos al momento de las negociaciones dentro de la zona.

Para el caso de que el gobierno de México renuncie a estos derechos en la Gatt; y asuma la postura de iniciar en negociaciones unilaterales, logicamente que influirá, en el Tratado de Libre Comercio. En otras palabras no debemos procurar para armonizar impuestos ad valorem, sino informar los desgravaciones al mismo consejo del equipo negociador. 2

4.4.3. SUPRESION DE BARRERAS NO ARANCELARIAS.

En este campo fundamental para las exportaciones mexicanas se hace indispensable identificar con claridad los

(2) SECOFI, El Proceso de Adhesión de México al GATT, Publicación Oficial, México, D.F., 1987, p.p. 45 y 55.

tipos de obstáculos técnicos y administrativos que especialmente la legislación norteamericana contiene muchos de los cuales estan amparados bajo el principio de la cláusula " Abuelo " y que debemos denunciar y reclamar con claridad. Además debemos recordar que por ello esta el código de obstáculos técnicos al Comercio Internacional.

4.4.4 CLARIDAD EN LAS REGLAS DE ORIGEN.

En una zona de Libre Comercio el problema de origen asume una importancia trascendental, pues cada país conserva la facultad de aplicar a sus importaciones con terceros países la tarifa aduanera que estime adecuadamente. Por ejemplo Estados Unidos establece beneficios arancelarios a más de 120 países a través del SGP (Sistema General de Preferencia), por México otorga preferencias otras naciones a través de la negociación del ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración).

Otra forma de abordar este espinudo asunto es la de sectorizar productos en función de su naturaleza.

Para abordar sectorialmente el asunto; hay que establecer un consenso en torno a tres condiciones :

a) Que se labore una lista de productos enteramente originarios.

b) Que se estructure una lista de productos que se califiquen originarios.

c) Productos que se hayan elaborado en la zona con el valor determinado originario.

Para complementar este diseño de origen tentativo habría que acordar consensualmente entre los países una lista de materiales básicos que son considerados originarios de zona, sea cualquiera su origen verdadero.

Algunos productos abundantes en Canadá y México puede que sean abundantes pero necesarios en Estados Unidos , por consiguiente, para ambos casos se considera originarios de la zona, y las califican con el 50 % con base al sistema de porcentaje.

Para ser operar un sistema o esquema de origen como el que proponemos, se requiere establecer mecanismos de control documental de origen (certificado de origen teniéndose en cuenta los perfiles específicos de cada sector, producto o cadena productiva).

Corolario a todo lo anterior es el requisito de la exportación directa, via transporte armonizado de los productos zonales, a fin de evitar tránsito en cubiertos procesos de montaje (simple) o perfeccionamientos

industriales; recordemos que el Tratado Trilateral como el que se negocia, termina con todos los regímenes arancelarios suspensivos (importaciones temporales tipo PITEX), por ello creemos que dentro de las negociaciones de Tratado deben un perfil bajo una orientación bilateral de no proteccionismo.

4.4.5. CONTROL Y REGULACION DE SUBSIDIOS.

Como sabemos, los subsidios o subvenciones son práctica desleales de Comercio Internacional que ejercen los organismos otorgando distintos apoyos a exportaciones que lleguen a los mercados externos como precios artificiales y cuya presencia perjudica a los productores nacionales de bienes identicos o iguales. Estos apoyos pueden ser de caracter fiscal, crediticios financieros etc. Apoyos éstos que con fondos públicos otorga competitividad artificial a los determinados productos de exportación.

En efecto su protocolo de adhesión al Gatt, México se obliga a suscribir el código de adhesión de subsidio compensatorios instrumentos internacionales que al igual que otros cinco códigos contemplan una disciplina para regularlos.

4.4.6. ESPECIFICIDAD EN LAS NORMAS.

En este aspecto se hace necesario armonizar y homologar reglamentos que nuestro vecino utiliza con criterios proteccionistas evidentes. En materia de norma de calidad y reglamentos técnicos existe una compleja legislación administrativa, que anula toda negociación arancelaria, igual sucede en el área de compras gubernamentales, en donde se limita el acceso de proveedores mexicanos y se discrimina a favor de productos nacionales marginales, todo ello con base en la Buy American Act.

4.4.7. MECANISMOS PARA LA SOLUCION DE DIFERENDOS.

En esta materia convendría rescatar los sistemas que actualmente rigen en la zona Norteamericana de libre comercio, sistema al cual nuestro país deberá acceder indudablemente.

En efecto el capítulo 18 del Tratado establece normas institucionales para resolver eventualmente conflictos o controversias que se presentan con ocasión de la aplicación e interpretación del clausulado del Tratado, se trata de proveer instancias que se apunten a una especie de control de legalidad en materias específicas del Tratado.

Por su parte el artículo 19 del Tratado, establece la creación del panel binacional para resolver específicamente conflictos de Dumping y de Subvenciones y subsidios. Antes de pasar a describir los mencionados artículos, nos parece necesario describir los objetivos de dicho Tratado señalado en el artículo 102. :

- * Eliminar las barreras al comercio de bienes y servicios,

- * Facilitar las condiciones de competencia.

- * Liberalizar las condiciones para la inversión.

- * Establecer procedimientos administrativos eficaces para la resolución de disputas.

- * Promover acciones de cooperación bilateral y multilateral que ayuden al cumplimiento del Tratado.

Ahora bien ambos esquemas institucionales mantienen como recurso del fondo al acuerdo general de aranceles y comercio (GATT) , de tal suerte que al fracasar estos mecanismos cualquiera de las partes pueda recurrir al esquema multilateral de comercio como estancia final.

Como dijimos anteriormente en el capítulo 18 contiene un reglamento y un marco institucional para la interpretación y aplicación de los principios señalados en

el Tratado. El país que se vea afectado por una medida que contravenga a los derechos del Tratado tiene la opción de utilizar los artículos 22 o 23 del GATT o recurrir a la comisión Mixta de Comercio Canadiense-Americano, comisión que tiene a su cargo supervisar la aplicación del tratado.

Se plantea el derecho de solicitar consultas cuando se presenten interpretaciones al respecto y deben esforzarse por establecer soluciones mutuamente satisfactorias. Si esta medida de consulta no tiene éxito debe presentarse la reclamación a la comisión, la que tiene un plazo de 30 días para resolver la controversia, y si no fuere posible resolvería por ella, la debe someter a un arbitraje obligatorio, arbitraje que deberá ser por expertos binacionales.

Conviene señalar que la decisión arbitral es asumida por la comisión, la que puede obligar a remover la medida que efectuó a la otra parte e incluso establecer una sanción en lo económico en contra del país infractor.

Pero lo que no está suficientemente claro, es la intervención judicial a nivel nacional; que puede exigir el cumplimiento de la recomendación o decisión de la comisión binacional.

El capítulo 19, establece un reglamento para los diferendos en materias de derechos antidumpign y compensatorios aplicables a los productos originarios de las partes contratantes manteniendo en vigor cada país su legislación nacional. En general el reglamento sobre esas controversias sigue los artículos VI y XVI del GATT, actualizado por los códigos de conducta que ambos países ha suscrito. Sin embargo persisten las divergencias.

En este campo México debe prepararse para enfrentar con abogados especializados el desafío de aplicar con criterio nacional su actual legislación en la materia, lejos de la antigüedades con que se ha estado manejando hasta la fecha estos asuntos.

4.4.8. CONGRUENCIA CON LOS PRINCIPIOS DEL GATT.

Como sabemos, el artículo XXIV, del Acuerdo General de Aranceles y Comercio establece una clara excepción al principio de cláusula de la Nación más favorecida (N.M.F.).

Dicho precepto establece la posibilidad de que dos o más miembros del organismo puedan crear zonas de libre comercio o uniones aduaneras (bloques regionales).

Según el GATT, estos acuerdos regionales -Como el Tratado Trilateral en negociación- deben cumplir las siguientes reglas :

a) Eliminación de Aranceles y Restricciones (barreras Arancelarias en general).

b) Promover y proveer la creación de un territorio aduanero común, en donde los impuestos aduaneros y restricciones son eliminados con respecto a todo el comercio entre los territorios aduaneros constituyentes (México, E.U. y Canadá) para los productos originarios de tales países.

c) Según el precepto del GATT que analizamos, las restricciones permitidas por los tres países exclusivamente son:

* El artículo XI, que permite la imposición de las contribuciones necesarias para proteger los precios de la agricultura.

Los artículos XII, XIII, XIV y XV, que permite utilizar restricciones, permisos, licencias comerciales y monetarias.

El artículo XX, que permite restricciones por razones de salud, seguridad, orden público, etc.

Hay que destacar que dicho artículo deja fuera de las restricciones permitidas para los acuerdos regionales, las señaladas en los artículos XXI (seguridad nacional y

Naciones Unidas) y XIX, referido a las salvaguardas vigentes. Sin embargo, el tratado Canadá - Estados Unidos las establece como facultades de cada país. »

4.4.9. CONCLUSIONES.

Como vemos, la adhesión de México al Tratado Trilateral de Libre Comercio es un proceso distinto al intento negociador de tipo bilateral que el gobierno de México se había propuesto. El 5 de Febrero de 1991, cabía el escesario y el entorno político de este trascendental paso, destinado a integrar la economía nacional a una zona norteamericana y comercio ya estructurada.

Los temas ya regulados en dicha zona comprenden aspectos macroeconómicos más allá de asuntos meramente comerciales, y que cambiaran definitivamente el modelo o proyecto nacional plasmado en nuestra carta nacional.

Las variables jurídico-constitucionales implicadas en esta adhesión constituyen aspectos fundamentales que deben de convocar a toda la sociedad a fin de que dicha adhesión obtenga la legitimación social y política de todo el entorno

» El tratado Canadá - E. U. declara en varios artículos su adhesión a los principios del GATT; sin embargo, la Salvaguarda para estos mercados regionales no está autorizada, según vemos por el artículo 24.

político social y económico.

4.5. DEL FAST TRACK A LA AGENDA DEL TRATADO TRILATERAL.

El 24 de mayo de 1991, el congreso de E.U. aprobó luego de una larga discusión pública, el procedimiento de la vía rápida para el presidente Bush negociara tanto la ronda de Uruguay en el GATT, como el TLC.

En dicho contexto, el 12 de junio del mismo año, en Toronto, Canadá, se dio inicio formal a las negociaciones en una primera junta ministerial en la que estuvo ausente el secretario de comercio de los Estados Unidos. en dicha junta se fijaron los seis puntos esenciales del TLC. , que son :

- * Acceso a mercados.
- * Reglas de origen.
- * Solución de controversias comerciales.
- * Inversiones extranjeras.
- * Servicios.
- * Propiedad intelectual.

Respecto a los tres primeros son estrictamente comerciales; los tres restantes son sugeridos por Estados Unidos.

4.5.1. LA INVERSION EXTRANJERA.

Como hemos afirmado en diversos foros, el escenario jurídico del Tratado ya está estructurado y cristalizado. Los principios del Tratado Canadá - E.U. son la base en la cual la inversión extranjera tiene un estatus de libre radicación que gira en torno a las tres premisas básicas:

- 1). El derecho de establecimiento.
- 2). El tratado nacional.
- 3). Garantías, para expropiación y nacionalización.

Ahora bien, la inversión de México en el trilateral responderá en este campo a las tres premisas señaladas como regla general y que entran en colisión como los artículos 25 (economía mixta), 26 (plan acción de la economía nacional) 27 (titularidad exclusiva en energéticos) y 28 (funciones estratégicas exclusivas del estados); de la Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos, con las leyes para promover la inversión extranjera y regular la nacional.

En cuanto a la ley secundaria que regula la inversión extranjera el derecho de establecimiento está limitado y prohibido en los siguientes campos: radio, televisión, etc. La carta fundamental establece claras diferencias por sectores estratégicos como los energéticos que impiden toda

posibilidad de presencia extranjera según lo provisto en los artículos 27 y 28 de la carta fundamental.

pero hay una "laguna" muy grande que hay que regular en el aspecto de que no se puede invertir en cuestión energética en la cual si interviene el extranjero, por el momento se tendrá que modificar.

4.5.2. LOS SERVICIOS.

Como expresión de que el Tratado es una instancia de un proceso de integración económica mayor, la agenda contempla los servicios cuya cobertura y plazos habrá que negociar, en este campo se distinguen los servicios al consumidor , y en ello van implícitas las inversiones que se requieran para la prestación de los servicios.

Conviene de todas maneras señalar que en servicios que requieren inversiones para su prestación, van a estar regulados bajo los principios de la inversión extranjera que como vivimos su actual regulación en la zona norteamericana del Libre Comercio contradice varios preceptos nuestra carta Magna.

4.5.3. PROPIEDAD INTELECTUAL.

En esta materia la disciplina vigente en la zona norteamericana a punta de reconocer un principio que E.U. ha buscado en todos los medios y foros internacionales incluyendo la ronda de Uruguay, en el GATT dicho principio logra por una parte proteger el monopolio tecnológico de las empresas transnacionales y . por otra se impide la llamada innovación imitativa tecnológica que tanto sirvió a los países del Asia.

En este aspecto México tiene muy poco que negociar puesto que la disciplina ya acordada, en la zona mencionada será el referente a lo demás.

4.5.4 LOS DIECISEIS GRUPOS DE NEGOCIACION.

Como consecuencia de la Agenda de Toronto, la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, en acuerdo con COEECE, han establecido los siguientes grupos de trabajo en relación con lo seis puntos de la agenda acordada ellos son:

a) Accesos a mercados.

1.- Aranceles y barreras arancelarias.

2.- Reglas de origen.

- 3.- Compras de gobierno.
- 4.- Agricultura.
- 5.- Automóviles.
- 6.- Otros sectores industriales.

b).- Reglas de comercio.

7.- Salvaguardas, subsidios y leyes contra prácticas desleales.

8.- Estándares.

c).- Servicios.

9.- Principios generales para la negociación de servicios.

10.- Servicios Financieros.

11.- Servicios de Seguros.

12.- Transporte terrestre.

13.- Telecomunicaciones.

14.- Otros servicios.

d).-Inversión.

15.-Un solo grupo el de Inversión principios y restricciones.

e). -Propiedad intelectual.

18. -Grupo Único.

4.6. EL TLC VISTO DESDE LOS E.U. ARGUMENTOS OBJETIVOS Y PROBLEMAS.

El fortalecimiento de la Comunidad Económica Europea y la creciente y amenazante competitividad de Japón junto con la escasa eficacia del GATT, han motivado al gobierno de E.U. un cambio en la política de comercio exterior. En esta perspectiva se ubica el interés por crear un verdadero mercado común norteamericano con sus dos socios comerciales, mercado que podría incluir a algunos países norteamericanos.

Entonces es muy probable que el interés de E.U. por un tratado de Libre Comercio con México, a objetivos muy distintos a los de nuestro país, que se expresan básicamente en la búsqueda de una mayor liberación comercial extranjera. Ahora bien no premos decir que el Tratado vaya a ser una calca del que ya suscribió E.U. con Canadá pero este será en gran parte base para partir hacia el nuevo Tratado.

Para el gobierno de E.U. el TLC con México y Canadá y su interés de extender posteriormente al resto de América

latina en convenios similares no obedece sólo a una predisposición ante la conformación de los grandes bloques sino también es el reflejo de la decadencia en la participación de su economía mundial el cual requiere volver a emprender y nivelar su balanza comercial.

Por ello en consecuencia existe una gran necesidad de la economía norteamericana de aumentar sus exportaciones y ampliar y asegurar sus mercados. Entonces desde los acuerdos bilaterales y la iniciativa de las Americas propuesto por el Presidente Bush, obedece a la intención de recuperar junto con el equilibrio de el sector externo la homogeneidad perdida.

En el marco de este consenso respecto a la necesidad de establecer un TLC, surgen diferencias respecto de su futuro contenido y de los tiempos requeridos para su implementación.

Así en el Congreso estadounidense tienen las divergencias entre los congresistas tienen que ver fundamentalmente con la amplitud de la agenda de negociación y en el plazo para su firma.

Para la mayoría de los entrevistados estadounidenses no es necesario ligar el TLC con condicionamientos de democratización en la vida política de el país.

Existe el consenso en el sentido de que la firma de el TLC hará irreversible las reformas económicas liberalizadoras de México.

La mayoría de los entrevistados estiman que el contrabando de tráfico de drogas no es tema de el TLC, pero sí habirle un capítulo en donde mencionarlo.

Hay unanimidad en que el TLC no generará problemas culturales dada la solidez y diferencias de ambas culturas.

En general se estima que en E.U. tiene importancia no solo económica sino también cultural, política y extrategica.

Del mismo estudio se desprende que con la firma del TLC, los E.U. obtendrían las siguientes ventajas :

- * Aprovechar la mano de obra barata de México.
- * Mejorarían se acceso al enorme mercado de México.
- * El incremento de su comercio favorecería el desarrollo de una zona fronteriza con México.
- * Se crearían nuevos puestos de trabajo.
- * A través de las ventas desde México aumentaría la demanda de productos estadounidense al mercado latinoamericano.

* El consumidor norteamericano se vería favorecido con los precios más bajos en varias frutas, legumbres y hortalizas, etc.

Por último mencionaremos las desventajas :

* Pérdida de empleos no calificados.

* Se prevé una mayor concentración de su ingreso al eliminarse los puestos de trabajo no calificado.

* Tendrían efectos negativos sobre el medio ambiente a lo largo de la frontera.

Para concluir, la posición del Ejecutivo estadounidense parece resumirse en el deseo de contar a la brevedad posible con un TLC, suscrito a las relaciones comerciales y al libre movimiento de capitales.

A su vez, la mayoría de los grupos de presión en E.U. han manifestado su adhesión a la posible firma del tratado aunque haya mucha presión por parte del congreso del mismo país norteamericano. 4

(4) LEVINE Elaine, El Tratado de Libre Comercio México Estados Unidos en la problemática económica y social estadounidense, en Integración Comercial de México - E.U. y Canadá, Edit. Siglo XXI, México, D.F., 1990, p. 132.

4.7. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO VISTO DESDE MEXICO.

Para México, la negociación del TLC; se presenta en una situación en la cual existe una tendencia al déficit en la balanza comercial que se acentúa conforme aumenta la tasa de crecimiento de la producción.

En los últimos años ha aumentado la concentración de nuestro comercio con E.U., el volumen comercial de México con ese país, aumentó de 11.4 miles de millones de dolares en 1983 a 26.2 en 1988. Si se incluye la industria maquiladora, entonces el comercio con E.U. asciende a 52 miles de millones de dolares. En la actualidad el comercio con E.U. significa ya el 68% de México.

En estas condiciones, el TLC, tiende simplemente a normalizar un " proceso real de integración " económica, social y económico, que esta puesto en marcha y que esperamos tome curso legal a partir del 1o. de enero de 1994.

Pero a su vez, el apoyo empresarial al TLC, ha sido menos generalizado, más cauteloso. La CANACINTRA, reiteradamente ha expresado su preocupación por "quiebras de pequeñas y medianas empresas ante la excesiva apertura al exterior.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Este organismo empresarial, ha detectado varias industrias que podrian ser afectadas y en las que existen riesgos de perder empleos, si no se les da tiempo para que puedan ser competitivas.

Roberto Sanchez de la Vara, presidente de CANACINTRA, expresó en su documento titulado "La postura y las acciones" las siguientes recomendaciones para llevar adelante un Tratado : s

1. Las evidentes desigualdades en los niveles de desarrollo y en la capacidad de producción entre las economías y las industria mexicana y norteamericana deben encontrar calendarios diferentes de desgravaciones etc. para que puedan adecuar las acciones del mismo.

2. La necesidad de fortalecer las negociaciones con mecanismos que garanticen el acceso a productos nacionales a mercados norteamericanos.

3. La complementación reglamentaria del proceso de apertura al exterior.

4. Las normas de origen deben en forma tal que se estimule la capacidad de incorporar mayor agregado nacional.

5.- Una clara definición de las legislaciones que impida la creación de organismos sectoriales.

Por su parte la ANIERM, señala la adhesión de México a la zona norteamericana de libre comercio podría considerarse conveniente si se tomaran los siguientes elementos:

a) La marcada tendencia mundial por integrarse zonas económicas.

b) Los riesgos de que se eliminen los beneficios comerciales que otorga Canadá y Estados Unidos, a través del sistema general de preferencia.

Por su parte CEESPO, en un estudio establece que uno de los mayores riesgos, que se corren con el tratado, es "Agudización" del Tratado traerá desigualdades sociales lo que incrementa la amenaza los conflictos sociales y políticos del país, asegura también que los beneficios directos del Tratado serán a corto plazo únicamente para los sectores modernos y para parte del factor capital.

Para el secretario ejecutivo, de la CEPTAL, Gert Rosenthal, el TLC, es positivo desde el punto de vista de la estrategia de desarrollo. Pero él observa algunos riesgos y efectos negativos a corto plazo:

" Hay varios riesgos,..... el más viable es el peligro de quiebras masivas de empresas que no pueden competir en virtud de que han sido industrias muy sobreprotegidas en el pasado, lo que tienen es la producción muy pequeña ".

En general, algunos de los entrevistados en el estudio USITIC estiman que el tratado de libre comercio, será de más beneficios que perjuicios sobre todo si tomamos en cuenta las divergencias que pudieran existir, pero se vayan resolviendo de acuerdo al modo de estilo e indocracia mexicana y menciona lo siguiente:

- * Favorecerá el ingreso de varios sectores al mercado más grande del mundo.

- * Proverá seguramente al mercado norteamericano y eliminara acciones comerciales injustas.

- * Habrá tendencias a incrementar el empleo.

- * Favorecerá la inversión directa de Europa y Japón.

- * Favorecerá el retorno de Capitales.

De esta manera, puede concluirse que no solo el poder económico de México y Estados Unidos son muy distintos también las perspectivas las razones e incluso los objetivos son distintos de ambos países difieren respecto al mismo, de ahí la dificultad de un proceso de negociación que lleve a México a una relación cualitativamente superior y más equitativa con su principal socio comercial como lo es E.U.

Una relación mejor a la que ya tiene en ámbito del GATT y el Acuerdo marco. Este es un gran reto para el país: mejorar en la letra y en la práctica esos acuerdos ya vigentes sin necesidad de hacer las concesiones que comprometan su futuro como nación soberana. 6

(6) SECOFI, El Tratado del Libre Comercio y las Relaciones Comerciales de México con Norteamérica, 7 de marzo de 1991.

CAPITULO CINCO

SUMARIO

VENTAJAS DEL TRATADO DEL LIBRE COMERCIO

- 5.1.- LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.
- 5.2.- EL FOMENTO A LA COMPETENCIA.
- 5.3.- LA GENERACION DE EMPLEOS.
- 5.4.- EL PROGRESO ECONOMICO.

5.1. LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

Adam Smith, quien es considerado el padre de la ciencia económica, se percató de las enormes ventajas que tiene para una sociedad, desde el punto de vista económico y social, el desarrollo de la división social del trabajo.

Hoy en día resulta fácil percatarnos cómo en una empresa la productividad aumenta notablemente cuando las personas que en ella elaboran se especializan en una determinada función.

Incluso socialmente aceptamos como lo más adecuado al especializarnos dentro de esa división social de trabajo, es lo mejor. No pretendemos ser autosuficientes desarrollando todos los oficios habidos y por haber; sino al contrario siendo útil en lo que nos corresponde de acuerdo a cada uno.

Por ello y por la complejidad de la economía actual, muy pocos países podrán ser o aspirar a ser realmente eficientes. Por consiguiente por la búsqueda de esa autosuficiencia lo que ha generado es:

- 1.- Que países como el nuestro dilapen sus recursos pretendiendo abarcar demasiados campos, lo cual no es recomendable.
- 2.- Que el proteccionismo que disfrutaron muchas empresas les significará sentirse presionadas.

Por ello hay quienes creen que esa división internacional nos llevaría fatalmente a convertirnos en eternos exportadores de materias primas y mano de obra barata.

Durante más de dos siglos los economistas lanzaron sus argumentos tanto a favor como en contra de la división internacional del trabajo, hoy todas las naciones aceptan como un paso necesario y deseable para sus economías.

Por ello los llamados milagros económicos, llamados así por el surgimiento, como lo son Japón, Alemania Federal, Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur; son los ejemplos más claros de las grandes ventajas de la división social del trabajo. Las economías socialistas, que durante décadas se encerraron en sí mismas, han terminado por aceptar el fracaso de su política de autosuficiencia y

ahora han salido a buscar un lugar en el mercado mundial.1

5.2. EL FOMENTO A LA COMPETENCIA.

El libre mercado, en contra de los que piensan los socialistas, fomenta la competencia ya que significa el más directo estímulo para que las empresas nacionales se vuelvan más eficientes, permite y fomenta el ingreso de nuevas empresas y productos, ampliando con esto la libertad de elegir de los consumidores y permite el desarrollo de nuevas unidades para producir un mercado externo al que anteriormente no tenían entrada.

Ciertamente no en todos los campos se manifiesta de la misma manera el incremento de la competencia, ya que la economía de una sociedad no se comporta igual en todos los campos y puede ser incluso que en algunos campos en vez de aumentar se reduzca y aún desaparezca.

Precisamente es éste temor a la competencia lo que a hecho que, en numerosas ocasiones algunos empresarios con

mayor fuerza se opongan al libre comercio. Pero a lo que deben temer los empresarios no es a la competencia, sino a la incompetencia, porque ésta es la que los hace conformistas apáticos y poco productivos. 2

Por ello si los empresarios creen en la economía de libre mercado, deben ser congruentes y sobre todo aceptar el libre comercio y la competencia como factores inseparables, a los que hay que enfrentar y que nos ayudan a mostrar nuestras verdaderas capacidades y con ello constituir el factor más eficiente para el logro requerido.

5.3. LA GENERACION DE EMPLEOS.

El ingreso de una economía, que durante medio siglo o más ha estado protegida, a un mercado más de competencia, casi inevitablemente generará reacomodos, quiebras de empresas y desempleo. Pero todo esto es sólo mero reajuste a nuestras economías.

Por esto y por consiguiente liberar el comercio, significa liberar recursos y energías que a su vez se traducen en nuevas y más eficientes empresas la que por

(2) MASON Edgar, Ob. cit. p. p. 34-39

ende multiplicarán la riqueza y el empleo.

Ciertamente en una sociedad donde hay libre comercio las quiebras de empresas son practicamente inevitables, pero éstas no tienen porque asustarnos, ya que esta es una característica de economías dinámicas y competitivas, pero lo que realmente importa es que el número y el peso de empresas que nacen, sus niveles de eficiencia y el surgimiento de empleos, que deben ser mayores que las que quiebran.

Por ello y así como las empresas tienen que afrontar los reajustes y la competencia, quienes en ellas laboran también , empresarios, empleados , obreros, profesionistas independientes tendrán que enfrentar una mayor competencia para mantener sus empleos, muchos tendrán que cambiar no sólo de empresa sino de giro, pero los más aptos, los más eficientes, los más productivos y sobre todo afortunados encontrarán en el nuevo mercado muchas y mejores opciones de sus productos. a

5.5. EL PROGRESO ECONOMICO.

En economía la teorías se comprueban en la práctica, no podemos hablar de una buena teoría si no se aplica. Por ello en torno al libre comercio se han escrito muchas toneladas de papel, tanto en favor como en contra, pero cuando la teoría se aplica, sus resultados son mucho más convincentes y definitivos y que tal vez de todo lo que se pudo haber especulado.

Cuando muchos países asiáticos decidieron abrir sus economías hacia el exterior aceptando ese reto el cual impera, muchos especialistas en economía se levantaron sentenciándolos al fracaso.

Hoy los llamados " Tigres del Pacífico " eran hace apenas treinta años atrás, pueblos que venían arrastrando su pobreza.

Todos estos pueblos abrieron sus economías, establecieron libertad de competencia, mejoraron calidad y sobre todo se alejaron de un proteccionismo que no eran recomendados; lo que ahora sus tasas de crecimiento de exportaciones son mayores aún al punto que hoy son grandes exportadores mundiales. 4

CAPITULO SEIS

SUMARIO

ARGUMENTOS EN CONTRA DEL LIBRE COMERCIO

- 6.1. LA BUSQUEDA DE LA AUTOSUFICIENCIA.
- 6.2. EN DEFENSA DE NUESTRA INDEPENDENCIA.
- 6.3. QUIEBRAS DE EMPRESAS NACIONALES, EL DESEMPLEO Y LOS MONOPOLIOS.

6.1. LA BUSQUEDA DE LA AUTOSUFICIENCIA.

La sola idea de que México pueda integrarse en una zona de libre comercio con Canadá y Estados Unidos ha causado una profunda preocupación entre ciertos círculos Mexicanos, resultado lógico de todos los historiadores creando desconfianza y temores alimentado por nuestro sistema educativo, la tendencia socializante de nuestro gobierno en el pasado y de otros hechos que no debemos ignorar.

Todavía hoy en día a fines del siglo veinte, podemos encontrar numerosas personas que miran con desconfianza e incluso con cierto odio a las empresas y productos extranjeros, aunque cabe aclarar que en su gran mayoría no son los mexicanos comunes, los obreros o los empleados comunes, que trabajan en las mismas; sino la elite académica de las universidades públicas, los socialistas y los sepdointelectuales de cate.

Por otro lado la certeza de que somos un país inmensamente rico por un lado y la desconfianza hacia los extranjeros; nos empujaron casi inevitablemente hacia la búsqueda de la autosuficiencia, ¿ Para que depender del producto externo si busca aprovecharse de nuestra identidad?.

De ahí que durante varias décadas y especialmente de 1930 a 1986, se abogara por esta clase de política.

Así México se lanzó a la búsqueda de la autosuficiencia en base a lo de adentro sin mirar hacia afuera. 1

6.2. EN DEFENSA DE NUESTRA INDEPENDENCIA Y NACIONALIDAD.

Uno de los argumentos que alimentan aquel deseo de lograr nuestra autosuficiencia económica, lo constituía nuestra independencia de nuestros valores nacionales.

El ingreso de inversiones y productos extranjeros se veía y aún lo ven como un atentado contra nuestra historia de que hemos heredado.

Por otro lado, el control del mercado por las grandes empresas trasnacionales tarde o temprano rebasarían los límites del área económica para luego pasarse al lado político, que gracias a su peso financiero, terminarían por constituirse en un atentado contra nuestra soberanía nacional.

(1) MASON Edgar, Luz y Sombra del Tratado de Libre Comercio, Edit. Posada, 2a. Edición, México, D.F., 1991, p. p. 47-50.

Por ello y en base a lo establecido, necesitamos fijar, corroborar y llevar los lineamientos y los estándares para cumplir con los requisitos y normas que nos establece el tratado con Norteamérica. 2

6.3. QUIEBRAS DE EMPRESAS NACIONALES, EL DESEMPLEO Y MONOPOLIOS.

Quizá la preocupación más generalizada que constituye el argumento de más peso en contra del libre comercio, y que va más allá de argumentos ideológicos es la posible quiebra masiva de empresas nacionales principalmente las pequeñas y medianas, lo que inevitablemente agudiza el problema del desempleo.

las medianas y pequeñas empresas no podrán competir con los grandes monopolios , con los productos extranjeros y las empresas trasnacionales establecidas ya en la región.

Pero aparejando la quiebra hay quienes creen que la apertura en nuestro mercado signifique una saturación de productos lo mismo que habrá de desplazar a los nacionales.

(2) Idem. p. p. 51-56.

Nuevamente la teoría leninista hace acto de presencia, ya que sostiene que las grandes empresas al igual que el injusto intercambio cultural y comercial traen como consecuencia la inevitable descapitalización del país a través de la obtención de la plusvalía.

CONCLUSIONES

I. ASPECTOS GENERALES SOBRE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

PRIMERA.- Desde un punto de vista general, el Tratado de Libre Comercio será beneficioso para México en los siguientes aspectos:

a) Favorecerá el ingreso de varios sectores mexicanos al mercado de los Estados Unidos actualmente limitada por aranceles o cuotas, verían facilitado se acceso a este mercado (textiles, confección y algunos productos agrícolas).

b) Incrementará el empleo dada la mayor demanda externa y el flujo creciente de inversión extranjera. Al mismo tiempo favorecerá la retención de mano de obra calificada y no calificada.

c) Favorecerá el retorno de capitales.

d) Reducirá la inflación debido a la competencia externa.

e) Elevará la productividad y competitividad de México en el mercado mundial al favorecer el desarrollo de la infraestructura del país, ya que permitirá el acceso de México a la tecnología más avanzada de los Estados Unidos y facilitará la experiencia en Técnicas de mercadotecnia internacional.

SEGUNDA. - Igualmente en los general las desventajas que se señalan para México resultante del Tratado de Libre Comercio, son las siguientes:

a) La mediana y pequeña industria se verán perjudicadas. Sería recomendable antes de entrar en vigor, analizar su impacto sector por sector y tomar las precauciones caso a caso.

b) Se teme que el modelo que se impulsará será de la maquila con bajos salarios y sin posibilidades de desarrollo para México.

c) Habrá dificultad para lograr de inmediato mayor competitividad en la industria mexicana; se perderá competitividad en el mercado interno sin avances significativos en el mercado externo.

d) El ejido se verá perjudicado.

e) La creación de nuevos empleos será únicamente para gente joven; por tanto ni se elevarán los salarios ni se frenará el movimiento migratorio hacia los Estados Unidos.

II. ASPECTOS ESPECIFICOS SOBRE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

TERCERA.- En lo referente al tema del petróleo en el Tratado de Libre Comercio existen posiciones contradictorias entre los gobiernos de México y Estados Unidos; en el fondo creemos que para justificar jurídicamente la ingeniería de los Estados Unidos en la explotación del petróleo, se buscan razonamientos que sustenten la distinción entre propiedad del petróleo de nuestro suelo, que seguirá siendo exclusiva de México, y su exploración y explotación en la que podrían participar en forma independiente o en forma asociada empresas norteamericanas.

CUARTA.- Respecto al desarrollo de la inversión extranjera con relación al Tratado de Libre Comercio, va a ser necesario replantear estrategias y políticas. Para la economía mexicana, la inversión extranjera directa a adquirido una importancia decisiva. Ya sea mediante la repatriación de capitales o la inversión

directa de empresas transnacionales, en los últimos años esta entrada de capitales ha sido fundamental para alcanzar cierto equilibrio en la balanza de pagos, debido a la tendencia al déficit en la balanza comercial y en cuenta corriente. Sin embargo el hecho de que los cambios en la liberalización de la inversión extranjera se hicieron por decretos gubernamentales, manteniéndose la misma legislación. Ello provoca incertidumbre y desaliento en los inversionistas.

QUINTA. - Por lo que se refiere a la industria mexicana frente al Tratado de Libre Comercio, es profundamente heterogénea; junto a las grandes empresas transnacionales, nacionales y estatales, coexiste una gran cantidad de empresas pequeñas y medianas; cerca del 85 % de las unidades económicas de la industria pueden considerarse de este último tipo. Consideramos que sería un suicidio competir en estas condiciones con la nuevas formas de mercado del capitalismo contemporáneo representados por grandes oligopolios concentrados y mixtos.

SEXTA. - Uno de los sectores que ha resultado más sensibles y golpeado por la apertura unilateral de México es el agropecuario. La apertura unilateral de México ha profundizado una crisis agrícola que se padece

desde más de dos décadas. En este sector el Tratado de Libre Comercio no es la solución, ya que aunque hubiera reciprocidad en el trato comercial por parte de E.U., no habría mayores ventajas para México, ya que el mercado de E.U. se limita al café y productos hortofrutícolas en su mayor parte. En cambio en la producción de granos, que constituyen, junto con los productos pecuarios, la base principal del consumo alimentario, existe una gran diferencia productiva en favor de los E.U. imposible de superar en un plazo previsible. Estados Unidos es la primera potencia agropecuaria del mundo, la participación de México en su mercado de productos agrícolas es y seguirá siendo marginal; en cambio para México, la crisis agrícola a determinado una creciente dependencia alimentaria.

SEPTIMA. - En el aspecto jurídico cabe observar que nuestras leyes regulatorias son menos numerosas y menos actualizadas que las estadounidenses; además muchas de ellas tienen en nuestro país un carácter potestativo y no mandatorio, es decir están sujetas a la discrecionalidad de los funcionarios públicos encargados de su aplicación. De esta suerte se concluye que México tendrá necesidad de actualizar y complementar su legislación imprimiéndole un carácter mandatorio que elimine la discrecionalidad.

OCTAVA. - Finalmente, se observa que existen diferencias importantes entre México y E.U., respecto a los participantes en el proceso de negociación y del carácter jurídico a partir del cual participan.

Mientras que en México el presidente de la República es el encargado de celebrar Tratados Internacionales y el senado las ratifica, en E.U. los Acuerdos Comerciales son responsabilidad tanto del Ejecutivo como del Congreso Norteamericano, representado como el comité de Medios y Arbitros que pertenece a los representantes y por el Comité de Finanzas del Estado.

En México, el Ejecutivo negocia los términos del Tratado a través del Secretario de Comercio quien a nombrado un jefe de la negociación del Tratado de Libre Comercio (Subsecretario de SECOFI), quien dirige a un equipo compuesto por funcionarios de la propia Secretaría. Además se ha constituido la Coordinación Empresarial de Comercio Exterior, sin personalidad jurídica.

En E.U. por el Ejecutivo deben participar : la representación comercial de E.U.; el Secretario de agricultura; el de Comercio; el encargado de la Seguridad Nacional, y la Asesoría del Sector Privado. Además es obligación del Presidente de E.U. solicitar la realización de un estudio que analice las repercusiones para su país que

tendría la celebración del Tratado de Libre Comercio.

NOVENA. - Otro aspecto jurídico de la mayor importancia es el relativo a la inversión extranjera en México; en el acuerdo Canadá - E.U., por ejemplo, se eliminaron los requisitos para autorizar el establecimiento de nuevas empresas o la adquisición de las ya establecidas; si ese fuese el caso en el Tratado Trilateral entraría en contradicción con algunos aspectos del Art. 27 Constitucional, así como la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.

DECIMA. - Hasta la fecha existen muchos puntos oscuros sobre el Tratado de Libre Comercio no obstante su firma, la finalidad en el presente trabajo es puntualizar sus expectativas, en pro o en contra de los intereses nacionales correspondiendo a investigaciones futuras evaluar resultados y planear alternativas.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

I. TEXTOS Y LIBROS CONSULTADOS.

ALVEAR Acevedo Carlos y Ortega Venzor Alberto. T.L.C. Marco Histórico para una negociación, Edit. Jus, México, D.F. 1991

CABALLERO U. Emilio, Coordinador. El Tratado del Libre Comercio México- E.U.A. - Canadá, Edit. Diana, México, D.F. 1991.

COMERCIO Exterior. Suplemento, Edit. UNAM, 1992.

DE ALVARADO Driscoll Barbara, Gamrill C. Monica, El Tratado de Libre Comercio, Edit. Cíneua, México, D.F., 1992.

EL MERCADO DE VALORES. Suplemento, Edit. UNAM, 1992

MASON Edgardo. Luz y Sombra del Tratado de Libre Comercio, Edit. Posada, México, D.F., 1991.

MORALES Solana Fernando. Comparecencia del Secretario de Relaciones Exteriores ante el Senado de la República Mexicana, Edit. Herrero Hnos., México, D.F. 1991.

PUCHE Serra Jaime Dr., Principios para Negociar el Tratado

de Libre Comercio de America del Norte, Suplemento, Vol. 41 Num. y Revista Comercio Exterior, Edit. UNAM, México, D.F., 1991.

SECOFI, Tratado de Libre Comercio en America del Norte, Monografías 4, 7, 8, 9 y 11, Edit. Talleres Gráficos de la Nación, México, D.F., 1991.

SECOFI, Tratado de Libre Comercio entre México, E.U. y Canadá, Edit. Cavallari, 1992.

SORENSEN Max, Manual de Derecho Internacional Público, Edit. Fondo de Cultura Económica, México, D.F. 1978.

THURLOW Gallardo Juan, El Libre Comercio es la mejor Defensa, Revista Expansión, Edit. Abeja, México, D.F., 1990.

VAZQUEZ Seara Modesto, Derecho Internacional Público, Edit. Porrúa S.A., México, D.F., 1986.

WITKER Jorge, Jaramillo Gerardo, El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, Edit. UNAM, México, D.F. 1991.

WITKER Jorge, El Desafío Jurídico ante el T.L.C., Ensayo Revista, Expansión, Edit. Abeja, 1992.

WEINTRAWE Sidney, México Frente al Acuerdo de Libre Comercio
Canadá - Estados Unidos, Edit. Diana, México D.F. 1991.