

32  
1 ej  
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE DERECHO**



**LA PROPIEDAD INTELECTUAL DENTRO  
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
DE AMERICA DEL NORTE  
Y SU IMPORTANCIA SOCIAL**

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN DERECHO  
P R E S E N T A  
**DIEGO ARGÜELLES DIAZ GONZALEZ**

MEXICO, D. F.

1996



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 esta 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVENIDA DE  
MEXICO

FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE SOCIOLOGIA  
GENERAL Y JURIDICA

L\25\95

COORDINADOR DE LOS SERVICIOS  
ESCOLARES DE LA U.N.A.M.  
P R E S E N T E .

El docente de la licenciatura de Derecho ARGUELLES DIAZ-GONZALEZ DIEGO, solicitó inscripción en este H. Seminario a mi cargo y registró el tema intitulado:

" LA PROPIEDAD INTELECTUAL DENTRO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE Y SU IMPORTANCIA SOCIAL ", dignándose como asesor de la tesis al suscrito,

Al haber llegado a su fin dicho trabajo, después de revisarlo considero que reúne los requisitos que establece el Reglamento de Exámenes Profesionales; por lo que , en mi carácter de Director del Seminario, tengo a bien autorizar su IMPRESION, para ser presentado ante el Jurado que para efecto de Examen Profesional se designe por esta Facultad de Derecho,

Reciba usted un respetuoso saludo y las seguridades de mi más alta consideración,

A T E N T A M E N T E .  
"POR MI RAZA HABLARA EN ESPIRITU"  
Cd. Universitaria, D. F. a 3 de Febrero de 1995.

  
LIC. PABLO ROBERTO ALMAZAN ALANIZ  
DIRECTOR DEL SEMINARIO

*A Laura, "Tana" y "Pauli" con todo mi amor.*

*A mis padres Antonio e Hilda; y a mis hermanos Antonio, Raúl y Arturo,  
gracias por su apoyo y paciencia.*

*A la memoria de mis abuelos Raúl, Martha y Acacia.*

*A mi abuelo Diego.*

*A mis amigos Gonzálo Alarcón, Gabriel Fernández,  
Pepe Navarrete y Víctor Trujillo.*

*A mis compañeros y maestros, en particular a los  
Señores Licenciados Don Jaime Araiza Velázquez,  
Don Guillermo Gerardo Díaz de Rivera Alvarez y  
Don Raúl López Du Pont.*

*A los Señores Licenciados Pablo Roberto Almazán Alaniz y  
Jesús King Pérez: gracias por lo que me enseñaron durante sus  
cátedras, por su ayuda a lo largo de toda mi carrera y para la  
elaboración del presente trabajo, por haberme inculcado el cariño y  
respeto a nuestra Facultad y a nuestra Universidad; pero sobre todo,  
Roberto y Jesús, gracias por honrarme con su amistad.*

# Indice General

---

<b>INTRODUCCION . . . . .</b>	<b>I</b>
<b>CAPITULO I. NOCIONES GENERALES . . . . .</b>	<b>1</b>
1.1. Antecedentes . . . . .	2
1.2. Los Tratados . . . . .	4
1.2.1. Definición . . . . .	10
1.3. Evolución y Clasificación de los Tratados . . . . .	16
1.4. Protocolos Actuales . . . . .	21
1.5. Importancia Social de los Tratados . . . . .	47
1.6. Fundamento Constitucional . . . . .	50
1.6.1. Jerarquía de las Leyes . . . . .	53
<b>CAPITULO II. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE. DERECHO, ECONOMIA Y SOCIOLOGIA . . . . .</b>	<b>67</b>
2.1. Antecedentes de la Gestión . . . . .	68

2.2. Resumen de las Disposiciones Generales del TLCAN . . . . .	84
2.3. Impacto Social . . . . .	109

**CAPITULO III. PROPIEDAD INTELECTUAL  
EN MEXICO . . . . . 117**

3.1. Antecedentes . . . . .	119
3.1.1. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) . . . . .	121
3.1.2. Legislación Aplicable . . . . .	125
3.2. Introducción General Sobre Varios Aspectos de la Propiedad Intelectual . . . . .	130
3.2.1. Derechos de Autor, incluyendo los Fonogramas . . . . .	130
3.2.2. Patentes . . . . .	132
3.2.3. Marcas . . . . .	133
3.2.4. Derechos de los Obtentores de Vegetales . . . . .	135
3.2.5. Diseños Industriales . . . . .	136
3.2.6. Secretos Industriales . . . . .	137

3.2.7. Circuitos Integrados (Semiconductores) . . . . . 138

3.2.8. Indicaciones Geográficas . . . . . 139

3.3. Análisis del Capítulo XVII, Propiedad Intelectual  
del TLCAN de acuerdo a la Legislación Mexicana . . . . . 140

3.4. Aspectos Sociales en torno de la Propiedad  
Intelectual . . . . . 150

**CAPITULO IV. LA PROPIEDAD INTELECTUAL  
EN EL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO DE AMERICA  
DEL NORTE. . . . . 153**

4.1 Comentarios Generales del Capítulo XVII,  
Sexta Parte, del TLCAN . . . . . 155

4.2. Análisis de los 21 puntos Correspondientes . . . . . 156

4.2.1 Artículos (del 1701 al 1721) . . . . . 156

*Artículo 1701. Naturaleza y Ambito de  
las Obligaciones . . . . . 156*

*Artículo 1702. Protección Ampliada . . . . . 157*

*Artículo 1703. Trato Nacional . . . . . 158*

*Artículo 1704. Control de Prácticas y  
Consideraciones Abusivas o  
Contrarias a la Competencia . . . . . 158*

<i>Artículo 1705. Derechos de Autor . . . . .</i>	158
<i>Artículo 1706. Fonogramas . . . . .</i>	160
<i>Artículo 1707. Protección de Señales de Satélite Codificadas Portadoras de Programas . . . . .</i>	161
<i>Artículo 1708. Marcas . . . . .</i>	162
<i>Artículo 1709. Patentes . . . . .</i>	163
<i>Artículo 1710. Esquemas de Trazado de Circuitos Semiconductores Integrados . . . . .</i>	166
<i>Artículo 1711. Secretos Industriales . . . . .</i>	167
<i>Artículo 1712. Indicaciones Geográficas . . . . .</i>	168
<i>Artículo 1713. Diseños Industriales . . . . .</i>	170
<i>Artículo 1714. Defensa de los Derechos de Propiedad Intelectual. . . . .</i>	170
<i>Artículo 1715. Aspectos Procesales Específicos y Recursos en los Procedimientos Civiles y Administrativos . . . . .</i>	171
<i>Artículo 1716. Medidas Precatorias . . . . .</i>	172
<i>Artículo 1719. Cooperación y Asistencia Técnica .</i>	172

<i>Artículo 1720. Protección de la Materia Existente . . . .</i>	173
<i>Artículo 1721. Definiciones . . . . .</i>	173
<b>ANEXOS: . . . . .</b>	<b>175</b>
<i>Anexo 1701.3 Convenio de Propiedad Intelectual . . . .</i>	<i>175</i>
<i>Anexo 1705.7 Derechos de Autor . . . . .</i>	<i>176</i>
<i>Anexo 1718.14 Defensa de los Derechos de Propiedad Intelectual en la Frontera . . . . .</i>	<i>177</i>
<b>4.3. Trascendencia Social . . . . .</b>	<b>178</b>
<b>CONCLUSIONES . . . . .</b>	<b>184</b>
<b>ANEXOS . . . . .</b>	<b>190</b>
<b>ANEXO I: Protección Internacional de la Propiedad Industrial . . . . .</b>	<b>191</b>
<b>Convenio de París (1883) para la Protección de la Propiedad Industrial . . . . .</b>	<b>191</b>
<b>Arreglo de Madrid (1891) relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos . . . . .</b>	<b>198</b>

<b>Tratado de Nairobi (1981) sobre la protección del Símbolo Olímpico . . . . .</b>	<b>199</b>
<b>Tratado de Cooperación en materia de Patentes «PCT» (1970) . . . . .</b>	<b>200</b>
<b>Tratado de Budapest (1977) sobre el reconocimiento internacional del depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes . . . . .</b>	<b>205</b>
<b>Arreglo de Madrid (1891) relativo al Registro Internacional de Marcas . . . . .</b>	<b>207</b>
<b>Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas (1989) . . . . .</b>	<b>210</b>
<b>Arreglo de Lisboa (1958) relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional . . . . .</b>	<b>212</b>
<b>Arreglo de La Haya (1925) relativo al depósito internacional de dibujos y modelos industriales . . . . .</b>	<b>213</b>
<b>Arreglo de Estrasburgo (1971) relativo a la Clasificación Internacional de Patentes . . . . .</b>	<b>216</b>
<b>Arreglo de Niza (1957) relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas . . . . .</b>	<b>218</b>

Arreglo de Locarno (1968) que establece  
una Clasificación Internacional para los  
Dibujos y Modelos Industriales . . . . . 220

Acuerdo de Viena (1973) por el que se establece  
una Clasificación Internacional de los  
elementos figurativos de las marcas . . . . . 221

**ANEXO II: Protección Internacional de la  
Propiedad Literaria y Artística  
(Derecho de Autor) . . . . . 223**

Convenio de Berna (1886) para la Protección  
de las Obras Literarias y Artísticas . . . . . 223

Convención de Roma (1961) sobre la protección  
de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de  
fonogramas y los organismos de radiodifusión . . . . . 227

Convenio de Ginebra (1971) para la protección de los  
productores de fonogramas contra la reproducción no  
autorizada de sus fonogramas . . . . . 230

Convenio de Bruselas (1974) sobre la distribución  
de señales portadoras de programas  
transmitidas por satélite . . . . . 231

**BIBLIOGRAFIA . . . . . 233**

# **INTRODUCCION**

## **INTRODUCCION**

En los últimos años un viento de renovación recorre el mundo. En el panorama mundial hemos presenciado cómo se derrumban los sistemas políticos que por muchos años detentaron el poder en una buena parte del planeta. La Europa Oriental se abrió al exterior auspiciada por las reformas emprendidas por Mijail Gorbachov. La Glasnost y La Perestroika permitieron a los países de la llamada "cortina de hierro" hacer a un lado la sujeción y el poder central que durante años avaló su principal aliado: la URSS.

Estos cambios se vieron a la luz de una renovación en el horizonte de las democracias occidentales. El cambio de estructura política en estos países no era sino el reflejo de los acontecimientos que se esperaban desde hace años. El aceleramiento de estas reformas se conjugó con la aceptación en muchos países de la democracia liberal.

Un signo distintivo de estos cambios lo constituye en Occidente la puesta en marcha de reformas en los países económicamente estancados. Siendo precursores en el libre mercado, la Gran Bretaña de Margaret Thatcher y los Estados Unidos de Ronald Reagan, era de esperarse que a lo largo de la década de los ochentas numerosos países adaptaran este tipo de medidas auspiciadas por los principales organismos financieros internacionales.

La llamada economía de libre mercado se convierte en la mejor medida financiera que los países endeudados pueden tomar. En contraposición al llamado Estado benefactor que había mostrado su caducidad en la crisis de la década de los ochentas.

En 1982 se dió la crisis de la deuda internacional por parte de los países en desarrollo, pues éstos se endeudaron excesivamente, con malas

inversiones e inoportunos ajustes económicos. El problema a partir de esta fecha, intentó paliarse mediante más endeudamientos externos.

Con todo, las importaciones por parte de los países del tercer mundo disminuyeron drásticamente, lo cual se reflejaba en la producción de los países desarrollados. De esta manera, las naciones deudoras se vieron obligadas a aumentar sus exportaciones y recortar las importaciones innecesarias, y esto provocó el descontento de los países industrializados.

Después de todo esto, México, a fin de crecer sostenidamente y obtener y ahorrar divisas necesitaba diversificar las relaciones comerciales, consolidar un sector de exportaciones no petroleras capaz de competir y permanecer en los mercados externos, a la vez que promover la sustitución selectiva de importaciones de bienes intermedios y de capital.

A pesar de esto, había una orientación defectuosa de las políticas comercial y cambiaria, lo cual incidió negativamente sobre la capacidad de exportación del país, y dificultó la utilización de las ventajas comparativas.

Además no podían exportarse permanentemente productos no petroleros sin que se diera una racionalización de la protección, un cambio de tipo real elevado y una política de fomento con incentivos de orden fiscal, financiero, promocional e institucional, lo cual garantizaría un apoyo a los exportadores del país.

Como existía un neoproteccionismo sobre las exportaciones mexicanas no petroleras, se hacía necesario buscar la apertura mediante el empleo de las negociaciones y acuerdos comerciales internacionales. Por ello México ingresó al GATT.

Así, se ve que no había otra opción para cambiar a un nuevo modelo de desarrollo económico; se debía dismantelar prudentemente el sistema de

permisos previos y precios oficiales, reemplazándolos por aranceles apropiados.

La adhesión al GATT era necesaria para México, pues los requerimientos de ingreso eran relativamente fáciles de llenar a través de la apertura económica y la introducción de incentivos compatibles con las normas del GATT.

Además, el ingreso a este organismo conduciría a disciplinar la política comercial. a la vez que dar continuidad y permanencia a la política de racionalización de la protección.

Así mismo, la entrada de México al GATT también ocurrió debido a la necesidad de este país de continuar con el mantenimiento de una relación bilateral con los Estados Unidos, su principal socio comercial, el cual aumentaba en forma creciente su proteccionismo y su discriminación en contra de los productos mexicanos.

Fue en el sexenio de Miguel de la Madrid cuando México ingresó al GATT, dando inicio a la apertura comercial con su política económica conocida como "sustitución de importaciones" dando un giro al proteccionismo de José López Portillo, centrado en los hidrocarburos.

Siguiendo la línea de apertura y los cambios profundos de la economía mundial, durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), se vió la necesidad de entrar al proceso de globalización del planeta a fin de elevar la competitividad con lo que México tendría un crecimiento económico acelerado, por esto se adoptó el modelo neoliberal.

Para ello, se iniciaron una serie de reformas económicas como: la puesta en marcha del saneamiento de las finanzas públicas; reestructuración de la deuda en condiciones que permitieran crecer nuestra economía para

asegurar un pago debido a los créditos contraídos; la venta de las empresas paraestatales o el llamado "adelgazamiento del Estado"; apertura de nuestra economía a inversiones extranjeras; total reestructuración de la administración de los recursos, dándole mayor participación a la Iniciativa Privada; y mayor presencia de México en los mercados mundiales.

Por otra parte, por su condición geográfica, México representa un aliado muy importante para sus vecinos del norte del continente, además de que se le estima como la puerta de entrada a los países latinoamericanos. Nuestro país está considerado como la potencia más importante de Latinoamérica económicamente hablando. Es por esto que la administración de Salinas de Gortari inició las negociaciones con Estados Unidos para constituir un bloque comercial, y después se les uniría Canadá con objeto de reforzar su Acuerdo de Libre Comercio suscrito con Estados Unidos.

Este paso estratégico para la formación de un bloque comercial en América del Norte, se dió como respuesta a la integración de un Mercado Común Europeo y una integración económica en el sudeste asiático, entre Japón y los llamados "cuatro tigres de Asia": Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong, además de dos miembros de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) - Tailandia y Malasia.

Actualmente la forma más factible de efectuar el comercio internacional es por medio de bloques económicos; de este modo, en lugar de competir país contra país, se compite según regiones del planeta para hacer frente a los proteccionismos que han caracterizado a la economía mundial.

Con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se permitirá el libre flujo de mercancías y de servicios entre México, Estados Unidos y Canadá, aumentando la competitividad y la participación en los mercados internacionales.

**El primer capítulo aborda la tesis jurídica de los tratados y el lugar que el TLCAN ocupa dentro de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, asimismo se considera el papel de la soberanía y la compatibilidad o incompatibilidad del Tratado con otros instrumentos internacionales, bilaterales o multilaterales, firmados por nuestro país.**

**En el segundo capítulo se comenta la inserción de México en el proceso de globalización y las razones que lo llevaron a negociar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.**

**Dentro del tercer capítulo mencionamos la evolución que la Propiedad Intelectual ha tenido en nuestro país y las modificaciones a las legislaciones en la materia así como sus alcances para cumplir con las disposiciones del TLCAN.**

**Para finalizar, en el cuarto capítulo se analizan los 21 puntos correspondientes al Capítulo XVII, Sexta Parte, del TLCAN dedicado a la Propiedad Intelectual, y se resalta la trascendencia social del mismo.**

**En cuanto a los anexos; éstos se incluyen con el objeto de dar mayor información acerca de los Convenios, Acuerdos y Tratados Internacionales que sobre Propiedad Intelectual existen.**

Este instrumento incluyó un capítulo bastante completo sobre los Derechos de la Propiedad Intelectual, y es relevante porque por primera ocasión se contempló dentro de un acuerdo comercial con objeto de proteger y defender dichos derechos de los individuos y empresas de los tres países.

El incluir un capítulo de esta naturaleza dentro del TLCAN fue muy importante para nuestro país en virtud de que se vió obligado a modificar sus legislaciones al respecto y con ello estar a la altura de sus contrapartes, dentro del marco jurídico internacional.

Asimismo, con las reformas mencionadas se busca que las industrias nacionales conozcan las ventajas del sistema de propiedad industrial, las aprovechen e inviertan en desarrollo tecnológico a fin de elevar su calidad, competitividad y en consecuencia sean fuentes ganadoras de empleo.

En cuanto a los derechos de Autor, se busca entre otras cosas, frenar la piratería existente en México, que lo coloca como el tercer país generador de pirataje en el mundo.

Debido a lo anteriormente expuesto, el presente trabajo pretende integrar la mayoría de la información sobre el tema que hasta el momento se ha emitido, hablando tanto de antecedentes como de los datos más recientes.

Esta obra se divide en cuatro capítulos y un apartado más de anexos; el primer capítulo son las "Nociones Generales", el segundo se titula "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Derecho, Economía y Sociología"; para el tercer capítulo apartado ya nos referimos concretamente a "Propiedad Intelectual en México"; mientras que en el capítulo cuarto nos avocamos a la "Propiedad Intelectual en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte"; y como dijimos antes, concluiremos con un capítulo más de anexos.

## **CAPITULO I. NOCIONES GENERALES**

### **1.1. Antecedentes**

### **1.2. Los Tratados**

#### **1.2.1. Definición**

### **1.3. Evolución y Clasificación de los Tratados**

### **1.4. Protocolos Actuales**

### **1.5. Importancia Social de los Tratados**

### **1.6. Fundamento Constitucional**

#### **1.6.1. Jerarquía de las Leyes**

## **CAPITULO I. NOCIONES GENERALES**

### **1.1. Antecedentes**

**Para México, los cambios internacionales están teniendo efectos muy claros y muy marcados. En México hay dos realidades nuevas e incontrovertibles. Por una parte, un proceso real y comparable de globalización económica a lo largo de la frontera; por la otra, una situación económica interna que reclama cambios profundos y, como parte de ellos, una estrecha participación en los mercados comerciales e industriales del mundo.**

**Hacia el final del siglo veinte, México se enfrenta a un ámbito internacional nuevo donde las definiciones económicas y políticas son cambiantes y donde las decisiones de política del gobierno no tienen precedente posible.**

**Desde hace décadas se ha hablado de diversificar el comercio exterior, de encontrar nuevos mercados y de entablar relaciones comerciales con los más diversos países del orbe, por lo que actualmente, dos grandes procesos caracterizan al entorno que nos circunda: la tendencia hacia la integración económica y la conformación de bloques comerciales, y la transformación en la naturaleza de la soberanía de las naciones.<sup>1</sup>**

**De tal forma, la firma por México de un instrumento internacional trilateral que pretenda crear una zona de libre comercio de bienes, regular la prestación de servicios entre los países que lo suscriben y diseñar mecanismos supranacionales de solución de conflictos, tendrá grandes implicaciones jurídicas.**

---

**(1) Cfr. Rubio F., Luis, et. al. El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos: Camino para Fortalecer la Soberanía. 1a. Ed. Edit. Diana. México, 1991. Pág. 11.**

Desde una perspectiva general, la estructura constitucional interna y los principios de derecho internacional determinan los efectos de las obligaciones contraídas en los ámbitos nacional e internacional. Sin embargo, desde un punto de vista particular es indispensable realizar ajustes al derecho interno que permitan la instrumentación del convenio.

Por tanto, el marco jurídico general interno lo determina el derecho constitucional, mientras que su efecto externo se desprende del derecho internacional.

De acuerdo al derecho constitucional, el valor que el derecho mexicano reservará al documento de libre comercio está condicionado por la forma que el Gobierno adopte para celebrarlo. Es decir, la jerarquía del compromiso comercial de México y los límites legales de su alcance, se desprenden directamente del tipo de instrumento que se negocie.

Aquí es importante subrayar que los sistemas jurídicos mexicano y norteamericano pertenecen a familias diferentes. El de México recibió su influencia de los países de tradición romanista de Europa continental (principalmente España y Francia), mientras que el de Estados Unidos pertenece a la familia de derecho anglosajón. No obstante, existe un significativo punto de contacto jurídico entre nuestros países.

La Constitución juarista de 1857 rechaza las formas de gobierno vigentes en la Europa colonizadora (íntimamente ligadas a la existencia de una monarquía) para inspirarse en la fórmula federal, republicana y liberal de la Constitución norteamericana del siglo XVIII. Aunque México mantuvo el sistema federal y el sistema de división de poder heredado de la Constitución de Estados Unidos, los sucesos de la historia que condujeron a la Constitución de 1917 (la primera en el mundo de contenido social) y

los componentes centralista y presidencialista de nuestro régimen, alejaron nuevamente a nuestros sistemas jurídicos.

Lo anterior es de particular relevancia para la negociación de un instrumento de libre comercio. En consecuencia, a pesar de que el único procedimiento previsto por ambas Constituciones para obligar internacionalmente al Estado es el del **tratado internacional**, la distribución de competencias entre el Congreso y el Ejecutivo en Estados Unidos de Norteamérica han conducido a la adopción expresa de una legislación que autoriza al Presidente a celebrar **acuerdos ejecutivos internacionales** en materia comercial, escapando del control del Senado. Por su parte, la inexistencia de disposiciones equivalentes en el sistema Constitucional mexicano imposibilitan el hecho de recurrir al acuerdo ejecutivo internacional para obligar a México frente a terceros países en el ámbito comercial por considerarlo una acción ilegal ya que en nuestro país el Senado debe ratificar los acuerdos que suscriba el Presidente.<sup>2</sup>

## 1.2. Los Tratados

De acuerdo al Derecho Internacional Público, entendido éste como el conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones de los Estados entre sí, los tratados integran una de sus fuentes fundamentales, la otra es la costumbre, y están destinados a producir obligaciones jurídicas.

En este contexto, es necesario realizar una pequeña comparación de los sistemas jurídicos mexicano y norteamericano en materia de tratados internacionales para comprender su complejidad y valor, ya que, como indicamos en el punto anterior, en ambas Constituciones se contempla a

---

(2) Cfr. Seara Vázquez, Modesto. *Derecho Internacional Público*. 7a. ed., Edit. Porrúa. México. 1981. Pág. 201.

estos como único procedimiento para obligar internacionalmente al Estado.

Como veremos a continuación, existían algunas diferencias entre la adopción de un acuerdo ejecutivo internacional por Estados Unidos y de un tratado internacional por México, asimetría que no debía buscarse en el derecho interno sino en el derecho internacional en virtud de que está destinado, entre otras cosas, a dar una opción de nuevos mecanismos de representación y organización política.

### **ESTADOS UNIDOS Y EL ACUERDO EJECUTIVO INTERNACIONAL.**

El sistema de división de poderes y competencias en Estados Unidos así como los riesgos de tensión entre el Ejecutivo y el Congreso, son elementos que propician una gran duda en los países que negocian convenios comerciales con este país. Estados Unidos aplica un sistema en el que el Congreso fija la política comercial que el Ejecutivo está encargado de aplicar en la esfera internacional.

La dualidad Congreso-regulador y Ejecutivo-negociador hacen prácticamente imposible que la intervención de las dos terceras partes del Senado necesarias para aprobar un tratado internacional estén de acuerdo sin modificar sustancialmente lo pactado por el Presidente.

Con el motivo de evitar este problema, la legislación norteamericana expresamente organiza un complejo procedimiento de consulta parlamentaria previa, simultáneamente y posterior a la firma de un acuerdo internacional comercial por el Presidente. Este mecanismo tiene la virtud de conciliar la intervención expedita del Congreso y el respeto de lo pactado. Así, existe la

alternativa de que el Ejecutivo celebre un **Congressional Executive Agreement** por la vía **fast track**, ya que, reiterando, están sometidos al Congreso, en vez de al Senado. La doctrina norteamericana coincide en opinar que este tipo de instrumento tiene el mismo rango y efecto que un tratado internacional.<sup>3</sup>

De acuerdo a lo anterior, las ventajas del **Congressional Executive Agreement** son las siguientes:

- a) Posibilidad de obtener, con el procedimiento **fast track**, beneficios en términos de velocidad y certidumbre.
- b) Disminución de la oposición política de la Cámara de Representantes, autorizada a intervenir en el proceso.
- c) Aprobación del acuerdo ejecutivo internacional por mayoría simple de las dos Cámaras sin la introducción de enmiendas.
- d) Ninguna ventaja comparativa de recurrir a un tratado internacional.

Y las desventajas del tratado internacional son:

- a) Necesidad de ser aprobado por las dos terceras partes del Senado.

---

(3) Jackson, J. y J. Davey. *Legal Problems of International Economic Relations*. 2a. Ed. Edit. West, St. Paul, Minn., U.S.A. 1986; Henkin, L. y R. Pugh. *International Law*. 2a. Ed. Edit. West. St. Paul, Minn. U.S.A.; Gunter, G. *Constitutional Law*. 11a. Ed. Foundation Press. U.S.A. 1985.

- b) Imposibilidad de utilizar la vía fast track para la negociación e instrumentación del tratado.
- c) Dificultad práctica y política de excluir a la Cámara de Representantes del proceso.
- d) Ninguna ventaja comparativa respecto al Congressional Executive Agreement.

## **MEXICO Y EL TRATADO INTERNACIONAL**

El sistema jurídico mexicano no prevé la posibilidad de los acuerdos ejecutivos internacionales, de acuerdo a la Constitución, los artículos 76 fracción I, 89 fracción X, y 133, se refieren a los tratados; asimismo, se habla de convenciones diplomáticas en el citado artículo 76, fracción I.

Por otra parte, la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal se refiere indistintamente a tratados y convenios internacionales, acuerdos y convenciones en los artículos 28, fracción I, 35, fracción XIV, 36, fracción IV, y 43, fracción XVII.

De igual manera, la Ley de Comercio Exterior en sus artículos 1, fracción I, 4 fracción II, y 5, fracción III, hace mención a compromisos, tratados o convenios internacionales y, el Reglamento Interior de la Secretaría de Relaciones Exteriores, en sus artículos 9, 12, 13, 14, 15, 18, 19, 29 y 30 se refiere a tratados, convenios y acuerdos internacionales.

Sin embargo, durante el periodo comprendido entre 1821 y 1972, nuestro Ejecutivo suscribió 334 instrumentos de esta naturaleza *"según señala, por ejemplo, la «Memoria de la Secretaría de Relaciones Exteriores,*

1968-1969», p 40" *"...no requieren la aprobación del Senado y que entran en vigor en la fecha de firma o la señalada en el canje de Notas".<sup>4</sup>*

No obstante, estos acuerdos son ilegales de acuerdo a nuestra Constitución ya que, en sus artículos 76 fracción I y 89 fracción X, impone al Ejecutivo la obligación de someter a la aprobación del Senado cualquier tipo de tratado o convención diplomática internacionales que celebre, por lo que no sería difícil invocar la nulidad de dichos acuerdos.<sup>5</sup>

Pero aún suponiendo que exista una costumbre constitucional autorizando al Presidente a celebrar acuerdos ejecutivos internacionales, es claro que estos no gozarían de la jerarquía que en la pirámide de leyes otorga el artículo 133 constitucional a los tratados internacionales. Es decir, las leyes ordinarias (federales o estatales) estarían por encima de ellos.

De tal forma, las ventajas que ofrece el tratado internacional son las siguientes:

- a) Están expresamente previstos por nuestra Constitución.
  
  
- b) Gozan de supremacía por virtud del artículo 133.

---

(4) Seara Vázquez, Modesto. *Op. cit.* Pág. 201.

(5) Cfr. *Ibidem.* Pág. 200 y Tena Ramírez, F. *La Constitución y las Relaciones Exteriores de México, en Jornadas de Homenaje a la Constitución Mexicana.* Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. SRE. México. 1977. Pág. 47.

- c) Están legitimados por la intervención del Senado, que los aprueba por simple mayoría.

En cuanto a las desventajas que ofrece el acuerdo ejecutivo internacional se encuentran:

- a) Carece de fundamento legal en el derecho mexicano
- b) Riesgo que se declare en violación de los artículos 76 fracción I y 89 fracción X de la Constitución.
- c) Posibilidad de que proceda el juicio de amparo contra su aplicación.
- d) No gozan de la supremacía que otorga el artículo 133 constitucional.

### 1.2.1. Definición

Cuando el derecho interno de los Estados no puede dar solución a los problemas que surgen para instrumentar una negociación internacional con terceros países, el Derecho Internacional debe ofrecer alternativas para este tipo de controversias.

En el caso que nos ocupa, de la firma del documento de libre comercio entre México y Estados Unidos, existía una asimetría en los instrumentos internacionales que estos países deseaban adoptar para obligarse jurídicamente de acuerdo a sus legislaciones correspondientes.

Nuestro país siempre se inclinó por la adopción de un tratado internacional mientras que Estados Unidos se pronunciaba por un acuerdo ejecutivo internacional al que otorga el mismo rango y efectos jurídicos de un tratado internacional.

Esta problemática que se desencadenó por los sistemas jurídicos de ambas naciones, para el Derecho Internacional no es válido debido a que cuenta con un mecanismo codificador del derecho consuetudinario relativo a los tratados y que es la llamada **Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados**.<sup>6</sup>

Dicha Convención se firmó en la ciudad de Viena, Austria, el 23 de mayo de 1969, como culminación de los trabajos emprendidos por la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas, y entró en vigor el 27 de enero de 1980, tras haber recibido las ratificaciones de 33 de los países

---

(6) México ratificó la Convención de Viena el 25 de septiembre de 1974, publicándose en el *Diario Oficial de la Federación*, el 14 de febrero de 1975.

signatarios (entre ellos México y Estados Unidos), tal como está previsto en el tratado.

La Convención de Viena utiliza el término genérico de tratado para referirse a todos los instrumentos que crean un compromiso internacional y a los cuales suele atribuirse una diversidad de acepciones como convenio, acuerdo, concordato o canje de notas, lo cual no afecta su naturaleza jurídica.

De acuerdo a su artículo 2.1 inciso a):

*«...se entiende por tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular;»*

Como podemos observar, la Convención de Viena ofreció una solución a la asimetría referida debido a que atribuye las mismas consecuencias jurídicas internacionales al tratado internacional y al acuerdo ejecutivo internacional. Ambos serían instrumentos internacionales regidos por el Derecho Internacional en el sentido de la Convención, independientemente de la forma interna que adopten.

Sin embargo, este debate cesó al momento que Estados Unidos aceptó adoptar la figura del **tratado internacional** como instrumento para regular las disposiciones del Tratado de Libre Comercio entre éste país, México y Canadá.

De esta manera, el procedimiento de conclusión de los tratados consta de 3 fases: negociación, firma y ratificación.

**NEGOCIACION:** *«es el conjunto de operaciones encaminadas a establecer el texto del tratado».*<sup>7</sup> Los órganos que se encargan de la negociación de los tratados son aquellos órganos estatales que tienen la competencia de las relaciones internacionales. En el caso de México la Secretaría de Relaciones Exteriores funge esa función por encargo del gobierno. Las personas que van a negociar deben ir provistas de «poderes» que es la autorización concedida por los órganos mencionados. (Respecto al TLCAN, la negociación la llevó a cabo la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial por encargo del Ejecutivo Federal de acuerdo a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal).

**FIRMA:** *es el «reconocimiento, por parte de los representantes de los Estados, del contenido del tratado».*<sup>8</sup> Aquí son necesarios los "plenos poderes" que son otorgados en un documento escrito que designa la persona autorizada para firmar por el órgano estatal que, de acuerdo a la Constitución interna, pueda comprometer internacionalmente al Estado. La persona en quien recae esta función es considerada "plenipotenciaria".

**RATIFICACION:** *es la «aprobación del tratado, hecha por los órganos internos constitucionalmente competentes para ligar al Estado en las relaciones internacionales, y que determina su obligatoriedad definitiva».*<sup>9</sup> El Derecho interno de cada país establece cuál es el órgano competente para ratificar y habrá de remitirse a éste para determinarlo. Según la Constitución mexicana, es en el Senado de

---

(7) Sears Vázquez, Modesto. Op. cit. Pág. 196.

(8) *Ibidem*. Pág. 199.

(9) *Idem*

*la República en quien recae esta función a fin de dar a los tratados su fuerza obligatoria.*

Si al terminar el referido procedimiento llegara a presentarse algún conflicto entre tratados internacionales, la Convención de Viena ofrece reglas generales para su solución.

Aquí vemos que en su artículo 30 establece las siguientes reglas para la aplicación de tratados sucesivos sobre la misma materia.

1. Cuando un tratado especifique que está subordinado a un tratado anterior o posterior, o que no debe ser considerado incompatible con ese otro tratado, prevalecerán las disposiciones de este último.

2. Cuando todas las partes en el tratado anterior sean también partes en el tratado posterior, pero el tratado posterior no quede terminado ni su aplicación suspendida conforme el artículo 59, que a la letra dice:

*«1. Se considerará que un tratado ha terminado, si todas las partes en el celebran ulteriormente un tratado sobre la misma materia y:*

- *a) Se desprende del tratado posterior o consta de otro modo que ha sido intención de las partes que la materia se rija por ese tratado,*  
*o,*
- *b) Las disposiciones del tratado posterior son hasta tal punto incompatibles con las del tratado anterior que los dos tratados no pueden aplicarse simultáneamente.*

*2. Se considerará que la aplicación del tratado anterior ha quedado únicamente suspendida si se desprende del tratado posterior, o consta de otro modo, que tal ha sido la intención de las partes»,* el tratado posterior

se aplicará únicamente en la medida que sus disposiciones sean compatibles con las del tratado anterior.

3. Cuando las partes en el tratado anterior no sean todas ellas partes en el tratado posterior:

- a) en las relaciones entre los Estados Partes en ambos tratados se aplicará la norma enunciada en el párrafo 2;
  
- b) en las relaciones entre un Estado que sea parte en ambos tratados y un Estado que sólo lo sea en uno de ellos, los derechos y obligaciones recíprocos se regirán por el tratado en el que los dos Estados sean partes.

En otras palabras, es posible que un Estado desee firmar un tratado incompatible con otros celebrados con anterioridad, ya sea con su contraparte o con un tercer Estado. En el primer supuesto el problema de conflicto se resuelve mediante la interpretación; ¿cuál fue la intención de las partes?. En el segundo caso, al problema de la aplicación del tratado se agrega el de su legalidad, ya que incurre en responsabilidad el Estado que se niegue a aplicar tratados suscritos con terceros.

Asimismo, la Convención de Viena contiene mecanismos para resolver el referido problema de ilegalidad. Cuando surge un conflicto entre tratados, las partes pueden recurrir a alguna de las figuras siguientes para prevenir la incompatibilidad y, consecuentemente, evitar la responsabilidad internacional:

1. Terminación de los tratados

- a) Mediante declaración de voluntad hecha por la parte interesada en los términos de la Convención de Viena (artículo 54, inciso a). Dicho

mecanismo, conocido como denuncia, tiene por efecto el retiro por una de las partes del tratado sin responsabilidad internacional.

- b) En cualquier momento, por consentimiento de todas las partes (artículo 54, inciso b).
- c) Cuando el tratado no contiene disposiciones sobre su terminación, no podrá ser objeto de denuncia a menos que conste que fue intención de las partes admitirla, o que el derecho de las partes a la denuncia puede inferirse de la naturaleza del tratado. La parte que pretende denunciar el tratado debe notificarlo a las otras con 12 meses de anticipación (artículo 56).

## **2. Suspensión de los tratados**

La aplicación de un tratado puede suspenderse con respecto a una de las partes o a todas ellas, si así lo señalan las disposiciones del tratado, o en cualquier momento por consentimiento de todos los Estados parte. Asimismo, es posible que la aplicación de un tratado multilateral se suspenda por acuerdo entre algunas de las partes únicamente (artículos 57 y 58).

## **3. Enmienda o modificación de los tratados**

Los tratados incompatibles con el que se desea celebrar pueden ser modificados cuando exista consentimiento de las partes. En el caso de tratados multilaterales se producen las siguientes hipótesis:

- a) Si la reforma afecta a todas las partes, debe notificarse a todos los Estados contratantes. El acuerdo modificadorio no obliga a Estados contratantes que no sean partes en dicho acuerdo.

- b) Si se pretende reformar el tratado sólo entre algunas de las partes, tal opción debe estar prevista o no estar prohibida (artículos 40 y 41).

En el supuesto de que las partes no llegaren a un acuerdo respecto a la terminación, suspensión o modificación de un tratado incompatible, los Estados deberán buscar una solución mediante la negociación, la investigación, la mediación, la conciliación, el arbitraje, el arreglo judicial, el recurso a organismos o acuerdos regionales u otros medios pacíficos de su elección (artículo 56).

Pero, ¿existen conflictos entre el Tratado de Libre Comercio y otras obligaciones comerciales internacionales de México?, al respecto nos referiremos en el punto 1.4.

### 1.3. Evolución y Clasificación de los Tratados

El origen de los tratados es antiquísimo -desde que se constituyen grupos sociales-<sup>10</sup> *en el mundo antiguo no solían referirse a cuestiones políticas de importancia, pues se limitaban a resolver asuntos accidentales y del momento.*

En la Edad Media, los soberanos se consideraban dueños de las naciones y estipulaban sobre las cosas del Estado como si fueran de su particular propiedad. No es sino hasta el siglo XVI, con el nacimiento de la política internacional europea, cuando empezaron a firmarse **tratados** con las características propias que a la fecha han conservado.

---

(10) Entendiendo como grupo social no a un conjunto de personas sino de conductas, es decir, una persona puede pertenecer a diversos grupos de acuerdo a los intereses que tiene en los distintos aspectos sociales de su vida. Es decir, la misma persona pertenece o puede pertenecer al mismo tiempo a los siguientes grupos: su familia, su ciudad, su nación, el Estado, la comunidad de idioma castellano, el círculo de la cultura occidental, la comunidad católica, la clase social alta, una compañía mercantil, un club de recreo, una sociedad deportiva, una institución filantrópica, un partido político, etc., según el criterio de *Recaséns Siches, Luis. Tratado General de Sociología*. 15a. Ed. Edit. Porrúa. México. 1977. Pág. 436.

La primera mitad del siglo XVII es ocupada por las cuestiones religiosas que se liquidan con el Tratado de Westfalia. Después de la Revolución Francesa, impera la política napoleónica, hasta que la Paz de Viena (1815) restablece la organización europea. Posteriormente, y hasta los momentos actuales, se ha sucedido la política de tratados, correspondiente en cada momento a la diversa situación de equilibrio y a los resultados de las contiendas bélicas.

La creación, primero de la Sociedad de Naciones (1919), y después de la Organización de las Naciones Unidas (1945), no ha hecho desaparecer la política de alianzas: el pacto de seguridad colectiva, idea básica de esas organizaciones mundiales, se ve acompañado de otras convenciones, bien se halle en su marco (pactos regionales) o no.

Las partes que celebran tratados deben tener condiciones de responsabilidad bastantes para cumplir lo que en ellos se estipula; de esta responsabilidad gozan los Estados y a éstos les incumbe formularlos. Los Estados deben ser soberanos, es decir gozar ampliamente del ejercicio del derecho de soberanía (poder que no está sujeto a otro poder) interna y externa. Así, los Estados, para tratar entre sí, se obligan por medio de los poderes públicos que designa la Constitución de cada país.

Por lo que se refiere al consentimiento, los vicios de que éste puede adolecer en el Derecho Civil, no son aplicables a los tratados internacionales. En efecto, ni la fuerza ni el error pueden invalidar los convenios entre Estados. Si se declarara su nulidad por el hecho de haber sido celebrado durante el tiempo en que ejércitos extranjeros ocupaban el territorio de una nación, los tratados de paz serían inútiles -lo mismo puede afirmarse de la fuerza moral- si un Estado débil es compelido moralmente por otro fuerte a firmar

un tratado, el pacto es válido en Derecho, aunque sea censurable la conducta del fuerte que abusa de su poder.<sup>11</sup>

En cuanto al error, se presume que los Estados al celebrar sus convenios, conocen perfectamente las obligaciones que contraen, y si no fuera así, deben ser responsables del error en que han incurrido.

Por otra parte, los tratados internacionales, como indicábamos en el punto anterior, deben ser ratificados en la forma que establezca la legislación de cada país, pues los plenipotenciarios tienen la facultad de negociar, no de obligar. Y respecto a su promulgación, no es requisito indispensable puesto que en la práctica se ha demostrado que tratados enteros o cláusulas de ellos se mantienen secretos, como es el caso del Tratado de la Triple Entente,<sup>12</sup> que nunca fue publicado.

De acuerdo a lo anterior, podemos observar que los tratados han seguido, hasta la fecha, una tradición, misma que se ha ido moldeando a los cambios y necesidades mundiales para el bien de la comunidad internacional, cuya evolución no ha alterado los principios del Derecho Internacional y sus fuentes fundamentales: tratados y costumbre.

**CLASIFICACION DE LOS TRATADOS.**- Los tratados se clasifican de acuerdo a dos criterios: uno relativo al fondo y otro al número de participantes.

Dentro del primer criterio se pueden distinguir dos clases de tratados:

- 
- (11) Cfr. González Gálvez, Sergio. *Controles al Uso de Ciertas Armas Convencionales en el Derecho Internacional*. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Serie II. Estudios de Derecho Internacional Público. Núm. 5. UNAM, México. 1982. Pág. 16-17.
- (12) Conocido también como Triple Alianza, este Tratado fue firmado por Alemania, Austria-Hungría y Rusia en 1882. Fue impulsado por Bismarck con propósito de contrarrestar los intentos de Francia de crear un bloque para enfrentarse a Alemania. Los países signatarios de este Tratado se comprometían a la mutua defensa en caso de ser atacados por Francia. En 1886 Italia ocupó el puesto de Rusia, que se retiró de la Alianza.

- a) **Tratados-contratos.** Se realizan cuando los países llegan a una transacción por mutua conveniencia otorgando concesiones a la otra Parte.<sup>13</sup> Como ejemplo podemos mencionar la celebración de un tratado por dos Estados para fijar su frontera común.
- b) **Tratados-leyes.** Generalmente este tipo de convenios se caracterizan por la presencia en el espíritu de los contratantes de un principio que con frecuencia es de Derecho Natural.<sup>14</sup> Como ejemplos se encuentran los Convenios para humanizar la guerra y la Carta de las Naciones Unidas, firmada en 1945, entre otros.

Según el número de participantes que intervienen en un tratado, se puede hablar de:

- a) **Tratados bilaterales.** (También se conocen como binacionales ó bipartitas). Cuando solamente participan dos Estados.
- b) **Tratados Multilaterales.** (Son llamados, asimismo, multinacionales ó pluripartitas). En este tipo de tratados intervienen más de dos Estados.

Los tratados según su contenido también pueden dividirse en:

---

(13) De Erice y O'Shea, José Sebastián. *Derecho Diplomático*. Tomo I. Instituto de Estudios Políticos. Madrid. 1934. Pág. 366.

(14) *Idem*.

- **a) Tratados Políticos.** Como son los tratados de paz, de alianza, de protectorado, de límites, etc.
- **b) Tratados Sociales.** Referentes a la propiedad literaria y artística, convenciones postales y telegráficas, de comercio, de navegación, monetarios, de educación, de ecología, etc.
- Tomando en consideración lo anterior, tenemos entonces que un tratado de libre comercio está enmarcado dentro de los tratados sociales y, en el caso que nos ocupa, sería multilateral puesto que intervendrían tres Estados: México, Estados Unidos y Canadá.

De tal fin, un tratado de comercio es un acuerdo entre dos o más países para regular uno o varios aspectos de sus relaciones comerciales. Se puede decir que es un contrato mediante el cual dos o más países establecen una serie de cláusulas o disposiciones para regular su intercambio comercial. El objetivo es establecer principios y reglas para el libre tránsito de mercancías de un país a otro.

Y un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo que tiene como objeto suprimir o disminuir las barreras que limitan o impiden el ingreso de los bienes de un país a otro. Dichas barreras pueden ser aranceles simples (impuestos establecidos en un país para la importación de productos de otros países, lo cual provoca que se eleve su precio y, con ello, sean menos atractivos para los consumidores), aranceles estacionales (que impiden la entrada de ciertos productos en determinadas estaciones del año), controles sanitarios (que muchas veces, más que para revisar si un producto puede estar infectado o contaminado, se utilizan como una forma de proteger a los productos locales) y restricciones por competencia desleal (es decir,

que un país niegue el ingreso de un producto por considerar que su elaboración, por ejemplo, estuvo apoyada por subsidios del gobierno), así como muchas otras barreras que limitan o impiden totalmente la importación de productos de otros países.

En este sentido, en el Tratado de Libre Comercio (TLCAN), se fijan cláusulas de acuerdo a la libre voluntad de las partes para que esas barreras desaparezcan o disminuyan gradualmente. En otras palabras, en el TLCAN quedarán establecidos los acuerdos a los que lleguen los tres países para liberar o suprimir conforme a un calendario, las barreras que limitan el intercambio de los bienes que se incluyen en la negociación. Eso significa que no todos los bienes son considerados dentro del tratado y que su aplicación total no es inmediata sino gradual. Como en un contrato, en el TLCAN se fijarán las materias y los aspectos que se liberarán, así como los tiempos, por sector o por producto para su aplicación. No se trata de un acto inmediato en el que de un día para otro desaparezcan todas las barreras al intercambio de bienes entre los tres países.

De la misma manera, como en un contrato, se determinan principios y reglas para la solución de las controversias que, en relación al contenido del TLCAN pudieran surgir.

Por último, es necesario señalar que un tratado comercial entre países adheridos al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se ajusta a las disposiciones de ese acuerdo multinacional y por supuesto, a las normas del derecho internacional.

#### 1.4 Protocolos Actuales

Se entiende por **protocolo** al acta o serie de ellas que aclara o completa un acuerdo internacional. Dichos protocolos son necesarios en un tratado internacional puesto que impiden el error, los vicios y las malas

interpretaciones en las disposiciones generales por las que se están obligando los Estados participantes. Los protocolos vienen a ser tratados de menor importancia que aquellos en que se exige una notificación solemne.

En el caso de México, que ha celebrado un número importante de tratados internacionales bilaterales y multilaterales tanto de naturaleza comercial como de otras materias, encontramos los siguientes convenios a los que se ha aplicado un protocolo y que están vigentes:<sup>15</sup>

### **I) MULTILATERALES**

#### **A. GATT y los siguientes códigos de conducta.**

1. Código de antidumping.
2. Código de licencias de importación.
3. Código de valoración aduanal.
4. Código de obstáculos técnicos al comercio.

#### **B. Celebrados con países latinoamericanos.**

1. Tratado de arbitraje obligatorio (1902).
2. Convención sobre Propiedad Literaria y Artística (1910).
3. Tratado General de Arbitraje Interamericano y Protocolo de Arbitraje Progresivo (1929).
4. Convención Interamericana sobre el Derecho de Autor en obras literarias, científicas y artísticas (1946).
5. Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional (1975).
6. Convenio de Panamá Constitutivo del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) (1975).

---

(15) Las fechas a las que hacemos referencia son aquellas en las que se firmaron los tratados internacionales.

7. Convención Interamericana sobre conflictos de leyes en materia de letras de cambio, pagarés y facturas (1977).
8. Tratado del Montevideo (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (1980).
9. Convenio constitutivo del Programa Latinoamericano, y del Caribe de Información comercial y de Apoyo al Comercio Exterior (PLACIEX) (1987).

### **C. Celebrados con otros países.**

1. Convención de la Unión de París del 20 de marzo de 1883 para la protección de la propiedad industrial, revisada en Bruselas el 14 de diciembre de 1900 y en Washington el 2 de junio de 1911 (1925).
2. Convención que revisa la Convención de París para la protección de la propiedad industrial del 20 de marzo de 1883, revisada en Bruselas el 14 de diciembre de 1900, en Washington el 2 de junio de 1911 y en La Haya el 6 de noviembre de 1925 (1934).
3. Convención internacional del arroz (1948).
4. Acta de Bruselas que completa la Convención de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas del 9 de septiembre de 1886, completada en París, en 1896, Berlín 1908, Berna 1914 y Roma 1928 (1967).
5. Convención universal sobre derechos de autor y protocolo 1, 2 y 3 anexos (1952).

6. **Convención sobre formalidades aduaneras para importación temporal de vehículos particulares de carretera (1954).**
7. **Convención que revisa la Convención de París para la protección de la propiedad industrial del 20 de marzo de 1883, revisada en Bruselas el 14 de diciembre de 1900, en Washington el 2 de junio de 1911 y en La Haya el 6 de noviembre de 1925, y en Londres el 2 de junio de 1934 (1959).**
8. **Arreglo de Lisboa relativo a la protección de las denominaciones de origen y su registro internacional (1964).**
9. **Convención internacional sobre la protección de los artistas intérpretes, o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión (1961).**
10. **Convenio del Instituto Internacional del Algodón (1966).**
11. **Convención que revisa la Convención de París para la protección de la propiedad industrial del 20 de marzo de 1883, revisado en Bruselas el 14 de diciembre de 1900, en Washington, el 2 de junio de 1911, en la Haya, el 6 de noviembre de 1925, en Londres, el 2 de junio de 1934, en Lisboa, el 31 de octubre de 1958 y en Estocolmo, el 14 de junio de 1967 (1967).**
12. **Convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas (1971).**
13. **Convención universal sobre derechos de autor (1971).**

14. **Convenio para la protección de los productores de fonogramas contra la reproducción no autorizada de sus fonogramas (1971).**
15. **Resolución 264 por virtud de la cual se proroga hasta el 30 de septiembre de 1975 el Convenio Internacional del Café de 1968 (193).**
16. **Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (1975).**
17. **Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea (1975).**
18. **Acuerdo relativo al comercio internacional de los textiles (1975).**
19. **Convenio internacional del azúcar (1977).**
20. **Convenio Internacional del Cacao (1980).\***
21. **Protocolo que proroga el Acuerdo relativo al comercio internacional de los textiles, del 20 de diciembre de 1973 (1981).**
22. **Convenio internacional del café (1983).**
23. **Acuerdo constitutivo de la Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir (1984).**
24. **Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compra-venta internacional de mercaderías (1987).**

25. Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1988).
26. Decreto de Promulgación del Convenio Internacional del Azúcar 1987 (1989).
27. Acuerdo sobre el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (1988).<sup>16</sup>

## **II) TRATADOS BILATERALES**

### **A. Con Estados Unidos de América.**

1. Tratado de Paz, Amistad y Límites y Arreglo Definitivo (1848).
2. Convención para Impedir la Introducción de Enfermedades Infecciosas y Contagiosas del Ganado (1928).
3. Convención para el Arreglo de Reclamaciones (1941).
4. Acuerdo que Prorroga el Memorándum de Convenio para Desarrollar una Fuente de Obtención de Hule Crudo de 11 de abril de 1941, Suplementado por los Memoranda de 14 de julio de 1942, y de 3, 4 y 29 de marzo y 3 de abril de 1943 (1943).
5. Convenio que Crea la Comisión Permanente México-Norteamericana de Agricultura (1944).

---

(16) Incompatibles con el TLCAN.

6. **Convenio que Prorroga el Convenio en materia de Salubridad y Saneamiento (1950).**
7. **Arreglo General sobre cooperación Técnica (1951).**
8. **Acuerdo sobre Documentación Migratoria a no Inmigrantes (1953).**
9. **Acuerdo que Reforma el Arreglo General de Cooperación Técnica del 27 de junio de 1951. Última modificación 13 de abril de 1954 (1951).**
10. **Acuerdo Relativo a la Apertura de una Aduana para el Tráfico Internacional de Personas y Cosas (1959).**
11. **Acuerdo sobre la Adquisición de Equipo para Uso Exclusivo de la Policía Nacional de México (1961).**
12. **Acuerdo sobre Asignación de canales de Televisión a lo Largo de la Frontera. Última modificación 14 y 26 de septiembre de 1988 (1962).**
13. **Acuerdo que Prorroga el Arreglo Relativo al Establecimiento y Operación, con Fines Científicos, de una Estación para la Observación de un Vehículo Tripulado y para la Comunicación con el, del 12 de abril de 1960 (1963).**
14. **Acuerdo para Evitar la Doble Imposición sobre los Ingresos Provenientes de la Operación de Barcos Matriculados y Aeronaves Registradas bajo las Leyes de México (1964).**
15. **Acuerdo que sustituye al Acuerdo para la Creación de una Comisión Conjunta para Elevar, Mediante la Cooperación**

- Recíproca, el Nivel de Vida de las Comunidades a lo largo de la Frontera entre Ambos Países, Celebrado por Canje de Notas del 30 de noviembre y 3 de diciembre de 1966 (1970).**
16. **Acuerdo de Cooperación Científica y Técnica (1972).**
  17. **Acuerdo para Establecer un Programa Especial de Intercambio de Jóvenes Técnicos Mexicanos y Estadunidenses (1972).**
  18. **Acuerdo por el cual el Gobierno de los Estados Unidos de América Proporcionará Equipo de Comunicaciones para el Uso Aduanal Mexicano (1973).**
  19. **Acuerdo por el que se Modifica el Convenio Relativo a la Radiodifusión en Frecuencia Modulada en la Banda de 88 a 108 MHz, del 9 de noviembre de 1972. Última modificación 8 de febrero y 23 de marzo 1988 (1975).**
  20. **Acuerdo Sobre la Asistencia Mutua entre sus Servicios de Aduanas Última modificación 26 enero 1977 (1976).**
  21. **Mecanismo de consulta (1977).**
  22. **Grupo de trabajo relacionado con el comercio (1979).**
  23. **Comisión conjunta de comercio e inversión (1981).**
  24. **Comisión secretarial binacional (1981).**
  25. **Acuerdo relativo a la asignación y utilización de canales de radiodifusión para televisión en el rango de frecuencias de 470-806 MHz (canales 14-69) a lo largo de la frontera. Última modificación 21 noviembre de 1988 (1982).**

26. Acuerdo sobre el Desarrollo y la Facilitación del Turismo (1984).
27. Entendimiento entre México y Estados Unidos en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios (1985).
28. Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América Relativo a un marco de Principios y Procedimientos de consulta sobre Relaciones de Comercio e Inversión (1987).
29. Convenio sobre productos siderúrgicos (1987).
30. Convenio Bilateral Textil entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América (1988).
31. Acuerdo concerniente a las condiciones de utilización de las bandas de 825-845 MHz y 870-890 MHz para los servicios públicos de radiocomunicaciones empleando sistemas celulares a lo largo de la frontera (1988).
32. Entendimiento sobre conversaciones para facilitar el comercio y la inversión (1989).
33. Entendimiento que crea el Comité conjunto para la promoción de la inversión y el comercio (1989).

**B. Con Canadá.**

1. Convenio comercial (1946).

2. Memorándum de entendimiento relativo a la admisión a Canadá de trabajadores agrícolas migratorios mexicanos. Última modificación 3 de febrero de 1988 (1974).
3. Convenio sobre cooperación industrial y energética (1980).
4. Convenio sobre asistencia mutua y cooperación entre sus administraciones de aduanas (199).
5. Memorándum de entendimiento sobre un marco de consultas para el comercio y la inversión (1990).

**C. Con otros países.**

**1. Argentina.**

- a. Convenio de cooperación científica y técnica (1973).
- b. Convenio general de cooperación económica (1984).
- c. Acuerdo de complementación económica (1986).

**2. Australia.**

- Acuerdo básico de cooperación científica y técnica (1981).

**3. Belice.**

- Convenio básico de cooperación científica y técnica (1985)

**4. Bélgica-Luxemburgo.**

- a. Acuerdo comercial (1950).
- b. Acuerdo de cooperación económica (1984).

**5. Brasil.**

- a. Convenio de arbitraje (1909).
- b. Convenio comercial Última prórroga 30 julio 1936 (1931).
- c. Acuerdo que establece un grupo mixto de cooperación industrial (1962).

- d. Convenio básico de cooperación científica y técnica (1974).
- e. Convenio de cooperación turística (1974).
- f. Convenio sobre transporte marítimo (1974).
- g. Acuerdo sobre salud animal (1978).
- h. Acuerdo básico de cooperación industrial (1978).
- i. Acuerdo complementario al acuerdo básico de cooperación industrial (1984).
- j. Cooperación económica bilateral 84-85 (1984).
- k. Protocolo en materia de apoyo financiero al comercio bilateral (1984).

#### **6. Bulgaria.**

- a. Convenio comercial (1977).
- b. Convenio de Cooperación Económica e Industrial (1978).
- c. Convenio de Cooperación Científica y Técnica (1978).
- d. Convenio de colaboración en las áreas de la agricultura y la industria alimenticia (1978).
- e. Convenio de transporte marítimo (1978).
- f. Acuerdo adicional al convenio básico de cooperación científico técnica y al convenio de cooperación económica e industrial en el dominio de la geología y la industria minera (1978).

#### **7. Checoslovaquia.**

- a. Convenio comercial (1974).
- b. Acuerdo básico de cooperación científica y técnica (1979).

#### **8. Chile.**

- Acuerdo básico de cooperación científica y técnica (1972).

#### **9. China.**

- a. Convenio comercial (1973).
- b. Convenio de cooperación técnica y científica (1989).

**10. Colombia.**

- a. Tratado de arbitraje (1928).
- b. Acuerdo de cooperación económica (1977).
- c. Convenio básico de cooperación científica y técnica (1979).

**11. Corea.**

- Convenio comercial (1966).

**12. Costa Rica.**

- a. Tratado de comercio (1946).
- b. Convenio de asistencia técnica (1966).
- c. Acuerdo comercial (1982).

**13. Cuba.**

- a. Convenio básico de cooperación científica y técnica (1974).
- b. Convenio de colaboración económica e industrial(1975).
- c. Convenio de colaboración económica y científico-técnica(1979).
- d. Convenio comercial (1984).
- e. Acuerdo de alcance parcial (1985) y modificaciones de 1987 y 1988.

**14. Dinamarca.**

- a. Convenio para la protección mutua de obras de autores, compositores y artistas (1954).
- b. Acuerdo de cooperación económica (1980).
- c. Acuerdo básico de cooperación científica y técnica (1982).

**15. Ecuador.**

- a. Tratado de amistad, comercio y navegación (1888).
- b. Convención que modifica el artículo 1o. del Tratado de amistad, comercio y navegación del 10 de julio de 1934 (1934).
- c. Convenio básico de cooperación científica y tecnológica (1974).

- d. Acuerdo de estructuración de la comisión mixta ecuatoriana-mexicana y lineamientos de cooperación económica y técnica (1978).

**16. Egipto.**

- a. Convenio comercial (1963).
- b. Convenio general de cooperación económica, científica y técnica (1984).

**17. El Salvador.**

- a. Tratado de comercio (1950).
- b. Convenio de asistencia técnica (1966).
- c. Convenio de cooperación económica (1979).
- d. Acuerdo de alcance parcial (1986).

**18. España.**

- a. Convenio sobre propiedad literaria, científica y artística (1924).
- b. Convenio básico de cooperación científica y técnica (1977) y acuerdos complementarios (1978).
- c. Acuerdo de cooperación económica y comercial (1977).
- d. Convenio sobre cooperación en materia turística (1977).
- e. Acuerdo de cooperación industrial, energética y minera (1978).
- f. Convenio de transporte marítimo (1980).
- g. Acuerdo económico (1990).

**19. Finlandia.**

- Acuerdo sobre cooperación económica, industrial y técnica (1975).

**20. Francia.**

- a. Convención sobre propiedad industrial (1899).

- b. Convención para la protección de derechos de autor de las obras musicales de sus nacionales (1950).
- c. Acuerdo comercial (1951).
- d. Acuerdo de cooperación científica y técnica (1965).
- e. Acuerdo de cooperación minero-metalúrgico (1979).
- f. Acuerdo para desarrollo del sector agroindustrial (1980).
- g. Acuerdo de cooperación económica (1981).

**21. Gabón.**

- Acuerdo comercial (1976).

**22. Grecia.**

- Tratado de comercio (1960).

**23. Guatemala.**

- Acuerdo de alcance parcial (1984) y sus protocolos modificatorios.

**24. Hungría.**

- a. Convenio comercial (1975).
- b. Protocolo de cooperación económica y tecnológica adicional (1976).
- c. Convenio de cooperación científica y técnica (1977).

**25. India.**

- a. Convenio sobre cooperación en los campos de la ciencia y la tecnología (1975).
- b. Convenio de cooperación económica (1982).

**26. Indonesia.**

- Convenio comercial.

**27. Irán.**

- Convenio básico de cooperación científica y técnica (1975).

**28. Israel.**

- a. Tratado de comercio (1952).
- b. Convenio de cooperación técnica (1966).

**29. Italia.**

- a. Tratado general de arbitraje obligatorio (1907).
- b. Convenio de comercio (1949).
- c. Acuerdo para la exportación de animales vivos y de carnes congeladas (1965).
- d. Convenio básico de cooperación técnica (1981).

**30. Jamaica.**

- a. Convenio de cooperación científica y tecnológica (1974).
- b. Convenio comercial (1975).

**31. Japón.**

- a. Convenio de comercio (1969).
- b. Acuerdo sobre cooperación en materia de turismo (1978).
- c. Convenio sobre cooperación técnica (1986).

**32. Kuwait.**

- Convenio de cooperación económica (1976).

**33. Nicaragua.**

- a. Convenio de asistencia técnica (1965).
- b. Convenio de asistencia técnica (1966).
- c. Acuerdo de alcance parcial (1985).

**34. Nueva Zelandia.**

- a. Acuerdo básico de cooperación científica y tecnológica (1983).

**35. Países Bajos.**

- a. Convenio comercial (1950).
- b. Convenio sobre transporte marítimo (1984).

**36. Panamá.**

- a. Convenio de cooperación científica y técnica (1985).
- b. Acuerdo de alcance parcial (1985).

**37. Perú.**

- a. Convenio básico de cooperación técnica y científica (1974).
- b. Acuerdo de complementación económica (1987).

**38. Polonia.**

- a. Convenio comercial (1976).
- b. Convenio de cooperación económica e industrial (1979).

**39. Portugal.**

- Acuerdo económico y comercial (1980).

**40. Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte.**

- a. Convenio básico de cooperación científica y técnica (1975).
- b. Memorandum de entendimiento sobre cooperación económica e industrial (1976).

**41. República Dominicana.**

- Tratado de amistad, comercio y navegación (1890).

**42. República Federal de Alemania.**

- a. Convenio para la protección de los derechos de autor de las obras musicales (1954).
- b. Acuerdo de cooperación técnica para el desarrollo de los sectores de biología marina y técnica de producción pesquera (1974).

- c. Convenio básico sobre cooperación científica y tecnológica (1974).
- d. Acuerdo sobre servicios de asesoría en el fomento de las exportaciones (1974).
- e. Acuerdo sobre cooperación industrial (1978).

**43. República Democrática Alemana.**

- a. Convenio comercial (1974).
- b. Convenio de cooperación económica e industrial (1976).
- c. Convenio de transporte marítimo (1979).
- d. Convenio básico de cooperación científica y técnica (1981).

**44. Rumania.**

- a. Convenio comercial (1974).
- b. Convenio de cooperación científica y tecnológica (1975).
- c. Convenio de cooperación económica e industrial (1975).

**45. Rusia.**

- a. Convenio comercial (1973).
- b. Convenio básico de cooperación científica y tecnológica (1975).
- c. Convenio de cooperación económica y tecnológica (1976).
- d. Convenio de transporte marítimo (1978).

**46. Senegal.**

- a. Acuerdo de cooperación técnica (1975).
- b. Acuerdo de cooperación en materia de turismo (1975).

**47. Suecia.**

- Acuerdo sobre cooperación científica y técnica (1980).

**48. Suiza.**

- Acuerdo comercial (1950).

**49. Tanzania.**

- Protocolo sobre cooperación en materias técnicas (1975).

**50. Trinidad y Tobago.**

- Convenio de cooperación científica y tecnológica, educativa y cultural (1975).

**51. Uruguay.**

- a. Acuerdo de complementación económica (1986).
- b. Acuerdo de complementación económica (1988).

**52. Venezuela.**

- a. Convenio básico de cooperación técnica (1973).
- b. Acuerdo de complementación económica (1987).

**53. Yugoslavia.**

- a. Convenio comercial (1950).
- b. Protocolo adicional al convenio comercial (1963).
- c. Acuerdo de cooperación científica y técnica (1974).

**D. Tratados firmados en 1990.**

**1. Argentina.**

- Acuerdo de creación de la comisión binacional permanente.

**2. Bolivia.**

- Acuerdo básico de cooperación tecnológica y científica.

**3. Brasil.**

- Acuerdo marco de cooperación hacendaria, financiera entre la SHCP de México y los Ministerios de Relaciones Exteriores,

**Economía, Hacienda y Planeación de la República Federativa del Brasil.**

**4. Chile.**

- a. Acuerdo marco de cooperación hacendaria financiera entre la SHCP y el Ministerio de Hacienda de Chile.
- b. Convenio básico de cooperación técnica y científica.

**5. El Salvador.**

- a. Programa de trabajo para 1990-1991 entre la SECOFI, BANCOMEXT y el Ministerio de economía de El Salvador.
- b. Convenio de cooperación técnica y científica.

**6. Uruguay.**

- a. Acuerdo de creación de la comisión binacional permanente.
- b. Acuerdo marco de cooperación hacendaria y financiera entre el gobierno de México y la República Oriental del Uruguay.

**7. Multilaterales.**

- Acuerdo de cooperación técnica y de promoción comercial entre la SECOFI, BANCOMEXT y la Comunidad del Caribe.

**E. Tratados firmados en 1991.**

**Chile.**

- Tratado de Libre Comercio.

**F. Con respecto al Tratado de Libre Comercio, firmado en diciembre de 1992 con Estados Unidos y Canadá, el 14 de septiembre de 1993, en ceremonias simultáneas que tuvieron lugar en las capitales de los tres países participantes, se suscribieron los siguientes Acuerdos Paralelos al TLCAN por los titulares de los tres países:**

- 1. Acuerdo sobre Cooperación Ambiental.
- 2. Acuerdo sobre Cooperación Laboral.

Dichos acuerdos son plenamente compatibles con el TLCAN y no contienen términos que desvirtúen el propósito de mantener abiertos los mercados.

Con esto terminaron definitivamente las negociaciones entre los tres países, quedando ratificado el TLCAN por las instancias legislativas de cada país el 17 de noviembre de 1993, entrando en vigor el 1° de enero de 1994.

#### **G. Tratados firmados en 1994.**

##### **1. Bolivia.**

- Tratado de Libre Comercio.

##### **2. Costa Rica.**

- Tratado de Libre Comercio.

##### **3. Multilaterales.**

- Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela (mejor conocido como Grupo de los Tres).

Sin embargo, retomando nuestra pregunta formulada en el apartado 1.2.1 referente a si existen conflictos entre el TLCAN y otras obligaciones comerciales internacionales de México, podemos destacar que todos los tratados bilaterales serán compatibles con él y, salvo contadas excepciones, lo mismo puede afirmarse de los multilaterales.

A continuación se hará un análisis de los tratados que a nuestra consideración son compatibles e incompatibles con el TLCAN.

**TRATADOS COMPATIBLES.** Los tratados que se encuentran bajo este rubro no se oponen a la celebración del TLCAN por alguna de las siguientes razones:

1. Por contener tan sólo obligaciones de indole genérico como son las de cooperación científica, económica, industrial, turística, agrícola, energética y minera, entre otras (v.g. Convenio de Cooperación Técnica y Científica con los gobiernos de Argentina (1973), Brasil (1974), y China (1989); y el Convenio Constitutivo del Programa Latinoamericano y del Caribe de Información Comercial y de Apoyo al Comercio Exterior (PLACIEX) (1987).

2. Por tener como objeto la creación de organismos internacionales cuyas finalidades generalmente son las de: realizar estudios, diseñar medidas para fomentar la producción de ciertos productos buscando la estabilidad de sus precios, promover la cooperación intraregional, establecer sistemas de consulta y coordinación para la adopción de políticas comunes (v.g. Convenio de Panamá constitutivo del Sistema Económico Latinoamericano (SELA)(1975) y Convenio del Instituto Internacional del Algodón (1966).

3. Por estipular que no se aplicarán cuando sean incompatibles con otros tratados celebrados con anterioridad o que se celebren en el futuro (v.g. Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías (1987) y la Convención de Berna sobre derechos de autor (1967).

4. Por ser las partes contratantes de dichos tratados las mismas que firmaron el TLCAN. Como ya se dijo previamente, cuando todas las partes en el tratado anterior sean también partes en el tratado posterior, tendrán absoluta libertad para modificar o abrogar lo pactado con anterioridad (v.g.

Convenio en relación al acero (1987) y el Convenio bilateral textil con el gobierno de Estados Unidos (1988).

5. Por comprender cláusula de excepción al trato de nación más favorecida y trato nacional. Dichas excepciones son comúnmente las siguientes:

a) Preferencias tarifarias u otras ventajas que hayan sido otorgadas o que hayan de otorgarse por cualquiera de las partes como miembro de un mercado común, de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, ya establecidos o que puedan establecerse en el futuro.

b) Favores, ventajas, privilegios o inmunidades que en la actualidad otorguen o en el futuro pueda otorgar cualquiera de las partes o países limítrofes, con el propósito de facilitar o desarrollar su comercio fronterizo.

Es importante destacar que el Tratado de Montevideo que crea la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) permite un TLCAN con Estados Unidos, ya que su artículo 45 prevé:

*«Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios ya concedidos o que se concedieren en virtud de convenios entre países miembros o entre éstos y terceros países, a fin de facilitar el tráfico fronterizo, regirán exclusivamente para los países que los suscriban o los hayan suscrito».*

Por lo que la celebración de un TLCAN entre México y Canadá (países no fronterizos) sería desventajoso por su apertura dentro del marco del ALADI puesto que se aplicaría al artículo 44:

*«Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que los países miembros apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país miembro o no miembro por*

*decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente tratado o en el acuerdo de Cartagena serán inmediata o incondicionalmente extendidos a los restantes países miembros».*

6. Por prever que las partes contratantes se encuentran facultadas para celebrar otros tratados, siempre que se observen ciertos requisitos prescritos. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es el prototipo de estos tratados. Por ser a la vez el tratado marco en materia comercial se hacen a continuación algunas reflexiones relativas al mismo.

El principio del "trato de la nación más favorecida", es sin lugar a dudas la piedra angular del GATT. Sin embargo, el Acuerdo mismo prevé excepciones a dicho postulado. Entre las principales se encuentra la del Artículo XXIV, que autoriza a las partes contratantes a concertar acuerdos para la constitución de uniones aduaneras o zonas de libre comercio, por considerar que contribuyen al logro de una integración mayor de las economías que participan en tales acuerdos. Además se pensó, que si los principios de libre comercio eran válidos, las zonas de libre comercio o uniones aduaneras promoverían la productividad y la suficiente riqueza para estimular mayores compras de los productos provenientes de otros países no partes de la zona o unión.

No obstante, el Artículo XXIV impuso estrictas condiciones para su aplicación. En este sentido, las uniones aduaneras y zonas de libre comercio deberán reunir seis requisitos.

a) Facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con esos territorios.

b) Eliminar los derechos arancelarios y demás obstáculos que pesan sobre la esencia de los intercambios comerciales entre los países miembros del grupo.<sup>17</sup>

c) De preverse su establecimiento en distintas etapas, deberá diseñarse un plan y un programa que haga posible su realización dentro de un plazo razonable.<sup>18</sup>

d) Los derechos de aduana en su conjunto no deberán ser de incidencia general más elevada, o las reglamentaciones comerciales más rigurosas, que aquellos vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional.

e) Notificar sin demora a las Partes Contratantes, la intención de formar parte de una unión aduanera o zona de libre comercio, facilitándoles, en lo que concierne a la unión o zona en proyecto, todas las informaciones que les permitan someter a las partes contratantes los informes y formular las recomendaciones que estimen pertinentes.

f) Someter a un grupo de trabajo del GATT, para estudio y evaluación, el texto del acuerdo una vez negociados todos sus términos.

Son éstos los requisitos que tendrán que observar México y Estados Unidos al constituir la zona de libre comercio, si pretenden que ésta sea compatible con lo dispuesto en el GATT. Al respecto se estima conveniente hacer algunos comentarios adicionales.

---

(17) No existe un criterio claro dentro del GATT sobre los requisitos cuantitativos y cualitativos que deberán reunirse para que un ALC sea legal bajo su ordenamiento. Sin embargo, algunos juristas comentan que si un acuerdo elimina las barreras arancelarias y no arancelarias en un ochenta por ciento o más, el GATT no lo reprobaba.

(18) Tampoco queda claro que debe entenderse por "un tiempo razonable". Parece ser que la interpretación aceptada, es la que establece un lapso de diez a veinte años.

Se puede decir que ambos países podrán incluir dentro del TLCAN aspectos aún no regulados por el GATT, como son servicios en general, propiedad intelectual, reglas antimonopólicas, impuestos e inversión extranjera, por mencionar algunos.

Por lo estipulado en el artículo XXIV, podría pensarse que de excluir del TLCAN importantes sectores de la economía, como el comercio de petróleo y demás hidrocarburos, se violaría dicho artículo<sup>19</sup>. Lo mismo ocurriría de posponerse la aplicación del acuerdo en ciertos sectores más allá de un tiempo razonable. Ante dicha situación, México y Estados Unidos, de tener la intención de no contravenir el GATT, se verían obligados con fundamento en el Artículo XXV, a solicitar a las Partes Contratantes el que se les exima de las obligaciones impuestas por el Acuerdo, en virtud de existir circunstancias excepcionales distintas a las previstas en otros artículos.<sup>20</sup>

En realidad, el artículo XXIV nunca ha constituido un obstáculo serio para las naciones que han creado zonas de libre comercio o uniones aduaneras. De todos los artículos del GATT, éste ha sido quizás el más abusado.<sup>21</sup> Bajo este contexto, se estima difícil que aún cuando México y Estados Unidos dejaren de cumplir con lo estipulado por el Artículo XXIV, las Partes Contratantes los declaren en violación de las obligaciones internacionales contenidas en el Acuerdo.

- 
- (19) El ALC suscrito por Estados Unidos y Canadá abre su texto con la disposición de que en conformidad con lo estipulado en el Artículo XXIV del GATT se establece la zona de libre comercio. En realidad ningún sector importante de ambas economías fue excluido, hasta el sector de agricultura y energía fueron contemplados.
- (20) El Artículo XXV del GATT exige que la decisión de exención sea sancionada por una mayoría compuesta de los dos tercios de los votos emitidos y de que esta mayoría represente más de la mitad de las partes contratantes.
- (21) La inaplicabilidad de dicha disposición se produjo prácticamente desde 1957-1958 con la formación de la Comunidad Europea. Si se le hubiere declarado ilegal bajo el marco del GATT, este último hubiere sufrido un golpe moral, por lo que se adoptó un criterio más pragmático.

En el marco de las negociaciones de la Ronda de Uruguay se están discutiendo reformas al Artículo XXIV. Las propuestas de enmienda están orientadas a eliminar las imprecisiones que actualmente existen en el artículo. De ser aprobadas, consideramos que no alterarán de manera importante el régimen actual.

**TRATADOS INCOMPATIBLES.** Los tratados considerados como incompatibles, fueron seleccionados en virtud de haber encontrado dentro de sus textos:

**1. Restricciones específicas no acompañadas de una excepción.**

El Convenio Internacional del Cacao es el único tratado multilateral cuya incompatibilidad pudiera declararse bajo esta causa. El artículo 51 regula las relaciones entre miembros y no miembros, que es el supuesto del TLCAN, al no ser Estados Unidos parte de dicho convenio. Este establece las siguientes prohibiciones:

a) Los miembros exportadores se comprometen a no vender cacao a no miembros en condiciones comercialmente más favorables que las que estén dispuestos a ofrecer al mismo tiempo a los miembros importadores, teniendo en cuenta las prácticas comerciales normales.

b) Los miembros importadores se comprometen a no comprar cacao de no miembros en condiciones comercialmente más favorables que las que estén dispuestos a aceptar al mismo tiempo de los miembros exportadores, teniendo en cuenta las prácticas comerciales normales.

En el caso que el TLCAN establezca una disposición en contrario al mencionado precepto, con el fin de no incurrir en responsabilidad internacional, México deberá retirarse de este convenio notificando por escrito su retiro al depositario; asimismo deberá comunicar su intención al

**Consejo Internacional del Cacao. El retiro surtirá efecto a los noventa días de haber recibido el depositario tal notificación (artículo 68).**

**2. La obligación de hacer extensivas a todos los estados contratantes, aquellas preferencias comerciales que se hubieran concedido por un miembro a un Estado no parte, a través de acuerdos de libre comercio o de uniones aduaneras.**

**El Acuerdo sobre el sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo, se detectó como posiblemente incompatible con el TLCAN, ya que las preferencias comerciales convenidas a través de la constitución de zonas de libre comercio entre países en desarrollo participantes con países desarrollados, deberán de hacerse extensivas a los estados miembros, sobre la base de la cláusula de la nación más favorecida (artículo 9). Por el contrario, el Acuerdo sí estipula una excepción a la norma anterior, tratándose de agrupaciones subregionales, regionales e interregionales existentes o que se crearan entre países en desarrollo y que fueren notificadas y debidamente registradas (artículo 18).**

**El Acuerdo prevé en el artículo 30 la posibilidad de retiro de las partes. Esta es la vía que tendrá que seguir México de conceder a Estados Unidos por medio del TLCAN preferencias comerciales más ventajosas que las otorgadas a sus contrapartes en este Acuerdo. Tal retiro se hará efectivo seis meses después de la fecha en que el depositario haya recibido la correspondiente notificación por escrito. La obligación de notificación al Comité de participantes también es impuesta.**

### **1.5. Importancia Social de los Tratados**

**Los cambios mundiales de los últimos años y las tendencias que los caracterizan apuntan hacia una profunda transformación internacional de la que ningún país se puede escapar, precisamente por su carácter universal.**

Estos rápidos cambios, *«que en mayor o menor proporción han experimentado y experimentan las sociedades contemporáneas, guardan relación en alguna medida, en ocasiones importante, con el desarrollo de nuevos inventos, de nuevas técnicas, de nuevos modos de producción, y con la elevación de los modelos de vida».*<sup>22</sup>

Con esto vemos que *«el proceso de mecanización técnica ha determinado una enorme diversificación en la especialización, un esquema cronometrado del trabajo, la aceleración en el tiempo de la vida en general y de muchas labores en particular, la intensificación de la concurrencia, la expansión de las fronteras económicas, y el crecimiento de la intervención estatal en muchas esferas que antes estaban exentas de ella. Ha traído consigo además la elevación de los niveles materiales de vida para todas las clases sociales; ha producido grandes cambios en la estructuración de la sociedad de clases; ha debilitado las formas tradicionales de vida; ha afectado la vida familiar; ha aumentado enormemente la importancia efectiva de la ciudad y de sus modos de vida, restringiendo mucho la significación del campo; ha evolucionado los procedimientos agrícolas -aportando mejoras en la cría de ganado, el uso de abonos, y el empleo de máquinas para el cultivo-; ha provocado grandes corrientes migratorias del campo a los centros urbanos e industriales».*<sup>23</sup>

De tal fin, la globalización de la economía, la revolución tecnológica y los grandes avances de las comunicaciones, que son parte esencial de esa transformación, hacen imposible que un país se mantenga al margen de los cambios mundiales en virtud de que las nuevas necesidades creadas por el

---

(22) Recaséns Siches, Luis. *Op.cit.* Pág. 631.

(23) *Idem.*

progreso técnico y científico producen una uniformización de la cultura y exigen, además, para el desarrollo de la economía, unas inversiones de tal magnitud que los Estados por sí solos, son cada día menos capaces de permitirse, con lo que se ven forzados a una cooperación cada vez más estrecha.

Por lo anterior, podemos afirmar que en la actualidad ninguna economía puede cerrarse y pretender ser autosuficiente, pues para responder a las crecientes demandas sociales de la población como son alimentación, vivienda, educación, salud y empleo, requiere forzosamente producir más y mejor, para lo cual el único camino es incrementar su intercambio financiero, comercial y tecnológico con otros países. En otras palabras, la apertura al exterior es una condición indispensable para participar en la transformación internacional.

Y esta apertura ¿cómo la va a llevar a cabo? La respuesta es mediante un instrumento que garantice su obligatoriedad en el ámbito internacional y que es justamente el tratado.

De ahí la importancia social que representan los tratados. Es necesaria la cooperación internacional económica y social a fin de *«crear las condiciones de estabilidad y bienestar necesarias para las relaciones pacíficas y amistosas entre las naciones, basadas en el respeto al principio de la igualdad de derechos y al de la libre determinación de los pueblos»*,<sup>24</sup> con lo que se deberán promover:

---

(24) Artículo 55 de la Carta de las Naciones Unidas.

- *«a. niveles de vida más elevados, trabajo permanente para todos, y condiciones de progreso y desarrollo económico y social;*
- *b. la solución de problemas internacionales de carácter económico, social y sanitario, y de otros problemas conexos; y la cooperación internacional en el orden cultural y educativo; y*
- *c. el respeto universal a los derechos humanos y a las libertades fundamentales de todas, sin hacer distinción por motivos de raza, sexo, idioma y religión, y la efectividad de tales derechos y libertades».*<sup>25</sup>

Por lo que podemos destacar que mientras más sean las demandas de la humanidad para satisfacer sus necesidades, mayor será el número de tratados que se busque instrumentar para cubrir los fines primordiales de toda sociedad que son la paz y el bienestar común.

#### 1.6. Fundamento Constitucional

Conforme el artículo 89 de la Constitución de nuestro país, es facultad del Presidente de la República *«dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado»*. Esta disposición constitucional no deja lugar a dudas: la celebración de tratados internacionales corresponde al Presidente de la República, quien debe someterlos a la aprobación del Senado.

---

(25) Idem.

Como el Tratado de Libre de Comercio es un tratado internacional, su realización debe apegarse a lo que establece la Constitución para la celebración de cualquier tratado entre México y otro país. El procedimiento constitucional es el siguiente: el Presidente de la República, con el apoyo de las dependencias u oficinas del Poder Ejecutivo que él requiera, realiza las negociaciones y concluye con su similar o sus similares de otro u otros países un tratado internacional. Es decir, lleva a cabo la negociación y termina la elaboración del documento. En ese momento, lo envía a la Cámara de Senadores para que ese documento (que es el tratado mismo) sea aprobado. Si el Senado lo aprueba, el Presidente de la República ratifica la celebración del tratado lo cual lo hace plenamente válido, salvo que el otro o los otros países no lo ratificaran después de cumplir con su propio procedimiento interno. Si el tratado enviado por el Presidente a la Cámara de Senadores para su aprobación es rechazado por ésta, entonces el Presidente no puede ratificar el tratado.

Esto es lo que establece la Constitución para la firma de un tratado internacional. De hecho, este procedimiento se siguió puntualmente para la celebración del TLCAN.

Por otra parte, el artículo 80 Constitucional confiere el ejercicio del Poder Ejecutivo Federal al Presidente de la República. Para el ejercicio de sus atribuciones y para el despacho de los negocios administrativos, éste se auxilia de las dependencias de la administración pública federal.

Conforme al artículo 28 fracción I de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (LOAPF), corresponde a la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE):

*«...promover y propiciar... la coordinación de acciones en el exterior de las dependencias y entidades de la administración pública*

*federal..” así como “...(intervenir) en toda clase de tratados, acuerdos y convenciones en los que el país sea parte».*

De lo anterior puede inferirse que la Cancillería debe participar siempre en la formalización de los tratados internacionales, aunque ello no debe interpretarse como una atribución exclusiva. En efecto, la propia LOAPF permite a otras secretarías de estado participar en los convenios internacionales que se refieran a su materia.<sup>26</sup>

Por lo que se refiere a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), su competencia internacional se deriva del artículo 34 fracciones I, IV y XXVII de la LOAPF. Las primeras dos fracciones facultan a SECOFI para formular y conducir la política general de comercio exterior y para fomentarlo. Por su parte, la fracción XXVII señala que SECOFI tendrá las atribuciones que expresamente le confieran los reglamentos, entre los que destaca su Reglamento Interior.

El artículo 14 fracciones I a IV del Reglamento Interior de SECOFI faculta a la Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Subsecretaría de Comercio Exterior para:

-Estudiar y proponer las estrategias y medidas necesarias para obtener las mejores condiciones en el intercambio de bienes y servicios en las negociaciones comerciales e industriales internacionales;

-Coordinar las acciones de negociación y cooperación económica a nivel internacional, en los distintos foros de negociación y cooperación económica de carácter multilateral, regional o bilateral;

(26) Tal es el caso de la SARII (artículo 35 fracción XIV) y de la SCT (artículo 36 fracción IV). La LOAPF, sin embargo, no contiene disposición expresa equivalente respecto a SECOFI.

**-Coordinar las negociaciones o las medidas de defensa de los derechos e intereses del país frente a acciones restrictivas en contra de exportaciones mexicanas y prácticas comerciales desleales seguidas por otros países en perjuicio de productores nacionales;**

**-Proponer las estrategias políticas y esquemas de negociación para la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias ante organismos internacionales.**

**De lo anterior se desprende que SECOFI está plenamente facultada para participar en negociaciones comerciales internacionales, siempre y cuando la SRE también intervenga (al menos en la firma del tratado).**

**Sin embargo, la competencia interna en SECOFI para la negociación de un eventual TLCAN corresponde actualmente a la Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Subsecretaría de Comercio Exterior. En otras palabras, la Unidad de Negociación del TLCAN no tiene, hasta la fecha, existencia jurídica.**

**Es por lo tanto indispensable introducir, en el Reglamento Interior de SECOFI, las modificaciones que establezcan formalmente competencia a la Unidad de Negociación del TLCAN.**

#### **1.6.1. Jerarquía de las Leyes**

**Mediante la teoría de Kelsen de las delegaciones escalonadas o jerarquía de los órganos: *la Constitución establece quién tiene la potestad legislativa y dentro de qué márgenes; las leyes determinan quiénes poseen la facultad de dictar reglamentos; aquéllas y éstos confieren competencia a las personas particulares para la creación de normas concretas en los negocios jurídicos, verbigracia en los contratos; y las leyes y los reglamentos otorgan también facultades a los funcionarios ejecutivos para***

*dictar resoluciones administrativas y a los tribunales para dictar sentencias.*<sup>27</sup>

Como hemos señalado, el instrumento de libre comercio que México ratificó con Estados Unidos y Canadá, adoptó la figura de un tratado internacional. El rango de dicho tratado de libre comercio (TLCAN) en el derecho mexicano y su relación con la Constitución están definidos por el artículo 133 constitucional. La redacción de tal precepto, sin embargo, ha sido objeto de un interesante debate doctrinal, así como de interpretación jurisprudencial. De esta manera la ley, la jurisprudencia y la doctrina nos permiten precisar el sitio que ocupará el TLCAN en la pirámide de leyes de nuestro sistema jurídico.

## **I. EL ARTÍCULO 133 CONSTITUCIONAL**

La Constitución de Estados Unidos de 1787 estableció el principio de la supremacía constitucional en el párrafo segundo de su artículo 6º, que a la letra dice:

*«This Constitution, and the laws of the United States which shall be made in Pursuance thereof; and all Treaties made, or which shall be made, under the Authority of the United States, shall be the supreme Law of the Land; and the Judges in every State shall be bound thereby, any Thing in the Constitution or Laws of any State to the Contrary notwithstanding».*

El antecedente inmediato del artículo 133 de nuestra Constitución lo encontramos en el artículo 126 de la constitución de 1857, que a su vez fue

---

(27) Kelson, Hans. *Teoría General del Derecho y del Estado*. Traducción de Eduardo García Maynes. Textos Universitarios. UNAM. México. 1979. Pág. 146 y ss.

tomado de manera casi literal de la Constitución norteamericana. Sin embargo, el proyecto de Constitución que Venustiano Carranza mandó al Constituyente de Querétaro no contenía el mencionado principio. No fue sino más tarde, a propuesta de la Segunda Comisión, que el Constituyente aprobó por unanimidad de 154 votos el entonces artículo 132.

Este precepto fue reformado en 1934 para precisar que para ser "Ley Suprema de toda la Unión", los tratados tienen que estar "de acuerdo" con la Constitución. Dicha reforma, que asignó al nuevo artículo el número 133, también precisó que la Cámara competente para aprobar los tratados era la de Senadores. Desde entonces, el siguiente texto del artículo 133 no ha sufrido modificaciones:

*«Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados».*

Sólo se desprenden claramente de la interpretación literal del artículo 133 la cúspide y la base de la pirámide de leyes en el orden jurídico mexicano. Aquella la ocupa la Constitución (superior a todo ordenamiento),<sup>28</sup> mientras que en ésta se ubican las Constituciones y las leyes de los Estados. Los tratados, por lo tanto, son inferiores a la Constitución Federal y superiores a las Constituciones y leyes estatales.

---

(28) Cfr. Carpizo, Jorge. *Estudios Constitucionales*. UNAM. México. 1980. Pág. 13.

Sin embargo, el texto del artículo 133 no define cuáles son las leyes del Congreso de la Unión que emanan de la Constitución, como son las Leyes Reglamentarias al Artículo 73 constitucional y otras como la Ley Federal del Trabajo, por citar algunas, ni tampoco condidera el nivel jerárquico entre esas leyes y los tratados internacionales. El problema lo resuelven, aunque parcialmente, la doctrina y la jurisprudencia.

## II. LA DOCTRINA

Identificadas la base y la cúspide, es necesario colocar en la pirámide a las leyes del Congreso de la Unión que emanan de la Constitución y a los tratados internacionales.

### 1.- Las leyes del Congreso

A pesar del debate doctrinal en torno a su contenido y significado, los estudiosos concurren en distinguir dos tipos de leyes que emanan del Congreso de la Unión.<sup>29</sup>

Las conocidas como leyes constitucionales son aquellas que desarrollan un principio o precepto constitucional (leyes reglamentarias) u organizan un órgano previsto por la Carta Magna (leyes orgánicas). La existencia de algunas de ellas está anunciada en la Constitución misma, de tal suerte, que destacados autores las consideran como una extensión de la Carta Fundamental.<sup>30</sup>

---

(29) Fraga, G. *Derecho Administrativo*. Edit. Porrúa. México. 1968. Pág. 43 y ss.; García Maynez, E. *Introducción al Estudio del Derecho*. Edit. Porrúa. México. 1968. Pág. 83 y ss.; y De la Cueva, M. *Teoría de la Constitución*. Edit. Porrúa. México. 1982; Carpizo, J. *Op. cit.* Pág. 28 y 30.

(30) De la Cueva, M. *Op. cit.* Pág. 113 y Carpizo, J. *Op. cit.* Pág. 28. Los artículos 7 segundo párrafo, 31 fracción III, 73 fracción VI, 73 fracción XXIV y 90 de la Constitución anuncian leyes orgánicas. Por su parte, los artículos 27 tercer párrafo, 107 fracción II segundo párrafo y 123 de la Constitución, contemplan la expedición de leyes reglamentarias.

Por otra parte, el Congreso expide Leyes ordinarias o secundarias de carácter federal que regulan diversas materias sin desarrollar preceptos constitucionales. El volumen principal de la producción legislativa mexicana se ubica en esta categoría.

En opinión de la mayoría de estudiosos, así como de la jurisprudencia que veremos más adelante, son superiores las leyes constitucionales a las leyes federales ordinarias.

Consecuentemente, quedaría de la siguiente manera la pirámide de leyes:

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Leyes Constitucionales

Leyes Federales Ordinarias

Constituciones y Leyes Estatales<sup>31</sup>

El problema ahora reside en determinar el nivel en el que se insertan los tratados internacionales.

## 2.- Los Tratados Internacionales

¿Son éstos iguales a las leyes constitucionales?, ¿Se encuentran al mismo nivel que las leyes ordinarias?, ¿Ocupan un lugar intermedio inferior a las leyes constitucionales, pero superior a las ordinarias?

---

(31) Para efectos de la interpretación del artículo 133 colocamos a las Constituciones y leyes estatales en rango inferior a las leyes federales. Sin embargo, es necesario precisar que en el sistema federal mexicano no es posible hablar de supremacía absoluta de la legislación federal sobre la estatal. Se trata más bien de un problema de competencia, pues existen materias reservadas a los Estados. Según el artículo 124 constitucional, todas las facultades no expresamente concedidas a la Federación, se entienden reservadas a los Estados. En materia de competencia legislativa, las facultades otorgadas al Congreso Federal están definidas en el artículo 73, cuyas fracciones IX y XXIX inciso 1o., respectivamente, incluyen la de impedir que en el comercio entre los Estados se establezcan restricciones (alcabalas), y la de establecer contribuciones al comercio exterior. Por otra parte, los artículos 117 (fracciones IV, V, VI, VII) y 118 (fracción I) prácticamente prohíben a los Estados cualquier intervención en materia de tránsito y gravamen de personas y mercancías (reservada a la Federación por el artículo 131 en lo que se refiere al comercio de bienes).

A pesar de la importancia de estos planteamientos, debe destacarse que la doctrina está dividida sobre el nivel jerárquico que ocupan los tratados internacionales en el sistema jurídico mexicano. En efecto, hay autores que colocan a los tratados internacionales en el mismo nivel que las leyes federales.<sup>32</sup> Otros, en cambio, parten de la redacción del artículo 133 para otorgarles un rango superior al de las leyes federales e igual al de las leyes constitucionales.<sup>33</sup> Entre estos últimos, sin embargo, Carpizo y De la Cueva resuelven el conflicto entre leyes constitucionales y tratados internacionales en favor de aquellas.<sup>34</sup>

### III. LA JURISPRUDENCIA

Las resoluciones del Poder Judicial Federal no contribuyen a esclarecer de manera contundente la relación jerárquica entre tratados y leyes constitucionales. No obstante, las decisiones judiciales sí reconocen la supremacía de ambos (leyes constitucionales y tratados internacionales) sobre las leyes federales y estatales. Las siguientes decisiones judiciales ilustran el principio.

(32) García Maynez, E. *Op cit.* Pág. 83 y ss.

(33) De la Cueva, M. *Op cit.* Pág. 120; Carpizo, J. *Op cit.* Pág. 33, y Burgos, I., *Derecho Constitucional Mexicano*. Edit. Porrúa. México. 1973. Pág. 359 a 361.

(34) Carpizo opina que las leyes constitucionales son verdaderas extensiones de la Constitución, de tal suerte que violar una ley constitucional es violar la Constitución (cit pág. 33 y 34). La tesis de Mario de la Cueva parte del procedimiento para la aprobación de leyes constitucionales y tratados: "La posibilidad de que un tratado modifique una ley constitucional es una cuestión espinosa: cuando el poder legislativo es unicameral, el mismo órgano expide la ley y ratifica el tratado, lo que hace suponer que se propuso modificarla. Pero cuando los órganos son distintos, como en el caso de nuestro derecho constitucional, no parece posible la modificación, pues si la Constitución ordena que las leyes reguladoras de las atribuciones del poder legislativo sean aprobadas por las dos cámaras, no puede el senado modificar unilateralmente la norma que aprobó en coordinación con la cámara de diputados, porque rompería la unidad legislativa; así lo resuelve expresamente el artículo 72, inciso f) de nuestra Constitución... en el sentido de que en la interpretación, reforma o derogación de las leyes se observarán los mismos trámites establecidos para su formación".

La resolución o ejecutoria<sup>35</sup> emitida con relación al expediente 37/58 resuelto el 26 de octubre de 1959 y referente a la ejecución de sentencias de amparo, establece la supremacía de las leyes constitucionales sobre las ordinarias:

*«...después de la Constitución deben considerarse como superiores las leyes reglamentarias de preceptos constitucionales, como es la Ley de Amparo, la Ley del Trabajo y otras. Existen también leyes federales emanadas del Congreso de la Unión, como son el Código Civil y el Código de Comercio, que se consideran como leyes ordinarias del orden común e inferiores a las anteriores...»* (Tercera Sala de la Suprema Corte de Justicia).<sup>36</sup>

Abundando en el criterio anterior, la Suprema Corte rindió una ejecutoria que confirma el rango superior de leyes constitucionales y de tratados internacionales respecto a las leyes federales ordinarias y estatales (Tercera Sala de la Suprema Corte de Justicia, 11 de junio de 1945):

*«...(las leyes) obedecen a un orden jerárquico que tiene por cima la Constitución, las leyes que de ella emanan y los tratados internacionales, ya que el artículo 133 de este ordenamiento*

---

(35) Sentencia pronunciada por el Poder Judicial Federal que resuelve definitivamente un conflicto planteado en juicio y cuyos efectos se limitan al caso específico objeto del juicio. Constituyen jurisprudencia cinco resoluciones o ejecutorias en el mismo sentido, sin ninguna interrupción en contra o las resoluciones que dilucidan las contradicciones de tesis de Salas de la Suprema Corte y de Tribunales Colegiados. La jurisprudencia tiene un efecto absoluto ya que es obligatoria para los jueces inferiores a aquellos que la dictaron.

(36) La ejecutoria 256/81 de 1981 que otorga el mismo rango a los tratados internacionales y a las leyes del Congreso ignora la distinción judicial entre leyes constitucionales y leyes ordinarias. Por lo tanto, este criterio de la Suprema Corte debe ser leído a la luz de las decisiones del mismo Supremo Tribunal que establecen dicha distinción y que se reproducen en el texto de este estudio.

*establece, categóricamente, que serán la ley suprema de toda la Unión; en este concepto, todas las leyes del país, bien sean locales o federales, deben subordinarse a aquellas leyes en caso de que surja un conflicto en su aplicación; pero está fuera de duda que la Ley de Amparo, por ser reglamentaria de los artículos 103 y 107 constitucionales, es una de aquellas leyes que por emanar de la Constitución y por ser expedida por el Congreso de la Unión, está colocada en un plano superior de autoridad respecto de cualquier otra ley federal o local...»<sup>37</sup>*

Confirmando el nivel jerárquico de los tratados internacionales, la Suprema Corte de Justicia sentó jurisprudencia (obligatoria para todos los tribunales inferiores) con relación a la obligatoriedad del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. En efecto nuestro más alto tribunal ha determinado que como dicho convenio fue aprobado por el Senado y debidamente promulgado:

*«...debe estimarse que de conformidad con el artículo 133 de la Constitución General de la República tiene categoría de ley suprema de la Unión, por lo cual las autoridades competentes están obligadas a acatarlo...»* (tesis jurisprudencial número 421, Sala Administrativa de la Suprema Corte de Justicia, 1985).

---

(37) No obstante, hay otra ejecutoria (más reciente pero de tribunal inferior) que impide distinguir las leyes constitucionales de las ordinarias: *«...la relación de subordinación que puede existir entre dos cuerpos normativos generales resulta...de la posibilidad, de creación con que cuente cada uno de ellos; así la norma que prevé y determina en sus disposiciones la creación de otra, es superior a ésta última; la creada de acuerdo con tal regulación, inferior a la primera... (así), la creación de las (normas) de grado más bajo, se encuentra determinada por otras de nivel superior, cuya creación es prevista, a su vez, por otra todavía más alta, hasta llegar a la norma primaria o fundamental que representa, siempre, la suprema razón de validez de todo orden jurídico.»* (Amparo directo 233/88, Tercer Tribunal Colegiado en materia administrativa del Primer Circuito).

Las autoridades obligadas a acatar el Convenio de París a que se refería la Suprema Corte de Justicia eran las de carácter federal responsables de aplicar la entonces Ley de Propiedad Industrial, sobre cuyas disposiciones primaba el referido tratado internacional.

De lo anterior se desprende claramente que tanto el tratado internacional como las leyes constitucionales (orgánicas y reglamentarias) se encuentran por encima de las leyes federales ordinarias y estatales. No obstante, hasta la fecha ninguna consideración ha sido emitida por el órgano judicial que determine el rango que guardan entre sí.

De esta manera, sólo existen dos posibilidades para determinar la relación entre ambos:

- 1.- Equivalencia entre leyes constitucionales y tratados internacionales.  
Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos  
Leyes Constitucionales y Tratados Internacionales  
Leyes Federales Ordinarias  
Constituciones y Leyes Estatales

En efecto, al ser dichos cuerpos normativos superiores a las leyes ordinarias, por analogía cabría interpretar que comparten un mismo nivel dentro de la jerarquía de las normas. La equivalencia jerárquica de ordenamientos legales introduce el riesgo de que surjan conflictos en su aplicación. Dichos conflictos de leyes son resueltos, según los principios generales del derecho, mediante la aplicación de diversas reglas (v.g. ley especial deroga a la general o ley posterior deroga a la anterior).

Aunque esta construcción es intelectual y jurídicamente viable, su riesgo principal reside en la posibilidad, igualmente defendible, de que los jueces sustenten la supremacía de las leyes constitucionales sobre los tratados internacionales. Es decir, resulta peligroso negociar el TLCAN partiendo

de la teoría de la equivalencia, si más adelante, los jueces adoptan la tesis de la supremacía de las leyes constitucionales.

**2.-Superioridad de las leyes constitucionales sobre los tratados internacionales.**

**Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos  
Leyes Constitucionales  
Tratados Internacionales  
Leyes Federales Ordinarias  
Constituciones y Leyes Estatales**

**Siguiendo la tesis de que las leyes constitucionales son una extensión de la Constitución y afirmando que violar aquellas es atentar contra ésta, resulta natural optar por su preponderancia. Esta afirmación tiene como consecuencia jurídica la de admitir la procedencia del juicio de amparo interpuesto contra el TLCAN por ser violatorio de una ley constitucional. En otras palabras, el tratado internacional no puede, sin reforma legislativa, contravenir lo dispuesto en una ley reglamentaria o una ley orgánica.**

**De acuerdo a lo anterior, y para concluir este capítulo, veremos cuáles son los límites que tiene el Tratado de Libre Comercio según nuestra Constitución:**

## I. El TLCAN es de rango inferior a la Constitución Federal.

Además de los ya citados, los siguientes preceptos son de particular relevancia para el TLCAN:

1.- Artículo 15; prohíbe expresamente la celebración de tratados internacionales que alteren las garantías y derechos establecidos por la Constitución «...para el hombre y el ciudadano».<sup>38</sup>

2.- Artículo 25; establece la rectoría del Estado en la economía y en el desarrollo nacional.

3.- Artículo 27; establece el régimen de propiedad de tierras y aguas nacionales así como el de aprovechamiento de los recursos naturales. Además, la fracción I de este precepto, incorpora a nuestro derecho constitucional la llamada doctrina Calvo.<sup>39</sup>

4.- Artículo 28; prohíbe los monopolios y las prácticas monopólicas, salvo en las áreas estratégicas que el propio precepto define y reserva al Estado. Las actividades estratégicas reservadas al Estado son:

a) Acuñación de moneda y emisión de billetes.

(38) En este sentido cabe señalar que los particulares disponen siempre del recurso de amparo para oponerse a la incorrecta aplicación de un tratado internacional por las autoridades administrativas. Así lo resolvió la Suprema Corte en el expediente 8123/63 de 1963: "...ni el... artículo 133 (constitucional) ni otro alguno de la propia Carta Fundamental o de la Ley de Amparo, proscriben el juicio de garantías contra la indebida aplicación de un tratado, ya que es indudable que los actos que las autoridades administrativas realizan para cumplimentar tratados internacionales, deben estar debidamente fundados y motivados..." Es importante subrayar que esta decisión judicial no altera la jerarquía de los tratados. Únicamente pretende proteger al ciudadano contra su aplicación indebida.

(39) Esta doctrina considera como nacionales a los extranjeros respecto de ciertas transacciones y les prohíbe invocar la protección de su gobierno en caso de conflicto.

- b) Correos, telégrafos y radiotelegrafía.
- c) Comunicación vía satélite.<sup>40</sup>
- d) Petróleo y los demás hidrocarburos.
- e) Petroquímica básica.
- f) Minerales radiactivos y generación de energía nuclear.
- g) Electricidad.
- h) Ferrocarriles.
- i) Las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el Congreso de la Unión.

Es necesario detenerse en el significado de este precepto. El 28 constitucional define como estratégicas las actividades señaladas y reserva su dominio al Estado de manera exclusiva (párrafo cuarto). Estas áreas están vedadas aún a los mexicanos, de tal suerte que no son susceptibles

---

(40) Si consideramos que únicamente un ínfimo porcentaje de las comunicaciones telefónicas se realizan por satélite, queda fuera de los monopolios permitidos la parte substancial del servicio telefónico. Curiosamente, la prestación de dicho servicio no se considera como estratégica por la Constitución y, consecuentemente, el título de concesión que pretende mantener el monopolio en TELMEX, es de dudosa constitucionalidad.

de propiedad, explotación, control, operación o participación por entes distintos al Estado mexicano. Por consiguiente, negar el acceso de extranjeros a dichas actividades equivaldría a darles trato nacional, pues también están prohibidas a los mexicanos.

5.- Artículo 32; señala que, en igualdad de circunstancias, los mexicanos serán preferidos a los extranjeros para toda clase de concesiones y empleos.

6.- Artículo 33; proscribire a los extranjeros inmiscuirse en los asuntos políticos del país.

7.- Artículos 76 fracción I y 133; exigen la aprobación del tratado internacional por el Senado.

8.- Artículo 123; de incluirse cuestiones laborales en el TLCAN, lo cual ya se hizo en los Acuerdos Paralelos al mismo, los derechos de los trabajadores no pueden ser inferiores a los otorgados por este precepto.

9.- Artículo 134; fija las modalidades para las adquisiciones, arrendamientos y enajenaciones de bienes, así como para la prestación de servicios y la contratación de obra que realicen el Gobierno Federal, el del D.F. y sus administraciones públicas paraestatales.

## **II. El TLCAN es de rango inferior a las leyes constitucionales (orgánicas y reglamentarias de la Constitución).**

Sin embargo, en algunos casos esas mismas leyes otorgan facultades al Ejecutivo que le permiten maniobrar en el ámbito internacional. Por ejemplo, la Ley reglamentaria del artículo 131 constitucional (Ley de Comercio Exterior):

- -autoriza al Ejecutivo para establecer cuotas diferentes a las generales cuando existan compromisos internacionales que lo justifiquen (artículo 1o. fracción I);
- -permite al Ejecutivo establecer medidas de regulación o restricciones<sup>41</sup> al comercio exterior con el objeto de dar cumplimiento a los tratados internacionales suscritos por México (artículos 4o. fracción II y 5o. fracción III);
- -autoriza al Ejecutivo a pactar, en el ámbito internacional, la noción de daño en materia de imposición de cuotas compensatorias (artículo 14).

**III. El TLCAN tiene supremacía sobre las leyes federales ordinarias, sobre las leyes estatales y sobre las Constituciones de los Estados.**

---

(41) Por ejemplo, permisos de importación y de exportación, cuotas de importación y de exportación, cuotas compensatorias en caso de dumping y subsidios y otras barreras no arancelarias.

## **CAPITULO II. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE. DERECHO, ECONOMIA Y SOCIOLOGIA**

**2.1. Antecedentes de la Gestión**

**2.2. Resumen de las Disposiciones Generales del TLCAN**

**2.3. Impacto Social**

## **CAPITULO II. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE. DERECHO, ECONOMIA Y SOCIOLOGIA**

### **2.1. Antecedentes de la Gestión**

A mediados de los ochentas, México inició su propio proceso de cambio estructural para resolver un obstáculo al que se enfrentaba su economía: el acceso a los mercados internacionales. Y como todo país que se ha enfrentado a este problema, México terminó por negociar un acuerdo explícito para tal efecto, emprendiendo este proceso con Estados Unidos en 1985, mediante un acuerdo sobre subsidios e impuestos compensatorios, ya que después de cinco años de una constante y profunda transformación de la economía mexicana, ésta no había podido lograr una inserción en los mercados mundiales.

Esto es, después de haber experimentado un proteccionismo con la sustitución de importaciones y un crecimiento desigual con el desarrollo estabilizador, era necesario incursionar en la globalización de la economía, es decir, en la *«transformación de un conjunto de economías nacionales interdependientes en una sola economía global con procesos de producción y comercialización distribuidos por todo el mundo, en función de ventajas comparativas y competencia a nivel global»*.<sup>42</sup>

Por tanto, México emprendió un importante proceso de modernización económica para poder participar adecuadamente y de acuerdo a sus necesidades en la transformación internacional, ya que, frente a la globalización económica y frente a la necesidad de apertura al exterior, era indispensable iniciar una profunda reforma en la economía nacional que permitiera al país ser competitivo a nivel mundial. Es así que

---

(42) Rubio F, Luis, et. al. Op. cit. Pág. 62.

la modernización económica de México significa mayor eficiencia, productividad y calidad para responder a los retos y para aprovechar las oportunidades de los cambios internacionales, impulsando así el desarrollo del país.

No obstante esta reforma y frente a la globalización de la economía, nuestro país ha tenido que atender otra problemática: después de haber liberalizado las importaciones reduciendo de manera importante y por voluntad propia los aranceles o impuestos a la importación de productos, se busca eliminar los obstáculos al desarrollo del país quedando abierta la economía; pero una vez abierta la economía, donde los procesos industriales empiezan a tomar su propio curso, sigue pendiente un problema importante -desaparecer la brecha existente de tener libre comercio pero muy pocos flujos de inversión- es decir, si se puede importar y exportar casi cualquier cosa, no es factible que no se estén generando las nuevas inversiones que hagan posible la elevación de la producción, del empleo y de la riqueza en el país.

Esta fue una de las consideraciones que llevaron al gobierno mexicano a proponer un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, el cual podría constituir el fundamento jurídico necesario para que fluya no tanto la inversión norteamericana y canadiense, sino sobre todo la europea y asiática. Con esto tal vez no se diversificaría en mayor medida nuestro comercio, pero multiplicaría nuestras fuentes de inversión.<sup>43</sup>

De esta manera, México podría convertirse en un país industrializador de bienes de terceros países que tengan por objeto la penetración del mercado norteamericano. Mediante este proceso, nuestro país se fortalecería

---

(43) Cfr. *Ibidem*. Pág. 19.

económicamente y enriquecería a los mexicanos, dándole una nueva capacidad de desarrollo a la nación, fortaleciendo su soberanía.

Asimismo, aprovechando su situación geográfica, con el TLCAN, México se permitirá alcanzar elevados niveles de competitividad a través del logro de economías de escala, es decir, gran producción para un gran mercado; la especialización; el acceso a nuevas y variadas tecnologías y a la complementariedad de recursos dentro de la región.

Como ya lo habíamos señalado, un tratado de libre comercio es, jurídicamente, un tratado internacional. Como tal, implica un acuerdo de voluntades entre dos o más Estados soberanos que por virtud de él asumen ciertas obligaciones y adquieren ciertos derechos. La obligatoriedad de un acuerdo de tal naturaleza descansa en su pertenencia al derecho internacional y carece de medios institucionales imparciales que lo puedan hacer efectivo a través de la fuerza.

Al igual que otros tratados internacionales, se sostiene por el grado de aceptación que le dan los propios Estados participantes y, en ocasiones, por la capacidad de las partes poderosas para obligar a las otras a cumplir sus lineamientos a través de represalias.

El objeto de este tipo de tratado es la creación de una zona de libre comercio; el artículo XXIV 8) b) del GATT la define como:

- *«Un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales los derechos de aduana y otras regulaciones comerciales restrictivas son*

*eliminados en lo sustancial de todo comercio entre territorios».*<sup>44</sup>

Sin embargo, dadas las transformaciones que sufre la definición misma de comercio y de acuerdo al paulatino avance que se observa en la liberalización del comercio, este concepto que ofrece el GATT de libre comercio se vuelve anticuado en virtud de los acuerdos recientes que incluyen no sólo bienes sino también servicios, así como otras áreas.

Como ejemplo de esta transformación podemos mencionar al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos que incluyó nuevos temas como: inversión, servicios, propiedad intelectual, dumping, subsidios, salvaguardas, etcétera, mismos que han cobrado creciente importancia en la definición moderna de comercio y serán los contenidos característicos de los acuerdos de libre comercio del futuro. Aquí cabe señalar que el contenido de los acuerdos de libre comercio, generalmente se refiere a eliminar las trabas al comercio internacional entre los países que lo firman.

Como podemos observar, este enriquecimiento del contenido de los acuerdos de libre comercio se debe en gran medida a los avances que ha tenido el derecho comercial internacional a través de los esfuerzos internacionales de cooperación e integración económica. De igual forma, muchas de las disposiciones de los nuevos acuerdos han sido tomadas directamente de las normas del GATT o de su interpretación, sobre todo las relativas al comercio en bienes.

---

(44) Sepúlveda Amor, Bernardo. "GATT, ALALC y el trato de más favor", en Orrego Vicuña, F. (coord.), *Derecho Internacional Económico. I. América Latina y la cláusula de la nación más favorecida*. Fondo de Cultura Económica. México. 1974. Pág. 139.

Debido a las transformaciones mencionadas, podemos entonces decir que una zona de libre comercio es:

- *aquella región conformada por dos o más países, en donde existe un libre intercambio de bienes y servicios, así como movimientos financieros con pocas o ninguna restricción y que tiene por objetivo aprovechar al máximo las capacidades productivas y de consumo de cada país.*

Una zona de libre comercio se crea a través de un acuerdo entre dos o más naciones soberanas que se comprometen a eliminar los obstáculos al comercio y a la inversión. Para lograr dicho objetivo, es necesario crear un conjunto de normas que supriman las barreras y obstáculos comerciales, así como la creación de métodos para solucionar las controversias que surjan de este acuerdo. Generalmente, estas normas regulan de manera preponderante la competencia desleal y el dumping, entendido éste como *la venta de productos en un mercado extranjero a un costo menor de aquel fijado por la industria nacional, con el objeto de ganar dicho mercado*, la inversión y transferencia de tecnología, la circulación de algunos factores de la producción (como insumos y bienes de capital, es decir, elementos para la producción) y el establecimiento de aduanas bilaterales, con el objeto de contar con un trato aduanal recíproco.

De tal manera, el establecimiento de una zona comercial a través de un acuerdo de voluntades entre dos o más naciones, lejos de ser una pérdida de soberanía, es una clara manifestación de su ejercicio, ya que en la medida en que un individuo o una nación acuerda libre y voluntariamente someterse a restricciones diversas para lograr un beneficio común, no sólo no se vulnera la soberanía, sino que se fortalece al limitar el derecho del tercero de afectar nuestros intereses.

Por lo antes expuesto, resulta importante mencionar que la creación de un acuerdo de libre comercio es tan sólo un nivel de integración económica.

*«Se pueden distinguir cinco niveles conceptuales fundamentales de integración económica entre países, que en orden de menor a mayor integración, son los siguientes: acuerdo de comercio preferencial, asociación de libre comercio, unión aduanera, mercado común e integración económica plena. Los distintos tipos de acuerdos se distinguen entre sí tanto por las facilidades que brindan para el intercambio económico entre los países participantes, como por el grado de unificación de sus políticas frente a los demás países.*

- a) Acuerdo de comercio preferencial: los países participantes acuerdan reducir sus respectivos aranceles a las importaciones de todo tipo de bienes (excepto servicios de capital) provenientes de cualquiera de los demás países participantes.*
- b) Acuerdo de libre comercio: los países participantes acuerdan eliminar todo arancel y toda restricción cuantitativa a las importaciones de todo tipo de bienes (excepto servicios de capital) provenientes de cualquiera de los demás países participantes.*
- c) Unión aduanera: los países participantes acuerdan: 1) eliminar todo arancel y toda restricción cuantitativa a las importaciones de todo tipo de bienes (excepto servicios de capital) provenientes de cualquiera de los demás países participantes, y 2) establecer tasas arancelarias idénticas para todas las importaciones (excepto servicios de capital) provenientes de otros países.*
- d) Mercado común: los países participantes acuerdan: 1) eliminar todo arancel y toda restricción cuantitativa a las importaciones de todo tipo de bienes provenientes de cualquiera de los demás países participantes, 2) permitir el libre tránsito entre ellos de todos los factores de la producción (incluida la mano de obra) y 3) establecer tarifas arancelarias idénticas para las importaciones de todo tipo de bienes (excepto servicios de capital) provenientes de otros países.*

*e) Unificación económica: los países participantes acuerdan: 1) eliminar todo arancel y toda restricción cuantitativa a las importaciones de todo tipo de bienes provenientes de cualquiera de los demás países participantes, 2) permitir el libre tránsito entre ellos de todos los factores de la producción, 3) establecer tarifas arancelarias idénticas para las importaciones de todo tipo de bienes y 4) unificar sus políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas».*<sup>45</sup>

Aún cuando estos niveles tienen en teoría una secuencia conceptual hacia la plena integración económica, es decir, tienden hacia ella, en la realidad los países pueden encontrarse en un nivel sin tener necesariamente que aspirar a pasar a otro. En otras palabras, dos países que hipotéticamente forman una zona de libre comercio no tienen necesariamente que formar un mercado común.

Por otra parte, reiterando el sentido de la soberanía, que fue uno de los puntos álgidos durante la gestión del TLCAN, es necesario destacar que un acuerdo de libre comercio se origina del consenso entre dos o más voluntades soberanas que se comprometen a eliminar los obstáculos al comercio y a la inversión. Esto supone la creación de un conjunto de reglas que buscan eliminar las barreras al comercio y que establecen los procedimientos para solucionar las controversias que surgen del acuerdo.

De tal forma, la existencia de un acuerdo que imponga obligaciones y conceda derechos a los Estados, no es incompatible con la idea de soberanía. Por el contrario, la posibilidad de que dos o más Estados creen

---

(45) Rubio F. Luis, et. al. *Op. cit.* Pág. 70-71.

reglas internacionales que regulen sus conductas se funda, precisamente, en la idea de soberanía.

Recordemos que en el capítulo anterior señalábamos que una de las bases del derecho internacional y de los tratados es precisamente la voluntad soberana de los Estados, de la misma manera que ocurre en los contratos entre particulares.

Los Estados se consideran soberanos ya que son detentadores últimos del poder legal y coercible dentro de un territorio determinado y de esta manera son entidades decisorias autónomas.

En los acuerdos de libre comercio, los Estados consienten en sujetar sus conductas a ciertas reglas y limitar el ejercicio irrestricto de su voluntad soberana, sin que por ello la transfieran. Así, podemos ver que las limitaciones que se establecen como producto de los tratados son fruto de la voluntad soberana y en este sentido el derecho internacional y los tratados que forman parte de éste, no son incompatibles con la soberanía.

Más aún, con la evolución del derecho internacional, sobre todo durante el presente siglo, se estableció que todos los Estados son soberanos, lo cual significa que uno de los principios básicos de las relaciones internacionales es la igualdad jurídica de los países, es decir, que por encima de ellos no hay ningún poder superior.

En este sentido, se puede decir que en la actualidad la soberanía tiene dos aspectos. Hacia el interior de un país, significa que el poder supremo corresponde al pueblo y que encima de él no existe poder alguno. En un sistema democrático representativo el pueblo ejerce ese poder a través de los representantes que elige. En el caso de México, el artículo 39 de la Constitución establece lo siguiente:

*«La soberanía reside esencial y originalmente en el pueblo. Todo poder público dimana del pueblo y se instituye para beneficio de éste. El pueblo tiene en todo tiempo el inalienable derecho de alterar o modificar su forma de gobierno».*

Hacia el exterior, la soberanía significa que los Estados, al representar el poder supremo de sus pueblos, no están subordinados a ningún poder superior. Es decir, que los países, en el plano internacional representan también un poder supremo y que por lo tanto, se relacionan entre sí en términos de absoluta igualdad jurídica.

Una vez explicado el concepto de soberanía, es sencillo entender su relación con el TLCAN. México, de acuerdo a su Constitución -que establece que la soberanía reside en el pueblo, quien la ejerce a través de los representantes que elige- realiza negociaciones en su calidad de país soberano con otros países para celebrar un tratado comercial en un plano de absoluta igualdad jurídica y conforme a los principios del derecho internacional. Es decir, uno de los derechos que implica la soberanía es precisamente el de firmar tratados para adquirir derechos e imponerse obligaciones. Así, la relación entre la soberanía y el TLCAN consiste en que sólo a partir de su soberanía un país puede celebrar un tratado internacional.

El TLCAN no modificaría ni en lo más mínimo los dos aspectos de nuestra soberanía. En el interior, el pueblo mexicano continuará siendo el titular de la soberanía y, por tanto, seguirá eligiendo a sus representantes. En el exterior, México preservará íntegra su soberanía y en esa medida continuará relacionándose con todos los países en un plano de igualdad y respeto conforme a los principios del derecho internacional, que son los mismos que guían su política exterior.

Conforme a lo anterior, ningún país o circunstancia está obligando a nuestro país a negociar un Tratado de Libre Comercio. Se trata de una decisión soberana y libre del gobierno mexicano a avanzar en los intereses del país por la vía de la eliminación de restricciones y barreras al comercio con Estados Unidos y Canadá. El gobierno de México ha optado por este camino sin coerción alguna, por lo que el juicio sobre esta decisión recaerá no en función de una menor o mayor soberanía, sino del éxito que logre en elevar sensiblemente los niveles de vida y desarrollo de los mexicanos.

**RELACIONES ECONOMICAS DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA.** El comercio con Estados Unidos siempre ha sido muy importante para nuestra economía. Desde finales del siglo pasado, alrededor del 70% de nuestras exportaciones y el 50% de nuestras importaciones, ya se llevaban a cabo con Estados Unidos.

Actualmente este país es nuestro principal socio comercial (el intercambio que sostenemos con E.U. representa alrededor del 75% de nuestro intercambio total con el exterior). Para ellos, el intercambio con México representa el tercero en importancia, después de Canadá y Japón. Este intercambio es cada vez más intenso. Entre 1982 y 1989, las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense han crecido a un promedio anual de 24%; además, en estos últimos años ha habido una transformación sustancial en la composición de nuestras ventas externas, gracias a la penetración de la manufactura mexicana en el mercado norteamericano. Hoy el 70% de nuestras ventas a dicho país, son productos manufacturados, comparado con el 32% de hace ocho años. Incluso, en algunos sectores, México se ha constituido como el primero, segundo y tercer proveedor en importancia de los Estados Unidos.

Con Canadá, México ha llevado a cabo en los últimos años una relación comercial importante. Para 1987, México ya ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá y representaba su quinceavo mercado. Para

México, Canadá ocupó en ese mismo año el quinto lugar entre sus socios comerciales.<sup>46</sup>

El patrón de las ventas mexicanas a Canadá se modificó durante los últimos cinco años. El petróleo, que en un pasado reciente fue el principal producto mexicano de exportación, constituyó sólo el 13% de las ventas totales durante 1987. Los productos no petroleros, particularmente los manufacturados y en un grado menor los agrícolas, forman el grueso de las exportaciones mexicanas a Canadá. Actualmente el sector automotriz, en su mayor parte refacciones y motores, constituye más de la mitad de las compras que Canadá le hace a México. Cabe destacar también el gran volumen de productos agrícolas mexicanos como café, jitomate y pepinos, entre otros, que se mandan al norte para abastecer el mercado canadiense.

Debido a las diferencias en sus climas, los dos países se complementan en forma importante en este sector, encontrándose Canadá en buena posición de proveer a México de aceite de colza, trigo, leche en polvo y ganado bovino.

La participación de la industria canadiense en México ha sido cada vez más importante. Existen oportunidades para las compañías canadienses de ingeniería en los campos de telecomunicaciones, transporte, irrigación, agricultura, medio ambiente y empresas de servicios públicos.

La reciente y exitosa experiencia exportadora mexicana ha requerido del fortalecimiento de la presencia negociadora en los diversos mercados de exportación, especialmente el de nuestro principal socio comercial, Estados Unidos, así como el conocimiento y la incorporación de la tecnología más

---

(46) SECOFI. México en el Comercio Internacional. México, 1990.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

moderna en los diversos sectores productivos y de servicios de nuestro país y la inyección de inversión extranjera fresca a la economía mexicana.

Durante los años ochenta, se negociaron una serie de acuerdos que han logrado eliminar algunos obstáculos al flujo de comercio e intercambio tecnológico bilateral.

Estos nuevos mecanismos de regulación fueron encaminados a establecer los medios para la negociación, consulta y notificación en cuestiones comerciales. En 1981, con el establecimiento de la Comisión Conjunta de Comercio, se estructuró un mecanismo para proponer medidas dirigidas a estabilizar y expandir el comercio.

En 1985, sustentados en la propuesta del Comité Mexicano-Norteamericano de Hombres de Negocios, se firmaron la *Declaración de Intenciones de Negociar un Acuerdo Marco de Principios y Procedimientos respecto del Comercio y la Inversión entre los Gobiernos de México y Estados Unidos* y el *Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios entre México y Estados Unidos*.<sup>47</sup>

Con la *Declaración de Intenciones* se pretendía la firma de un acuerdo "marco" que cubriera principios de negociación, aranceles, barreras no arancelarias, inversión extranjera, servicios y protección a la propiedad intelectual.

Con el *Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios entre México y Estados Unidos*, el gobierno mexicano se comprometía a no utilizar subsidios para la exportación de sus productos, ya fuera en forma de prácticas de precios para el sector de energía y

---

(47) Rubio F. Luis, et. al. Op.cit. Pág. 92.

productos petroquímicos, o en forma de programas de financiamiento preferencial para la preexportación y exportación que tuvieran una tasa de interés menor a la internacional, y se comprometía a no mantener o establecer ningún nuevo programa que constituyera un subsidio a la exportación. A su vez, el gobierno de Estados Unidos concedería a México la prueba de daño en investigaciones sobre subsidios.

En 1986 se firmó el *Acuerdo para el Entendimiento en Materia de Comercio e Inversión* con lo que Estados Unidos logró que se eliminaran los precios oficiales como método de valoración aduanera, obteniendo además concesiones arancelarias para sus productos y la inclusión del beneficio de la prueba del daño en las disposiciones de la ley comercial mexicana. Sin embargo, la modificación de la ley mexicana de patentes y marcas no satisfizo a Estados Unidos en cuanto a sus demandas de protección intelectual, lo que afectó severamente las negociaciones bilaterales y provocó la pérdida de beneficios para México dentro del Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos.

Estos acuerdos fueron los antecedentes de la firma del *Entendimiento Bilateral sobre un Marco de Principios y Procedimientos para Consultas en Materia de Comercio e Inversión* en 1987, el cual fue refrendado en 1989, junto con la creación de un grupo de coordinación general y nueve grupos de trabajo específico. La firma de este Acuerdo Marco representó el reconocimiento mexicano del alto grado de relación con respecto al mercado norteamericano, un complemento de los principios y los mecanismos del GATT, y un avance en el esfuerzo para mejorar la estructura de las relaciones comerciales bilaterales para negociar la eliminación o reducción de barreras, aumentar la seguridad en cuanto al acceso al mercado para los exportadores e inversionistas, y establecer un mecanismo para hacer frente a los problemas que pudieran surgir.

A partir de la firma del Acuerdo Marco, México y Estados Unidos han logrado importantes avances en cuanto a sus relaciones comerciales. De esta manera, los principales resultados del Acuerdo Marco han sido:

1. *Renovación del Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios (1988).*
2. *Entendimiento para la Promoción de la Inversión y el Comercio (1989).*
3. *Entendimiento que crea el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio (1989).*
4. *Revisión del Convenio sobre Productos Textiles y del Vestido (1989).*
5. *Renovación del Convenio sobre Productos Siderúrgicos (1989).*

La firma de estos tratados y acuerdos corre en forma paralela a los cambios que en los últimos años han caracterizado el monto y composición del comercio bilateral entre México y Estados Unidos.

Por su parte, las relaciones de comercio e inversión con Canadá, hasta marzo de 1990, se regían a través del *Convenio Comercial entre México y Canadá* de 1946, del *Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética* de 1980, y del *Memorándum y Entendimiento en Materia de Comercio* de 1984.

Con el fin de promover las relaciones comerciales con Canadá, en marzo de 1990 se firmó el *Entendimiento sobre un Marco de Consultas sobre el Comercio y la Inversión* (similar al Acuerdo Marco con Estados Unidos). Las consultas cubren diversas áreas de cooperación, entre las que figuran textiles, productos agropecuarios y pesqueros, productos automotores, productos minerales y equipo de minería, silvicultura y equipo de procesamiento de recursos forestales, inversiones, coinversiones,

transferencia de tecnología y el programa de las maquiladoras, aranceles y el Sistema Generalizado de Preferencias.

Por otra parte, y no obstante lo anterior, es necesario tomar en cuenta que esta serie de acuerdos, aunque han resuelto varios problemas de acceso al mercado de Estados Unidos, no han sido capaces de dar una solución integral a todos los obstáculos que enfrentan nuestros productos. Persisten en los Estados Unidos barreras no arancelarias injustificadas que obstruyen e inhiben la exportación de productos mexicanos. Por ejemplo, en el sector industrial destacan las cuotas de acero y textiles. En el sector agropecuario no tienen acceso al mercado estadounidense, por restricciones fitosanitarias, el aguacate, la manzana, la papa y el limón mexicanos, entre otros productos. Asimismo, diversos productos mexicanos han sido demandados por prácticas desleales, lo que ha generado una gran incertidumbre a los empresarios sobre la permanencia y seguridad del acceso de sus productos. El ejemplo más reciente lo constituye el caso del cemento mexicano, que tiene que pagar un impuesto compensatorio del 58%.

A pesar de que el promedio de los aranceles (arancel ponderado) que pagan nuestras exportaciones a los Estados Unidos es menor al 4%, existen aranceles superiores al 20% en productos en los que México es un abastecedor importante.

Con el TLCAN se busca aprovechar la complementariedad existente entre las economías de México, los Estados Unidos y Canadá, tanto en la dotación de recursos como en los procesos productivos, incrementando la competitividad de cada país. Asimismo, garantizar un acceso permanente y seguro de las exportaciones mexicanas mediante la disminución total pero paulatina de los aranceles y las barreras arancelarias, lo que reducirá la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales. Por otra parte, el TLCAN permitirá a México profundizar

en el cambio estructural de su economía, al proporcionar el crecimiento y fortalecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad. Además, está prevista la creación de mecanismos justos y expeditos para la solución de controversias comerciales entre los tres países.

Por todo lo anteriormente expuesto, podemos decir que México, al anunciar su intención de negociar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, tenía dos propósitos fundamentales: por una parte, garantizar el acceso a los mercados de exportación para los bienes manufacturados o producidos en México y, segundo, consolidar la reforma económica que se ha venido instrumentando, favoreciendo un amplio flujo de inversión nacional y extranjera.

La consecución de ambos propósitos es importante para alcanzar un desarrollo sano, equilibrado y justo para los mexicanos. De ahí la importancia no sólo económica, sino también política del TLCAN.

En este punto resulta interesante referirnos al bloqueo económico que se implantó en octubre de 1994, en el estado de California, Estados Unidos, a la marca VERO, industria mexicana fabricante de dulces que exporta a diversos países, argumentándose la existencia de un alto contenido de plomo en la envoltura de los dulces con lo que se provocaba un problema de salud entre la población estadounidense, y sobre todo entre los indocumentados de California, significando una descompensación al gasto federal de dicho estado.

Tal bloqueo revistió más un problema político que económico, aún cuando frenó la exportación de VERO y su acceso a otros mercados, en virtud del matiz de injusticia que se vertió hacia los mexicanos por el problema del alto índice de trabajadores indocumentados establecidos en California.

Aún cuando el TLCAN garantiza un trato nacional y el acceso de bienes al mercado, todavía resulta vulnerable este principio por cuestiones políticas a resolver.

## **2.2. Resumen de las Disposiciones Generales del TLCAN**

En la reunión llevada a cabo por los jefes de negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, a mediados de junio de 1991 en Toronto, Canadá, se definieron los seis grandes temas para la negociación del TLCAN:

- I.- Acceso a mercados**
- II.- Reglas de comercio**
- III.- Servicios**
- IV.- Inversión**
- V.- Propiedad intelectual**
- VI.- Solución de controversias**

Para cubrir una agenda tan amplia, se convino en la creación de 17 grupos de trabajo para tratar temas específicos con el objeto de analizarlo mejor y facilitar la negociación. Los grupos quedaron conformados de la siguiente manera:

### **I. Acceso a Mercados:**

- 1. Aranceles y barreras no arancelarias**
- 2. Reglas de Origen**
- 3. Compras de Gobierno**
- 4. Agricultura**
- 5. Automóviles**
- 6. Otros sectores industriales**

### **II. Reglas de Comercio:**

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

## **8. Estándares**

### **III. Servicios:**

- 9. Servicios financieros**
- 10. Servicios de seguros**
- 11. Transporte terrestre**
- 12. Telecomunicaciones**
- 13. Otros Servicios**

### **IV. Inversión (principios y restricciones)**

### **V. Propiedad Intelectual**

### **VI. Solución de Controversias**

Las negociaciones de estos grupos concluyeron el 12 de agosto de 1992, donde los funcionarios encargados de la negociación de los tres países, recibieron el encargo de concluir el texto del TLCAN.

Conforme al texto del propio Acuerdo sobresalen los siguientes puntos:

### **Consideraciones Generales**

- 1. La creación de una zona de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos constituye una estrategia más para apoyar el proceso de modernización económica del país.**
- 2. El aumento en la competitividad del aparato productivo mexicano que se derivará del TLCAN, atraerá nuevas inversiones y permitirá a nuestros productos competir con éxito en el exterior. Ello se traducirá**

en la creación de nuevos empleos más productivos y mejor retribuidos, que llevarán a un aumento en el bienestar general de la población.

3. La nueva realidad internacional que enfrentamos es una en la que la confrontación ideológica ha sido desplazada por una lucha aguda por la obtención del capital, la adquisición de tecnologías y la conquista de mercados.
4. La creación de una zona de libre comercio en América del Norte permitirá a México enfrentar, en mejores condiciones, esta aguda competencia por capital, tecnologías y nuevos mercados.
5. Gracias a los cambios internos realizados, como a las nuevas oportunidades que abre el tratado, México se convertirá en un país altamente atractivo para la inversión . Se van a poder aprovechar grandes economías de escala y, a partir de éstas, estar en condiciones de gran competitividad para conquistar nuevos mercados de dentro y fuera de la región.

## **CAPITULO 1: OBJETIVOS**

Las partes reafirman su adhesión a los principios, derechos y obligaciones del GATT, pero establecen que en caso de inconsistencia del TLCAN con otros acuerdos, el TLCAN prevalecerá sobre cualquiera.

Los objetivos del tratado son:

- a) Eliminar las barreras al comercio, facilitando el movimiento transfronterizo de bienes y servicios entre los territorios de las partes.
- b) Promover una efectiva protección a los derechos de propiedad intelectual.
- c) Incrementar substancialmente las oportunidades de inversión en las partes y promover condiciones de competencia leal en el área de libre comercio.

- d) Facilitar la implementación del tratado en cuanto a su administración y solución de controversias.
- e) Establecer el marco para la cooperación trilateral, regional y multilateral.

## **CAPITULO 2: DEFINICIONES GENERALES**

## **CAPITULO 3: TRATO NACIONAL Y ACCESO A MERCADOS**

En este capítulo se establecen las reglas que rigen al comercio de bienes con relación a aranceles, impuestos aduaneros y otros cargos, así como restricciones cuantitativas.

A través de este capítulo se obtiene el acceso a un mercado mayor y más seguro; el mercado de Norteamérica.

El *trato nacional* consiste en tratar a los bienes extranjeros como si fueran nacionales en relación con sus medidas internas.

Para la mayoría de los bienes los aranceles serán eliminados: de inmediato; en cinco etapas anuales; o en diez etapas anuales.

Algunos productos específicos tendrán períodos de desgravación particulares pero, en ningún caso, el plazo será superior a quince años.

*Devolución de aranceles (Drawback)*. El TLCAN limita el derecho de las partes para utilizar los programas de devolución de aranceles.

Se acordó eliminar los mecanismos de devolución de aranceles en el año 2001 para los productos exportados bajo el régimen arancelario preferencial del tratado.

*Derechos de trámite aduanero.* Se acordó eliminar los derechos de trámite aduanero a las importaciones de bienes susceptibles de trato preferencial, en julio de 1999.

*Exención de aranceles.* Las partes acuerdan no adoptar ninguna exención arancelaria o programas de devolución de aranceles condicionados a requisitos de desempeño.

*Productos distintivos.* Se convino proteger la integridad de ciertos productos distintivos de los tres países como el Canadian Whiskey, el Tequila, el Bourbon y el Tennessee Whiskey.

*Cooperación aduanera.* El capítulo incorpora un amplio acuerdo sobre la administración de aduanas, estableciéndose procedimientos detallados para la cooperación entre los tres países.

### **ANEXO 300 - A: SECTOR AUTOMOTRIZ**

En el caso de México, la industria automotriz emplea, directa e indirectamente, a más de 450 mil trabajadores; genera más del 25% de las exportaciones manufactureras; y 2.5% del producto interno bruto nacional. Constituye el sector más integrado de la región y el mejor ejemplo de la importancia de la globalización económica.

En materia de desgravación, a la entrada en vigor del Tratado, Estados Unidos eliminará totalmente los aranceles vigentes para autos. Para los camiones ligeros, reducirá de inmediato el impuesto a la importación, de 25 a 10%, y lo eliminará en cinco años.

México, en cambio, desgravará las importaciones de autos en diez años, a partir de un arancel inicial de 10%, mientras que eliminará los aranceles a camiones ligeros en cinco años.

La desgravación de camiones pesados, tractocamiones y autobuses se realizará en diez años en los tres países.

## **DECRETO AUTOMOTRIZ**

*Balanza Comercial.* Se reduce gradualmente el nivel de exportaciones requeridas para importar vehículos, y partes y componentes (actualmente el nivel de compensación para vehículos es de 2.0 y para partes de 1.0). Las empresas de la industria terminal pueden contabilizar como exportaciones hasta el 100% de las exportaciones netas de maquiladoras independientes que califiquen como proveedores nacionales. Deberán asimismo contabilizar cuando menos 80% del valor de partes y componentes importados a México y utilizados para la producción y venta en México. Este porcentaje se reducirá hasta llegar al 55% en el décimo año. Cada empresa puede aplicar para sus saldos positivos, ya sea 150 millones de dólares ajustados por inflación o el monto permitido bajo el decreto actual hasta que estos saldos se agoten.

*Valor agregado nacional.* El requisito correspondiente se modifica para proporcionar una participación equitativa a los productores de autopartes de México, Estados Unidos y Canadá en el crecimiento del mercado mexicano.

Todas las disposiciones del decreto automotriz mexicano finalizarán al término del periodo de transición.

*Decreto de autotransporte.* Se eliminará inmediatamente a la entrada en vigor del tratado. Inmediatamente después se establecerá una cuota de transición por un periodo de cinco años para las importaciones a México de tractocamiones, camiones pesados y autobuses de la región.

## **ANEXO 300 - B: SECTOR TEXTIL Y DEL VESTIDO**

El TLCAN creará nuevas oportunidades para que los fabricantes de fibras, textiles y prendas de vestir, aumenten su producción y ventas, así como para que hagan uso pleno de las economías de escala y especialización, aprovechando la complementariedad que existe entre los tres países.

Los aranceles vigentes se eliminarán de manera inmediata o en forma gradual durante un período máximo de diez años.

### **I.-ACCESO AL MERCADO**

#### **Cuotas**

Se eliminan todas las restricciones cuantitativas para todos los productos de la región (que cumplan reglas de origen).

Se eliminan las cuotas para 31 categorías de productos no originarios de la región, de un total de 45.

Para las operaciones de maquila de régimen especial (807 - A); también se eliminan todas las cuotas y los aranceles al entrar el vigor el TLCAN.

#### **Aranceles**

Se eliminan los picos arancelarios estableciendo un arancel máximo de 20%.

La mayoría de los aranceles se eliminarán gradualmente en forma inmediata o en plazo intermedio.

### **Reglas de origen**

Reglas de origen permiten que la mayoría de los beneficios del TLCAN, sigan siendo para los productores de la región.

### **Salvaguardas**

El capítulo establece que se pueden adoptar medidas de emergencia para proteger temporalmente a los productores de textiles y prendas de vestir que hayan sufrido daño serio por el aumento de las importaciones de alguna de las otras partes.

### **Etiquetado**

Se crea un comité consultivo sobre el etiquetado encargado de eliminar los obstáculos innecesarios al comercio de productos textiles que deriven de las diferencias en los requisitos de etiquetado.

Se crea el comité consultivo sobre el comercio de ropa usada.

## **CAPITULO 4: REGLAS DE ORIGEN**

Las reglas de origen son necesarias para determinar los bienes susceptibles de recibir trato preferencial.

El objetivo básico de las reglas de origen es asegurar que las ventajas del TLCAN se otorguen sólo a bienes producidos en Norteamérica.

El capítulo correspondiente dispone que los bienes se consideren originarios de la región cuando:

- a) Se produzcan en su totalidad en la región.

b) O se modifique la clasificación arancelaria de insumos respecto a producto final.

c) Y/o cumplan un contenido específico de contenido regional.

## **CAPITULO 5: PROCEDIMIENTOS ADUANALES**

Los tres países establecerán un certificado de origen común, así como los requisitos para efectuar la certificación de origen u otros procedimientos.

Los tres países acordaron establecer requisitos que deban cumplir las autoridades aduaneras y los sujetos que intervengan en relación con las verificaciones de origen de los productos.

Los tres países han acordado elaborar y establecer reglamentaciones uniformes que garanticen la interpretación, aplicación y administración uniformes de las reglas de origen.

## **CAPITULO 6: ENERGIA**

Los tres países reiteran en el TLCAN el pleno respeto a sus respectivas constituciones. Asimismo, reconocen que es deseable fortalecer el importante papel del comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos de la región, y mejorarlo mediante una liberalización gradual y sostenida.

Las disposiciones del TLCAN en materia de energía incorporan y desarrollan las disciplinas del GATT relacionadas con las restricciones cuantitativas a la importación y exportación, en tanto se aplican al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos. México por excepción no adquiere estas disciplinas y por tanto no tiene dichas obligaciones con los otros países miembros del TLCAN.

El Estado mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes, y en las actividades e inversión en los sectores del petróleo, gas, refinación, petroquímicos básicos, energía nuclear y electricidad.

Cada país permitirá a sus empresas estatales negociar cláusulas de desempeño como parte de sus contratos de servicios; en el caso de México dichos contratos tendrán únicamente como contraprestación un pago monetario.

## **CAPITULO 7: SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**

### **SECCION A: SECTOR AGROPECUARIO**

Este capítulo cubre la eliminación de una serie de medidas gubernamentales que dificultan el comercio en productos agropecuarios y agroindustriales. Los Estados Unidos, Canadá y México, han concertado acuerdos bilaterales con respecto al acceso al mercado. El comercio entre Canadá y Estados Unidos continuará rigiéndose por las disposiciones del tratado existentes entre los dos países, las partes han acordado ciertas cláusulas trilaterales que cubren medidas de emergencia, apoyos domésticos y subsidios de exportación. Las partes asimismo acordaron establecer: 1) un comité de comercio agrícola que vigilara la implementación de este capítulo y 2) un grupo de trabajo que revisará la calidad de las normas que afecten el comercio de bienes agrícolas y resolverá los asuntos que sobre este concepto se desarrollen.

## **Acceso al mercado**

### *a) México - Estados Unidos*

Los Estados Unidos y México acuerdan eliminar en un plazo entre cero y quince años, todas las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes agrícolas y agroindustriales. Las barreras no arancelarias serán reemplazadas por aranceles. En estos productos, se utilizará un sistema de cuotas basado en los promedios recientes de comercio, entendiéndose que el comercio dentro de la cuota será con arancel cero, y que la cuota se incrementará al 3% por año. También utilizará un sistema de cuota-arancel (tariff rate quota) para productos muy sensibles, en los cuales sólo dicha cuota se desgravará progresivamente.

### *b) Canadá - México*

Canadá y México acuerdan eliminar todas las barreras arancelarias y no arancelarias excepto en la producción de leche, huevo y ave. Canadá exentará a México de las restricciones del "Canadian Wheat Board Act" and "Meat Import Act", así como la importación de margarina. México acuerda eliminar los permisos de importación en los mismos productos reemplazándolos por aranceles o sistemas de cuota-arancel, que se eliminarán en diez años, con excepción del maíz y el frijol, cuyas restricciones se eliminarán en quince años.

## **SECCION B: MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**

Este capítulo se aplica al establecimiento, adopción y ejecución de medidas necesarias para la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal.

Las partes mantienen el derecho de adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal.

Las partes acordarán que las medidas sanitarias y fitosanitarias:

- a) Se fundamentarán en principios científicos;
- b) Se aplicarán solo en el grado necesario para proporcionar el nivel adecuado de protección; y
- c) No discriminarán injustificadamente.

#### **CAPITULO 8: MEDIDAS DE EMERGENCIA**

Estas medidas tienen la finalidad de brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por un incremento súbito en las importaciones como consecuencia del funcionamiento del libre comercio.

Un principio fundamental de las reglas de salvaguarda del TLCAN consisten en la obligación de los países que adopten la medida, de otorgar compensación a la parte afectada.

#### **CAPITULO 9: MEDIDAS RELATIVAS A LA NORMALIZACION**

Cada país parte del TLCAN, mantiene el derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus medidas de normalización, relacionadas con la seguridad o la protección de la vida y la salud humana, animal o vegetal, del ambiente o de los consumidores.

Las medidas de normalización de cada país deben apearse a los principios de trato nacional y trato de nación más favorecida.

Cada nación conserva el derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir medidas de normalización cuyo resultado sea un nivel de protección más alto que el logrado con base en medidas de normalización internacionales.

Los países partes del TLCAN, procurarán también hacer compatibles sus medidas de normalización.

### **CAPITULO 10: COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO**

El objetivo del capítulo es proveer acceso no discriminatorio a los proveedores de cada país, para participar en los contratos de adquisiciones de bienes, servicios y servicios de construcción efectuados por las entidades gubernamentales de cada una de las partes.

El capítulo contiene obligaciones de procedimiento mínimos para:

- I.** Establecimiento de especificaciones técnicas;
- II.** Calificación de proveedores;
- III.** Forma de invitación a los proveedores;
- IV.** Procedimientos de licitación, selectiva, abierta y restringida;
- V.** Plazos para la licitación;
- VI.** Pliego de condiciones; y
- VII.** Entrega, recepción y apertura de las licitaciones y la adjudicación de los contratos.

### **CAPITULO 11: INVERSION**

Las reglas establecidas en el capítulo se aplican a las inversiones que realicen en territorio de una parte los inversionistas de otra parte.

El capítulo incorpora cinco principios básicos:

(1) *Trato no discriminatorio.* Con ciertas excepciones mediante trato nacional y trato de nación más favorecida.

(2) *Requisitos de desempeño.* Se prohíben, pero las partes han previsto excepciones (transitorias) específicas en respecto a esta obligación.

(3) *Transferencias.* Con respecto a las transacciones realizadas con una inversión, las divisas extranjeras podrán transferirse libremente, a tipo de cambio de mercado.

(4) *Expropiación.* Sólo por causas de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, y de acuerdo con las formalidades esenciales de la ley. Los inversionistas deberán recibir sin demora, indemnización conforme al valor justo de mercado junto con el interés correspondiente.

(5) *Mecanismo de solución de controversias.* Como alternativa a los tribunales internos se abre la posibilidad de recurrir a un procedimiento de arbitraje internacional, que solamente podrá resolver sobre el pago de daños pecuniarios.

## **CAPITULO 12: COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS**

### **ANEXO 1212: TRANSPORTE TERRESTRE**

*Reservas.* Los tres países pueden mantener ciertas reservas respecto a trato nacional, trato de nación más favorecida y presencia local.

Los países tendrán un periodo de dos años para inscribir las medidas estatales y provinciales en sus respectivas listas de reserva.

*Calendario de liberalización.* Tres años después de la firma del tratado, México permitirá la entrada en sus estados fronterizos de camiones

(1) *Trato no discriminatorio.* Con ciertas excepciones mediante trato nacional y trato de nación más favorecida.

(2) *Requisitos de desempeño.* Se prohíben, pero las partes han previsto excepciones (transitorias) específicas en respecto a esta obligación.

(3) *Transferencias.* Con respecto a las transacciones realizadas con una inversión, las divisas extranjeras podrán transferirse libremente, a tipo de cambio de mercado.

(4) *Expropiación.* Sólo por causas de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, y de acuerdo con las formalidades esenciales de la ley. Los inversionistas deberán recibir sin demora, indemnización conforme al valor justo de mercado junto con el interés correspondiente.

(5) *Mecanismo de solución de controversias.* Como alternativa a los tribunales internos se abre la posibilidad de recurrir a un procedimiento de arbitraje internacional, que solamente podrá resolver sobre el pago de daños pecuniarios.

## **CAPITULO 12: COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS**

### **ANEXO 1212: TRANSPORTE TERRESTRE**

*Reservas.* Los tres países pueden mantener ciertas reservas respecto a trato nacional, trato de nación más favorecida y presencia local.

Los países tendrán un periodo de dos años para inscribir las medidas estatales y provinciales en sus respectivas listas de reserva.

*Calendario de liberalización.* Tres años después de la firma del tratado, México permitirá la entrada en sus estados fronterizos de camiones

Cada nación conserva el derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir medidas de normalización cuyo resultado sea un nivel de protección más alto que el logrado con base en medidas de normalización internacionales.

Los países partes del TLCAN, procurarán también hacer compatibles sus medidas de normalización.

## **CAPITULO 10: COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO**

El objetivo del capítulo es proveer acceso no discriminatorio a los proveedores de cada país, para participar en los contratos de adquisiciones de bienes, servicios y servicios de construcción efectuados por las entidades gubernamentales de cada una de las partes.

El capítulo contiene obligaciones de procedimiento mínimos para:

- I. Establecimiento de especificaciones técnicas;**
- II. Calificación de proveedores;**
- III. Forma de invitación a los proveedores;**
- IV. Procedimientos de licitación, selectiva, abierta y restringida;**
- V. Plazos para la licitación;**
- VI. Pliego de condiciones; y**
- VII. Entrega, recepción y apertura de las licitaciones y la adjudicación de los contratos.**

## **CAPITULO 11: INVERSION**

Las reglas establecidas en el capítulo se aplican a las inversiones que realicen en territorio de una parte los inversionistas de otra parte.

El capítulo incorpora cinco principios básicos:

estadounidenses y canadienses. Los Estados Unidos permitirán el acceso transfronterizo de camiones mexicanos a sus estados transfronterizos. Al mismo tiempo, México permitirá el 49% de inversión de canadienses y estadounidenses en empresas de autobuses y compañías autotransportistas que proporcionen servicio de carga internacional.

Tres años después de la entrada en vigor del tratado, México permitirá el cruce transfronterizo de autobuses estadounidenses y canadienses con itinerario fijo en todo su territorio. Los Estados Unidos otorgarán a los autobuses de itinerario mexicano el mismo trato.

### **CAPITULO 13: TELECOMUNICACIONES**

Las partes acuerdan que las redes públicas de telecomunicaciones estarán disponibles en términos y condiciones razonables y no discriminatorias, para empresas e individuos que las requieran para llevar a cabo sus actividades.

El anexo se aplica a:

- El acceso y uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.
- La prestación de servicios mejorados o de valor agregado.
- Las normas relacionadas con la conexión de equipo terminal a las redes públicas.

## **CAPITULO 14: SERVICIOS FINANCIEROS**

El capítulo se aplica a las medidas de una parte que afecten la prestación de servicios financieros que realicen las instituciones financieras, en los sectores de banca, seguros y valores.

El capítulo otorga a cualquier proveedor de servicios financieros de un país parte del TLCAN, el derecho a establecer tanto operaciones bancarias, de seguros y valores, como de otro tipo de servicios financieros auxiliares. Establece la obligación de cada parte de permitir que sus residentes obtengan servicios financieros en territorio de otra parte; sin embargo, no obliga a ninguna de las partes a autorizar a las instituciones financieras de otra parte a ofrecer o anunciar servicios financieros en su territorio.

El anexo de México establece que en materia bancaria, el límite de la participación agregada en el mercado se incrementará del 8% al 15%, entre la entrada en vigor del tratado y el 1o. de enero del año 2000. A partir del séptimo año se eliminará la restricción. Las disposiciones de salvaguarda, vigentes hasta el año 2004, se aplicarían si la participación agregada en el mercado supera el 25%. Respecto de las casas de bolsa, las cifras análogas son el 10%, el 20% y el 30%, respectivamente. Durante el periodo de transición los bancos estarán sujetos también a límites individuales de participación en el mercado de 1.5% y las casas de bolsa tendrán un límite del 4%. A partir del séptimo año también se eliminan las restricciones.

Acorde con los compromisos adquiridos por México en este renglón, el 17 de octubre de 1994, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autorizó un primer paquete de 52 intermediarios financieros foráneos para operar en este país compuesto por 5 grupos financieros, 18 bancos, 16 casas de bolsa, 12 aseguradoras y una arrendadora:

### **GRUPOS FINANCIEROS**

1. Citibank
2. J.P.Morgan
3. Santander
4. Chemical
5. Grupo Ing

### **INSTITUCIONES DE BANCA MULTIPLE**

1. Citibank
2. Santander
3. J.P. Morgan
4. Republic National Bank of New York
5. Bank of America
6. Chemical Bank
7. Nations Bank
8. Societé generale
9. Ing Capital Holdings
10. ABN Amro Bank
11. Fuji Bank
12. Banque Nationale de Paris
13. Chase Manhattan Bank
14. Bank of Boston
15. Dresdner Bank
16. First Chicago
17. Bank of Tokyo
18. American Express

### **CASAS DE BOLSA**

1. Citibank
2. Goldman Sachs
3. Bankers Trust
4. Bear Stearns

5. Merrill Lynch
6. Lehman Brothers
7. J.P. Morgan
8. Deutsche Bank
9. Chemical Bank
10. Ing Securities
11. Swiss Bank
12. Santander
13. Indosuez
14. James Capel
15. Morgan Stanley
16. Baring

#### **INSTITUCIONES DE SEGUROS**

1. Reliance National Insurance Company
2. Tokyo Marine
3. Zurich (Daños)
4. Zuricha (Vida)
5. American Bankers Insurance
6. Transocean Holding Corporation
7. Allianz of America
8. Windsor Insurance
9. Ing Insurance
10. Pioneer Life Insurance Company
11. American Skandia Life
12. Combined Insurance Company of America

#### **ARRENDADORAS FINANCIERAS**

1. Citibank / Arrendadora Financiera S.A. (Adquisición)

Para esta ocasión el entonces Secretario de Hacienda de México, Pedro Aspe Armella, destacó que con dicha apertura financiera se buscaba

beneficiar a la sociedad mexicana a través del incremento de la oferta y la competencia en la prestación de servicios financieros, permitiendo colocar a las empresas del sector productivo en una posición más equilibrada con respecto a sus competidores del exterior, representando para México inversiones por 4,130 millones de nuevos pesos.<sup>48</sup>

El segundo paquete de autorizaciones se dió el 23 de noviembre de 1994, que incluyó 5 grupos financieros y 22 intermediarios, todos extranjeros:

#### **GRUPOS FINANCIEROS**

1. GE Capital
2. Associates
3. Caterpillar
4. Chrysler
5. Ford Credit

**GE Capital** operará con 5 sociedades financieras de objeto limitado, una arrendadora y una empresa de factoraje.

**Associates**, con 3 sociedades financieras de objeto limitado, una arrendadora y una empresa de factoraje.

**Caterpillar, Chrysler y Ford Credit** se integrarán todos por una sociedad financiera de objeto limitado, una arrendadora financiera y una empresa de factoraje.

De las 22 instituciones restantes, 21 formarán parte de los grupos citados y la otra será una casa de cambio para el **Deutsche Bank**.

---

(48) Ornelas, Andrea. "Las autorizaciones, muestra de congruencia: Aspe", en *El Economista*. Sección Valores y Dinero. México. Martes 18 de octubre de 1994. Pág. 13.

Este paquete, a diferencia del primero autorizado, se conforma por intermediarios que se ocuparán de atender a pequeñas y medianas empresas, fomentando la atención al mercado del menudeo en virtud de que los financiamientos se otorgarán a sectores como el automotriz, infraestructura, consumo, vivienda, sector comercial y el de maquinaria y equipo.<sup>49</sup>

De esta forma, durante 1994, la Secretaría de Hacienda dió su autorización para operar en nuestro país a un total de 10 grupos financieros, 18 bancos, 16 casas de bolsa, 12 aseguradoras, 11 sociedades financieras de objeto limitado, 6 arrendadoras, 5 empresas de factoraje y una casa de cambio.

## **CAPITULO 15: POLITICA EN MATERIA DE COMPETENCIA**

### *POLITICA EN MATERIA DE COMPETENCIA, MONOPOLIOS Y DEL ESTADO.*

El tratado incluye disposiciones sobre prácticas comerciales no competitivas, privadas y públicas, en reconocimiento a que estas disposiciones contribuirán a lograr los objetivos del TLCAN.

## **CAPITULO 16: ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAL**

Con la simplificación de la entrada temporal de personas que son nacionales de los países partes del TLCAN, se busca crear un ambiente en el cual, al incrementarse los contactos entre sus respectivas comunidades de personas de negocios, de inversión, de comercio y de profesionales, se fomente el

---

(49) Ornelas, Andrea. "Autoriza la Secretaría de Hacienda nuevo paquete de Intermediarios extranjeros", en *El Economista*. Sección Valores y Dinero. Jueves 24 de noviembre de 1994. Pág. 13.

intercambio de ideas, la transferencia de tecnología y las oportunidades para una mayor cooperación.

Existen cuatro categorías bajo las cuales las partes otorgarán entrada temporal a las personas de negocios de las otras partes:

- 1) Visitantes de negocios;
- 2) Comerciantes de inversionistas;
- 3) Transferencias de personal dentro de una compañía; y
- 4) Profesionales enumerados en la lista 2 que soliciten entrar en el territorio de la otra parte para llevar a cabo una actividad de negocios a nivel profesional.

Con respecto a la entrada temporal de profesionales a los Estados Unidos desde México, los dos países han acordado un límite numérico anual de 5,500 personas (esta suma es adicional a la global de 65,000 personas dispuestas por la ley de los Estados Unidos, pero no se cubre en el Tratado, este límite puede incrementarse por acuerdo de los dos países, y en todo caso, la limitación dejará de existir diez años después de la entrada en vigor del TLCAN).

## **CAPITULO 17: PROPIEDAD INTELECTUAL**

El capítulo requiere que las partes otorguen protección adecuada y efectiva a los derechos de propiedad intelectual, con base en el principio de trato nacional. Define normas específicas en: derechos de autor, patentes, marcas, derechos de los fitocultores, diseños industriales, secretos industriales, circuitos integrados e indicaciones geográficas.

El capítulo define normas específicas en las áreas de:

*Derechos de Autor:*

- a) Se protegen programas de cómputo, compilaciones y bases de datos.
- b) Concede derechos de renta de los programas de cómputo y fonogramas.
- c) Se estipula un término de protección de por lo menos 50 años para los fonogramas.
- d) Patentes.
- e) El tratado logra amplia protección a los inventores.
- f) Elimina regímenes especiales.
- g) Brinda oportunidad de protección a invenciones farmacéuticas y agroquímicas, que antes no podían ser patentadas.

**Establece reglas para proteger:**

- a) Marcas de servicios al mismo nivel que las de productos.
- b) Señales codificadas portadoras de programas emitidos por satélites.
- c) Los secretos industriales, así como impedir a las autoridades competentes revelen los resultados de pruebas relativas a la seguridad y eficacia de productos farmacéuticos o agroquímicos.
- d) Los circuitos integrados y los bienes que los incorporan.
- e) Las indicaciones geográficas.

**El capítulo incluye:**

- a) Procedimientos judiciales.
- b) Observancia de los derechos de propiedad intelectual en la frontera por parte de las autoridades aduaneras.
- c) Crea mecanismos para la solución de controversias.

## **CAPITULO 18: PUBLICACION, NOTIFICACION Y ADMINISTRACION DE LEYES**

*Centros de Información.* Cada parte deberá acreditar un centro de información para facilitar la comunicación entre ellas sobre cualquier asunto comprendido en el Tratado.

*Publicación.* Cada una de las partes se asegurará de que sus leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas de aplicación general que comprenda cualquier asunto del Tratado, sean publicadas a la brevedad o sean puestas a disposición para conocimiento de las personas o partes interesadas.

*Notificación y Suministro de Información.* Cada parte deberá notificar, en la medida de lo posible, a cualquier otra parte que tenga interés en el asunto, toda medida vigente o en proyecto que la parte considere que pudiera afectar sustancialmente el funcionamiento del Tratado o los intereses de esa otra parte en los términos del mismo.

Asimismo, a solicitud de una de las partes, otra de ellas deberá proporcionar información y dar respuesta pronta a las preguntas relativas a cualquier medida vigente o en proyecto, sin perjuicio de que esa otra parte haya o no sido notificada, previamente sobre esa medida.

*Revisión e Impugnación.* Para los asuntos comprendidos en el Tratado, cada una de las partes establecerá y mantendrá tribunales o procedimientos judiciales, cuasi judiciales o de naturaleza administrativa, para efectos de la pronta revisión, y cuando se requiera, la corrección de las acciones administrativas definitivas. Siendo imparciales y no vinculados con la dependencia ni autoridad encargada de la aplicación administrativa de la ley.

## **CAPITULO 19: REVISION Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE ANTIDUMPING Y CUOTAS COMPENSATORIAS**

En el Tratado se establece un mecanismo para que los tribunales arbitrales independientes, de integración binacional, revisen las soluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del TLCAN. Cada país parte llevará a cabo las reformas legales necesarias para asegurar la revisión efectiva por parte de estos tribunales arbitrales.

El TLCAN establece mecanismos de salvaguarda para asegurar que el procedimiento del tribunal arbitral funcione según lo previsto.

## **CAPITULO 20: DISPOSICIONES INSTITUCIONALES Y PROCEDIMIENTOS PARA LA SOLUCION DE CONTROVERSIAS**

La institución central del Tratado es la Comisión de Comercio, misma que estará integrada por los ministros de comercio de los tres países, asimismo, se establece un secretariado para auxiliar a la Comisión, así como a los órganos subsidiarios y a los tribunales que resuelvan las controversias.

El TLCAN crea dos clases de tribunales: arbitrales y consultivos. Los tribunales consultivos emitirán recomendaciones para la solución de la controversia. Los tribunales arbitrales pronunciarán resoluciones obligatorias para los gobiernos involucrados.

## **CAPITULO 21: EXCEPCIONES**

## **CAPITULO 22: DISPOSICIONES FINALES**

*Compatibilidad con el GATT.* Se establecen derechos y obligaciones bajo el marco del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, refrendando el compromiso con el multilateralismo.

*Se prevén modificaciones futuras.* Las partes podrán acordar modificaciones o adiciones al Tratado que se hagan necesarias conforme las circunstancias cambien.

*Denuncia.* Cualquier parte podrá denunciar el Tratado, notificando con seis meses de anticipación, salvaguardándose con ésto la soberanía de las partes.

*Adhesión de otros países.* Se definen los requisitos que tendrá que cumplir un nuevo miembro para gozar de los beneficios del TLCAN.

## **MARCO INSTITUCIONAL Y ADMINISTRACION DEL TRABAJO**

Creación de la Comisión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para:

- a) Supervisar la aplicación del Tratado.
- b) Proponer medidas para adecuarlo.
- c) Colaborar en la solución de controversias.
- d) Coordinar todos los comités y grupos de trabajo.<sup>50</sup>

La sede de la Comisión de Libre Comercio de América del Norte será México; Canadá lo será de la Comisión Ambiental, y Estados Unidos de la Laboral.

---

(50) SECOFI. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Tomos I y II. México, 1993.

### 2.3. Impacto Social

El Tratado de Libre Comercio, en apego al discurso pronunciado por el Presidente de México, Lic. Carlos Salinas de Gortari, con motivo de la conclusión de las negociaciones del mismo, el 12 de agosto de 1992, significa *« más empleo y mejor pagado para los mexicanos. Esto es lo fundamental; y es así porque vendrán más capitales, más inversión, que quiere decir más oportunidades de empleo aquí, en nuestro país, para nuestros compatriotas. En palabras sencillas, podremos crecer más rápido y entonces concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen»*.<sup>51</sup>

De acuerdo a este pronunciamiento, se promoverá que *«los beneficios del Tratado lleguen a todas las regiones del país y a todos los sectores productivos; es decir, a todas las familias»*.<sup>52</sup>

Sin embargo, el Tratado por si mismo no solucionará los problemas económicos, políticos y sociales de nuestro país, será una vía para lograr la modernización, un desarrollo equitativo y mayor competitividad. Es evidente que una vez aprobado el TLCAN, será necesario resolver algunos problemas complejos pero impostergables, como serían el caso de los problemas migratorios, facilidades al turismo, etcétera. Asimismo, será necesaria una modificación a la legislación en materia laboral, una revisión a la legislación de inversión extranjera y a la de patentes y marcas.

Por lo anterior, podemos decir que la migración de mexicanos hacia Estados Unidos es de tipo eminentemente laboral debido a la gran brecha existente en la disparidad entre los niveles salariales de ambos países. Algunos trabajadores salen de nuestro país en busca de elevar su nivel de

---

(51) SECOFI. *¿Qué es el TLC?* México. 1992. Pág. 2.

(52) *Ibidem*.

vida, son personas que saben desempeñar un oficio y cuando toman la decisión de emigrar es porque, en la mayoría de los casos, ya tienen un empleo aunque sea de carácter temporal. En este sentido, el incentivo para migrar no parece ser tan sólo la falta de empleo en nuestro país, sino la perspectiva de aprovechar los amplios diferenciales de salario entre México y Estados Unidos.

Esto es en cuanto a la migración legal, en el caso de los trabajadores indocumentados, la situación toma otro matiz, de ser un problema socio-económico interno (de México), se convierte en un problema político puesto que la frontera de Estados Unidos se ve amenazada dando como consecuencia un ataque constante a nuestra política económica y a nuestros compatriotas que al no satisfacer sus necesidades primarias de empleo, salud, vivienda y alimentación en su propio país, deben salir a buscar mejores condiciones de vida.

Dentro de este panorama, la migración de mexicanos se da en el contexto de *«una economía nacional que no ha logrado generar los empleos suficientes para absorber los incrementos en la oferta de mano de obra<sup>53</sup>»*.

Sin embargo, *«se ha observado que no parece haber cambios en los salarios estadounidenses con motivo de la migración, ni parece que la productividad del trabajo de los estados receptores de migración sea menor a la de los otros estados. El efecto de la migración en cuanto a desplazamiento de mano de obra norteamericana, por otro lado, parece ser nulo, ya que los trabajadores calificados se encuentran en un segmento de mercado claramente diferenciado del de los indocumentados. Lo que*

---

(53) Rubio F., Luis, et. al. Op. cit. Pág. 122

*si parece suceder es cierto desplazamiento de indocumentados no calificados de otras nacionalidades por parte de los mexicanos».*<sup>54</sup>

Por lo anterior, es necesario que el problema migratorio sea revisado y negociado a fin de encontrar soluciones bilaterales, no con esto se detendría la migración pero se reglamentaría tal vez un trato más humano a nuestros conciudadanos.

Al respecto, cabe señalar el más reciente conflicto localizado en el estado de California, Estados Unidos, calificado como un acto de xenofobia contra los inmigrantes mexicanos ilegales, a raíz de la **Proposición 187** abanderada por el gobernador de California, Pete Wilson, en octubre de 1994, sobre Extranjeros Ilegales de acuerdo con las estipulaciones del artículo II, Sección 8 de la Constitución de los Estados Unidos de América.

Los puntos principales de esta propuesta son:

1. La presencia de ilegales extranjeros en California causa penurias económicas a su población.
2. La conducta criminal de extranjeros ilegales en ese estado causa daños y lesiones personales a sus ciudadanos.
3. En razón de esto, se solicita disponer la cooperación entre sus agencias de los gobiernos estatal y local en el gobierno federal, y establecer un sistema de notificación requerida por y entre esas agencias para evitar que extranjeros ilegales en Estados Unidos reciban beneficios o servicios públicos en el estado de California, esto es,

a) exclusión de los extranjeros ilegales de la atención médica financiada públicamente;

---

(54) Idem. Pág. 123.

- b) exclusión de extranjeros ilegales de las escuelas elementales y secundarias públicas; y
- c) exclusión de extranjeros ilegales de las instituciones educacionales postsecundarias públicas.

Esta propuesta se sometió a votación en el estado de California, alcanzando la mayoría de los votos para ser aprobada pero el Presidente William Clinton, a la fecha, no la ha puesto en práctica por considerarla anticonstitucional.

Por esto, insistimos en que es prioritario llegar a un acuerdo con los Estados Unidos a fin de que se establezcan los mecanismos adecuados para solucionar el problema de los trabajadores ilegales, ya que ni el TLCAN, en su Acuerdo sobre Cooperación Laboral, consideró el problema de los trabajadores mexicanos que emigran hacia ese país.

Por otra parte, es necesario que se modifique la legislación laboral con el objeto de flexibilizar al mercado laboral mexicano y facilitar la movilización intersectorial de la mano de obra, es decir, volverla favorable a la productividad y modernización económica. De igual forma, se deberán reforzar algunas áreas para dar seguridad al empleo y promover la capacitación del trabajador, factor vital del desarrollo no sólo económico, sino también social.

Con respecto a la legislación sobre inversiones extranjeras de 1973, fue necesario modificarla con objeto de lograr la inserción de México en las corrientes mundiales de comercio y tecnología, así como el aprovechamiento cabal del potencial de desarrollo del país.

Con la nueva Ley de Inversión Extranjera, que entró en vigor en diciembre de 1993, se busca fomentar la inversión extranjera, no controlarla a fin de otorgarle garantías legales formales, ya que la eventual pérdida de empleos

por la contracción industrial se verá más recompensada por la creación de más industrias en las áreas económicamente eficientes, así como por la creación de nuevos empleos en aquellas industrias creadas mediante inversión extranjera.

No obstante, los empresarios nacionales deberán revisar sus deficiencias a fin de capacitarse y tener los elementos necesarios para conocer los mercados e integrarse a fin de que la pequeña y mediana industria también se vea beneficiada con esta apertura, asimismo elevar la calidad de los productos y servicios que ofrece para ser competitivos no sólo en el exterior sino en el propio mercado interno.

En cuanto a la nueva legislación sobre patentes y marcas, será necesario revisarla a conciencia para evitar abusos como sería el pirataje de marcas que tienen un índice elevado en nuestro país.

Como podemos observar, el TLCAN implica riesgos y beneficios para México, puesto que mientras no haya recuperación salarial, capacidad adquisitiva de los trabajadores, no podemos hablar de recuperación económica y por ende nuestro mercado de consumo en general no alcanzaría la solidez necesaria para hacer frente a la oferta del exterior.

De igual forma, se deberán atender las demandas de seguridad de empleo de los trabajadores que ven amenazados sus puestos por la competencia, siendo necesario un mayor requerimiento en la productividad por parte de los trabajadores nacionales, significando un cambio en la cultura empresarial y laboral con objeto de renovar la mano de obra del país.

En cuanto a las industrias, existe el riesgo de que las empresas que no cuenten con la adecuada infraestructura para hacer frente a la competencia del exterior se vean sacrificadas por las que sí inviertan en materia tecnológica a fin de producir bajo las más altas reglas de calidad a nivel

mundial apoyándose en los adelantos tecnológicos, sobre todo de Estados Unidos y Japón, aún cuando todavía es insuficiente la formación y la capacitación de los recursos humanos técnicamente calificada.

Para que la sociedad en su conjunto se vea beneficiada por el TLCAN, deberá sumarse a los esfuerzos del gobierno mexicano para lograr cambiar las estructuras actuales; como habíamos mencionado en el capítulo anterior, los cambios por la firma del TLCAN no se darán en forma inmediata, asimismo, las modificaciones que señalamos como necesarias para satisfacer las demandas sociales, se tendrán que realizar paulatinamente para consolidar el proceso modernizador.

Es evidente que con la apertura económica nuestro país experimentará una ganancia neta en términos de un nivel de empleo superior, un aumento de la productividad, salarios reales crecientes y, finalmente, un mayor nivel de desarrollo económico. Asimismo, al haber mayores flujos de inversión extranjera, esto causará un efecto multiplicador sobre la inversión nacional, incrementando el ahorro interno y generando un incremento en los niveles de empleo y en los salarios reales, así como una mayor transparencia de tecnología.

Al respecto el Dr. Andreas Falke, Agregado de la Embajada de Estados Unidos en Bonn, y Hung Q. Tran, Managing Director del Deutsche Bank Research en Francfort, en un artículo publicado en la revista *Deutschland* resaltan que México es el país que sacará más provecho del TLCAN en virtud de las reformas económicas que ha venido haciendo desde 1988 con lo que se *«fomenta la confianza de los inversores extranjeros en el desarrollo económico y en el futuro del país. Esto también significa que es muy probable que continúe el flujo de capitales a México ... algunas estimaciones parten de la base que gracias a este dinámico desarrollo, hasta 1995 surgirán entre 500.000 a 600.000 nuevos puestos de trabajo. La mejoría de la situación económica reforzará el proceso de*

*liberalización política, disminuyendo asimismo la presión migratoria hacia EEUU».*<sup>55</sup>

Otro de los beneficios que tendrá México con el TLCAN, será el cuidado de la flora, fauna y del medio ambiente, ya que al impulsar un crecimiento económico se permitirá disponer de mayores ingresos y de mejores tecnologías que contribuirán a una disminución sustancial de los problemas ambientales.

Asimismo, al prohibir o restringir el uso de ciertos pesticidas, sustancias químicas y tóxicas, se disminuirá la contaminación y se protegerá a las especies amenazadas y en peligro de extinción.

Aunado a lo anterior, el TLCAN también contiene disposiciones generales para que aquellos productos que se intercambien cumplan con ciertas normas para proteger la salud humana, animal y vegetal; el medio ambiente; los derechos del consumidor, en el sentido de que se indique el contenido y composición de los productos alimenticios, la clase de fibras con que esté hecha una prenda de vestir, así como las recomendaciones para su lavado y cuidado.

Si bien la participación de gobierno, empresarios y trabajadores en la realización del ambicioso proyecto de inserción de los productos nacionales en el mercado global es directa y evidente, debe tenerse en cuenta que su éxito requiere la participación de todos los sectores de la sociedad: Intelectuales, académicos, educadores, periodistas, políticos, etc., todos tienen un papel importante que desempeñar.

---

(55) Falke, Andreas y Hung Q. Tran. "El NAFTA y la Unión Europea: Dos grandes espacios económicos con una sólida base para la cooperación", en Deutschland. No. 5. Alemania. Octubre, 1994. Pág. 21.

**También debe tomarse en cuenta que la modernización de nuestro país no puede ser solo industrial sino que comprende tanto al campo, la economía y la política. Por lo que la firma del TLCAN es un elemento estratégico para su realización, que habrá de redundar en mayor competitividad y por consecuencia en el fortalecimiento de la soberanía nacional.**

## **CAPITULO III. PROPIEDAD INTELECTUAL EN MEXICO**

### **3.1. Antecedentes**

**3.1.1. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)**

**3.1.2. Legislación Aplicable**

### **3.2. Introducción General sobre varios Aspectos de la Propiedad Intelectual**

**3.2.1. Derechos de Autor, incluyendo los Fonogramas**

**3.2.2. Patentes**

**3.2.3. Marcas**

**3.2.4. Derechos de los Obtentores de Vegetales**

**3.2.5. Diseños Industriales**

**3.2.6. Secretos Industriales**

**3.2.7. Circuitos Integrados (Semiconductores)**

**3.2.8. Indicaciones Geográficas**

**3.3. Análisis del Capítulo XVII, Propiedad Intelectual  
del TLCAN de acuerdo a la Legislación Mexicana**

**3.4. Aspectos Sociales en torno de la Propiedad Intelectual**

## **CAPITULO III. PROPIEDAD INTELECTUAL EN MEXICO**

### **3.1. Antecedentes**

Desde el siglo XIV se remonta la protección a la propiedad intelectual con los derechos de monopolio, llamados "*Cartas de Patentes*", otorgadas por los monarcas europeos para fortalecer el comercio e industria locales y para recompensar a sus protegidos y asegurar su lealtad de manera prolongada al proporcionarles privilegios exclusivos. En el siglo XV, los derechos de autor de la propiedad literaria aparecieron al momento en que la prensa hizo posible la extensa distribución de la palabra escrita. En ambos casos, el otorgamiento de derechos de propiedad vino a ofrecer una oportunidad de evitar las restricciones sobre competencia e innovación impuestas por las rígidas regulaciones de la comunidad, pero como acuerdos proteccionistas desarrollados, también fueron administrados injustamente y por lo cual considerados como contrarios a los intereses públicos.

Es así como llegamos al siglo XIX, donde emerge el Derecho en materia de Propiedad Intelectual en la época moderna, como una respuesta de los Estados de varios países ante las necesidades de sus artistas y literatos, en el sentido de contar con los recursos jurídicos adecuados para proteger las obras de su propia creación intelectual contra falsificaciones, mutilaciones, tergiversaciones o reproducciones no remuneradas, por parte de otras personas. De esta manera se fue fortaleciendo la rama del Derecho de Autor que vela por los derechos morales y económicos de los autores.

Asimismo, el Derecho moderno ante el surgimiento de la industria como actividad cada vez más dinámica en lo económico y lo tecnológico, en los 1800's, acoge el compromiso de proteger las creaciones intelectuales de naturaleza técnica y de aplicación en las actividades productivas, como las invenciones que en diversos países se venían protegiendo mediante diversos tipos de patentes o privilegios de explotación desde los dos siglos

anteriores. Con esto, el Derecho de Patentes cobró gran importancia al tener como propósito jurídico fundamental que los inventores de cosas nuevas y útiles tuvieran el derecho de impedir que otras personas no autorizadas por ellos explotaran sus inventos, sin darles a cambio alguna remuneración y, por ende, realizaran dicha explotación industrial o comercial en condiciones de una competencia desleal.

Aunado a esto, hubo la necesidad de diferenciar entre sí los productos manufacturados o distribuidos por distintos países o fábricas y de esta manera reconocer a las personas sus derechos exclusivos sobre una marca o signo distintivo, para aplicarla sobre las mercancías que colocaban en el comercio. En este contexto, al extenderse el comercio de manera interna e internacional, y por el desarrollo de los transportes, el Derecho Marcario adquirió un proyección jurídica relevante que, unido al Derecho de Patentes, formó la parte medular de la rama del Derecho en materia de Propiedad Intelectual conocida como Propiedad Industrial, que también recopiló lo relativo a los derechos de uso exclusivo sobre dibujos y modelos industriales, nombres de establecimientos comerciales y denominaciones de origen.

En este marco, al desarrollarse el Derecho en estos campos en un número cada vez más grande de países, comenzaron a surgir los tratados internacionales de carácter multilateral que hasta la fecha, después de sucesivas actualizaciones y reformas, rigen las relaciones entre los países en torno a la protección y defensa de los Derechos de Propiedad Intelectual: *la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual*, *el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial* y *el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas*, son los principales. En dichos tratados se reconocen y regulan en lo esencial estos derechos.

### 3.1.1. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), es una de las 16 agencias especializadas del sistema de Organizaciones de las Naciones Unidas. La *"Convención que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual"* fue firmada en Estocolmo, Suecia en 1967 y entró en vigor en 1970.

Sin embargo, los orígenes de la OMPI se remontan hacia 1883 y 1886, años en que la *"Convención de París"* y la *"Convención de Berna para la Protección de Obras Literarias y Artísticas"* fueron adoptadas, respectivamente, y estuvieron bajo la supervisión del Gobierno Federal Suizo.

Inicialmente había dos oficinas (una para la propiedad industrial y otra para derechos de autor) para la administración de las dos Convenciones. En 1893, las dos oficinas se unieron. El nombre de la organización ahora conocida como OMPI sufrió varios cambios en el curso de su historia. El más reciente de sus nombres, antes de OMPI, fue BIRPI, tal como se conoce en sus siglas en francés a la *Oficina de la Unión Internacional para la Protección de la Propiedad Intelectual*. En 1960, BIRPI fue trasladada de Berna a Ginebra.

El la Conferencia Diplomática de 1967 que se llevó a cabo en Estocolmo, cuando la OMPI fue establecida, todas las cláusulas administrativas de todos los tratados multilaterales existentes hasta entonces y administrados por BIRPI fueron revisados.

Dichas cláusulas tuvieron que ser revisadas porque los Estados miembros deseaban hacer la Organización (OMPI) -que es, por supuesto, una organización de gobiernos y organizaciones intergubernamentales-independiente del gobierno suizo, para darle el mismo estatus que a todas

las otras organizaciones intergubernamentales comparables, y para preparar el terreno para que OMPI se convirtiera en una agencia especializada del sistema de las Naciones Unidas, o familia de las organizaciones intergubernamentales.

La mayoría de las organizaciones intergubernamentales, ahora llamadas agencias especializadas, no existían antes de la Segunda Guerra Mundial, fueron creadas después de la guerra para el propósito específico de negociar con un sujeto particular o campo de actividad a nivel internacional. Sin embargo, algunas organizaciones intergubernamentales, como la Unión Postal Universal (UPU), y la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), estaban en existencia, y tenían la responsabilidad de las organizaciones gubernamentales en su respectivo campo de actividad, mucho antes del establecimiento de las Naciones Unidas. Después de que las Naciones Unidas se establecieron, dichas organizaciones se transformaron en agencias especializadas del sistema de Naciones Unidas, o familia, u organizaciones.

De igual forma, tiempo antes de que las Naciones Unidas fueran establecidas, el BIRPI era el organismo intergubernamental responsable en el campo de la propiedad intelectual. OMPI, la sucesora de BIRPI, se transformó en una gencia especializada de las Naciones Unidas cuando se firmó un acuerdo para tal efecto entre las Naciones Unidas y la OMPI y que entró en vigor el 17 de diciembre de 1974. Un organismo intergubernamental solamente puede ser una agencia especializada de las Naciones Unidas en virtud de dicho acuerdo y como tal, siendo parte de la familia de las organizaciones de las Naciones Unidas, mantiene su independencia.

Todos los Estados miembros de las Naciones Unidas pueden ser miembros de todas las agencias especializadas, pero de hecho, no todos los Estados miembros de las Naciones Unidas son miembros de todas las agencias

especializadas. Cada Estado decide por sí mismo si quiere o no pertenecer a cualquier agencia especializada en particular.

El acuerdo entre las Naciones Unidas y OMPI reconoce que OMPI es: *sujeto de la competencia de las Naciones Unidas y sus órganos, responsable de tomar acciones apropiadas de acuerdo con sus instrumentos básicos como son los tratados y acuerdos administrados por OMPI y, de igual forma, para promover las creaciones dentro de la actividad intelectual y facilitar la transferencia de tecnología relacionada con la propiedad intelectual a los países en desarrollo con objeto de acelerar su desarrollo económico, social y cultural.*

Para facilitar su acción en la práctica de reconocimiento mutuo de derechos y obligaciones entre las naciones, OMPI administra una serie de "*Uniones*" esto es, cuando los gobiernos han negociado y adoptado tratados multilaterales en los diversos campos de la propiedad intelectual, cada uno de ellos establece una "*Unión*" de países que acuerdan otorgar a los nacionales de otros países de la Unión la misma protección que otorgan a sus propios nacionales, así como a seguir ciertas reglas comunes, modelos y prácticas.

Las Uniones administradas por OMPI se encuentran dentro de los tratados. Una Unión esta formada por todos los Estados que son parte de un tratado en particular. El nombre de la Unión es, en la mayoría de los casos, tomado del lugar donde el texto del tratado fue primeramente adoptado (v.g. La Unión de París, La Unión de Berna, etc.).

Los tratados caen dentro de los siguientes tres grupos:

- a) El primer grupo de tratados establece la *protección internacional*, esto es, son los tratados en los que está el origen de la protección legal acordada entre los países a nivel internacional. (v.g. La Convención de París sobre propiedad industrial).

- b) El segundo grupo está formado por tratados que *facilitan la protección internacional*. (v.g. Tratado de Cooperación de Patentes que se encarga del archivo de solicitudes internacionales para patentes.).
- c) El tercer grupo está integrado por tratados que establecen los *sistemas de clasificación y procedimientos para perfeccionarlos y mantenerlos al día*. (v.g. el Acuerdo de Clasificación de Patentes Internacionales).

En cuanto a las actividades de la OMPI, éstas son básicamente de tres tipos:

- 1) registro de actividades;
- 2) promoción de la cooperación intergubernamental en la administración de la propiedad intelectual; y,
- 3) actividades substantivas o programadas.

Todas estas actividades *«sirven para cubrir los objetivos de OMPI, para mantener e incrementar el respeto a la propiedad intelectual en el mundo entero, con el fin de favorecer el desarrollo industrial y cultural estimulando la actividad creativa y facilitando la transferencia de tecnología y la diseminación de obras literarias y artísticas»*.<sup>56</sup>

Asimismo, OMPI goza, en el territorio de cada Estado miembro y conforme a las leyes de ese Estado, de la capacidad jurídica necesaria para alcanzar sus objetivos, de igual forma puede concluir acuerdos bilaterales o multilaterales con los otros Estados miembros para asegurarse a sí misma, el disfrute de los privilegios e inmunidades necesarios para alcanzar sus objetivos.

---

<sup>(56)</sup> World Intellectual Property Organization. Background Reading Material on Intellectual Property. WIPO Publication. No. 659 (E). Geneva, Switzerland, 1988, Pág. 40.

La Oficina Internacional constituye la Secretaría de la OMPI y su director general es el más alto funcionario de la Organización. La Oficina Internacional es la encargada de llevar un registro general de las denominaciones de origen. La sede de la OMPI está en Ginebra, Suiza.

México forma parte de la OMPI desde el 14 de junio de 1975, su registro fue publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 8 de julio de 1975.

### 3.1.2. Legislación Aplicable

El Derecho a la Propiedad Intelectual comprende fundamentalmente, como ya habíamos mencionado, dos ramas: *la propiedad industrial y los derechos de autor.*

#### **PROPIEDAD INDUSTRIAL**

Tiene como objeto la protección de las patentes de invención, los modelos de utilidad, los dibujos o modelos industriales, las marcas de fábrica o de comercio, las marcas de servicio, los nombres comerciales, las indicaciones de procedencia o denominaciones de origen, así como la represión de la competencia desleal. La protección industrial se entiende en su acepción más amplia y se aplica no sólo a la industria y al comercio propiamente dichos, sino también al dominio de las industrias agrícolas y extractivas y a todos los productos fabricados o naturales, por ejemplo: vinos, granos, hojas de tabaco, frutos, animales, minerales, aguas minerales, cerveza, flores y harinas.

La protección a la propiedad industrial es materia de regularización no sólo en el ámbito nacional, sino que su normatividad es muy amplia, sobre todo a nivel internacional.

Desde fines del siglo pasado, se celebró la *Convención de París* con fecha 20 de marzo de 1883, la cual ha sido revisada en distintas ocasiones en Bruselas, Washington, La Haya, Londres, Lisboa y por último en Estocolmo, Suecia el 14 de julio de 1967. Esta última revisión fue aprobada por el Senado Mexicano el 11 de septiembre de 1975 y publicada con fecha 27 de julio de 1976 en el *Diario Oficial de la Federación*. Dicha convención dió lugar a la denominada *Unión de París para la Protección de la Propiedad Industrial*.

Mediante el *Convenio de París*, los nacionales de cada uno de los países de la *Unión* gozan en todos los demás países de las ventajas que las leyes respectivas conceden a sus nacionales, sin perjuicio de los derechos previstos especialmente por el Convenio. En consecuencia, la propiedad industrial se protege por todos los países miembros y los derechos protegidos en un país se reconocen en todos los demás, siempre y cuando se cumplan las condiciones y formalidades impuestas por el *Convenio* y por la legislación nacional.

El 7 de julio de 1994, el H. Consejo de la Unión aprobó la iniciativa de modificar la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial publicada el 27 de junio de 1991, que de ahora en adelante se llama *Ley de la Propiedad Industrial*<sup>57</sup> y que entró en vigor el 1 de octubre de 1994, con el fin de perfeccionar el sistema mexicano en la materia.

Asimismo, el Senado mexicano aprobó en sesión del 14 de julio de 1994 la adhesión del país al *Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (PCT)*, que es uno de los tratados de mayor relevancia en el ámbito internacional, enfocado particularmente al tema de las patentes.

---

(57) De acuerdo al Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, publicado en el *Diario Oficial* el 2 de agosto de 1994.

Adicionalmente, el día 25 de julio de 1994, se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el decreto aprobatorio del *Tratado de Cooperación en Materia de Patentes y su Reglamento*. Este tratado fue celebrado en Washington el día 19 de junio de 1970, enmendado el 2 de octubre de 1979 y modificado el 3 de febrero de 1984. Hasta mayo de 1994, el *PCT* contaba con 72 países miembros. Entrará en vigor en nuestro país el 1 de enero de 1995.

### **DERECHOS DE AUTOR**

De acuerdo al artículo 2 del *Convenio de Berna*, los derechos de autor son los derechos relativos a: las obras literarias, artísticas y científicas; a las interpretaciones de los artistas intérpretes y a las ejecuciones de los artistas ejecutantes; a los fonogramas y a las emisiones de radiodifusión; a las invenciones en todos los campos de la actividad humana; a los descubrimientos científicos; a los dibujos y modelos industriales; a las marcas de fábrica, de comercio y de servicio; así como a los nombres y denominaciones comerciales; a la protección contra la competencia desleal y todos los demás derechos relativos a la actividad intelectual en los terrenos industrial, científico, literario y artístico.

Nuestra legislación fiscal protege los intereses de los autores otorgándoles subsidios para el pago del Impuesto sobre la Renta de conformidad a lo establecido en el artículo 141-B de la *Ley del Impuesto sobre la Renta*, de acuerdo con el cual pueden acreditar contra el impuesto que resulte a su cargo un monto equivalente al impuesto que corresponda a ocho salarios mínimos del área geográfica del D.F., elevado al año, calculado éste como si se tratara del único ingreso del contribuyente en el ejercicio.

Al igual que en la política sobre propiedad industrial, la tendencia ha sido dar cabal cumplimiento a los preceptos de los convenios que nuestro país ha adoptado. Suman 11 los tratados multilaterales suscritos por México,

desde 1947, relativos a propiedad intelectual, pero son particularmente definitorios el *Convenio de Berna y el de Ginebra*, los cuáles incluso son referidos en el texto del TLCAN.

El *Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas* data del 9 de septiembre de 1886, fue revisado y modificado la última ocasión en París, Francia, el 24 de julio de 1971, y se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el 24 de enero de 1975.

La *Ley Federal de Derechos de Autor*, promulgada en 1956 y reformada el 4 de noviembre de 1963, fue revisada por el H. Congreso de la Unión el 17 de julio de 1991 y el 22 de diciembre de 1993, para ampliarla a nuevos productos tecnológicos que no se habían desarrollado masivamente. Tras convocatoria de la Secretaría de Educación Pública (SEP), del 18 de abril de 1994, se realizó una invitación para actualizar dicha ley, hasta la fecha no se ha reformado aún cuando se demandó una reforma integral en su regulación, que refleje el interés de México por proteger adecuadamente una importante área de inversión.

Ahora bien, para que las Leyes sobre Propiedad Industrial y Derechos de Autor sean aplicadas, es necesario contar con una autoridad competente que se encargue de la observancia de las legislaciones, sus registros y seguimientos.

En el caso de la *Ley de la Propiedad Industrial*, la aplicación de esta ley, administrativamente, corresponde al Ejecutivo Federal por medio del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

Por su parte el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), funcionará como consulta en los términos de la misma ley, asimismo, las

dependencias del Ejecutivo Federal cuando la SECOFI lo considere conveniente.

El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, cuyo decreto de creación se publicó en el *Diario Oficial* el 10 de diciembre de 1993, es un organismo descentralizado con personalidad jurídica propia, que fungirá como órgano de consulta y apoyo técnico de la SECOFI para difundir información relacionada con la propiedad industrial y asesorar al público, actualizar el acervo de invenciones en el extranjero, realizar estudios sobre la propiedad industrial internacionalmente y efectuar investigaciones sobre la técnica.

En cuanto a la *Ley Federal de Derechos de Autor (LFDA)*, en su capítulo IX, establece que los tribunales federales deben conocer las controversias que surgen con motivo de la aplicación de esta ley, en el caso de que afecten a particulares y a la nación como orden patrimonial. Son competentes también los tribunales de la Federación para conocer los delitos precisados y sancionados por la ley.

Por otra parte, la misma *LFDA* dice que: la Secretaría de Educación Pública (SEP), y en su caso, los tribunales federales serán parte y los únicos que puedan conocer las constancias en el registro de todo juicio en materia de Derecho de Autor.

La Dirección General del Derecho de Autor, órgano perteneciente a la SEP, tiene la finalidad de proteger el derecho de autor dentro de los términos de la legislación nacional así como de los convenios y tratados internacionales.

Sus atribuciones se encuentran definidas en el artículo 118 de la *LFDA*, entre éstas se encuentra la de intervenir en los conflictos que se susciten entre autores y las sociedades de autores.

Dicha Dirección tiene a su cargo el "Registro del Derecho de Autor", en el cual se deben inscribir los actos y convenios jurídicos detallados en el artículo 119 de la ley de la materia.

El procedimiento para inscribir las obras sujetas a registro según el artículo 119 de la *LFDA*, se regula en los artículos 120 al 134 de la misma ley.

### 3.2. Introducción General Sobre Varios Aspectos de la Propiedad Intelectual

#### 3.2.1. Derechos de Autor, incluyendo los Fonogramas

***Derechos de Autor.*** Conceptualmente se entiende al derecho de autor como el conjunto de normas que protegen a la persona creadora de toda obra artística o intelectual externada por cualquier medio de comunicación.

De conformidad con el artículo 7 de la *LFDA*, la protección de los mismos se otorga con respecto a las obras de las siguientes ramas: literarias; científicas; técnicas y jurídicas; pedagógicas y didácticas; musicales; de danza; coreografía y pantomímicas; pictóricas de dibujo, grabado y litografía, escultóricas y de carácter plástico; de arquitectura; de fotografía; cinematografía; radio y televisión, fonogramas, videogramas y programas de computación.

La ley protege en estos casos, el reconocimiento de la calidad de autor, el derecho a oponerse a toda deformación o mutilación de su obra que se lleva a cabo sin su autorización así como usar y explotar temporalmente la obra por el autor o por terceros, con propósitos de lucro y de acuerdo con las condiciones establecidas por la ley.

El derecho de autor no se concede en los casos citados en el artículo 16 de la ley y las limitaciones al mismo se describen en el artículo 62.

Existen también los derechos a favor de los intérpretes y ejecutantes, pero los derechos de autor son preferentes y en caso de conflicto se está siempre a lo que más favorezca al autor.

La vigencia de los derechos de autor se prolonga por toda la vida del autor hasta treinta años después de su muerte. Esta vigencia tiene las modalidades que establece el artículo 23 de la *LFDA*.

Las reglas fiscales publicadas el 31 de marzo de 1993 establecen en su capítulo X el régimen simplificado de autores.

**Fonogramas.** En virtud de las reformas publicadas en el *Diario Oficial de la Federación* con fecha 17 de julio de 1991, los fonogramas se incluyen en el citado artículo 7 de la *LFDA* para efectos de protección de los derechos de los productores.

Dichas reformas definen al fonograma como toda fijación exclusivamente sonora de los sonidos de una ejecución o de otros sonidos.

Las reformas antes citadas surgen de conformidad al marco internacional existente en la materia. Con fecha de 27 de diciembre de 1963 el Senado aprobó la adhesión de México a la *Convención Internacional sobre la Protección de los Artistas, Intérpretes o Ejecutantes, los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión*, publicada en el *Diario Oficial* el 27 de mayo de 1964; asimismo, el 29 de octubre de 1971 se firmó en Ginebra, Suiza el *Convenio para la Protección de los Productores de Fonogramas contra la Reproducción no Autorizada*, al cual también México está adherido y cuyo decreto se publicó el 8 de febrero de 1974.

Mediante estos convenios, todo Estado contratante se compromete a proteger a los autores de fonogramas que sean nacionales de los otros Estados contratantes contra la producción de copias sin el consentimiento del productor, así como contra la importación de tales copias, cuando la producción o la importación se hagan con miras a una distribución al público, e igualmente contra la distribución de esas copias al público.

La duración de la protección es determinada por la legislación nacional, sin embargo no debe ser inferior a veinte años. A nivel interno, México protege a los productores, conforme a la *LFDA*, por un término de cincuenta años.

La oficina Internacional de la OMPI reúne y publica información sobre la materia y cada uno de los Estados contratantes debe comunicar prontamente a la Oficina Internacional toda nueva legislación y textos oficiales sobre la misma.

### **3.2.2. Patentes**

La patente es un título, derecho (o privilegio) legal que concede derechos a persona física o moral para la explotación de su invención, consistente en la utilización del proceso patentado, la fabricación y distribución o la fabricación y comercialización del producto, efectuadas en México por el titular de la patente.

La explotación de la patente realizada por la persona que tenga concedida una licencia escrita en la *SECOFI*, se considera como realizada por su titular, salvo el caso de licencias obligatorias.

La patente cumple con cuatro importantes funciones:

- a) la de dar protección legal a quienes inviertan en desarrollo tecnológico;

- b) la de resguardar la tecnología nacional;
- c) es un elemento importante para la comercialización o negociación de la tecnología; y,
- d) tiene un valor fundamental como fuente de información tecnológica.

Entre los derechos que confiere una patente, de acuerdo con la *Ley de la Propiedad Industrial (art. 25)* se encuentra el derecho del titular de una patente a impedir que terceros usen o importen el producto patentado, el proceso patentado, o el producto obtenido directamente del proceso patentado, sin su consentimiento, lo que implica adoptar una posición más rígida frente a las importaciones paralelas referidas a patentes que la prevista para el caso de importaciones paralelas desde la óptica de las marcas.

La vigencia de la patente es por un término de 20 años improrrogables a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

La *Ley de la Propiedad Industrial* detalla las limitaciones y los procesos de tramitación de las patentes en sus artículos 22 y 38 al 60, respectivamente.

### 3.2.3. Marcas

Una marca es todo signo visible que distinga productos o servicios de otros de su misma especie o clase en el mercado. De conformidad con el artículo 89 de la *Ley de la Propiedad Industrial* pueden constituir una marca los siguientes signos:

- a) las denominaciones y figuras visibles, suficientemente distintivas, susceptibles de identificar los productos o servicios a que se apliquen;

- b) las formas tridimensionales;
- c) los nombres comerciales y denominaciones o razones sociales;  
y,
- d) el nombre propio de una persona física, siempre que no exista un homónimo ya registrado como marca.

**El derecho al uso exclusivo de una marca se obtiene mediante su registro ante SECOFI.**

**El registro de marca tiene una vigencia de 10 años y puede renovarse por periodos iguales, 6 meses antes del vencimiento del registro.**

**El titular de una marca registrada puede conceder mediante convenio, licencia de uso a una o más personas, con relación a todos o algunos de los productos o servicios a los que se aplique dicha marca . La licencia debe ser inscrita en la SECOFI para que pueda producir efectos en perjuicio de terceros. El uso de la marca por el usuario que tenga concedida licencia inscrita en la SECOFI, se considera como realizado por el titular de la marca.**

**En el caso de las importaciones paralelas, se considera que el registro de una marca no puede oponerse a un tercero que importe productos legítimos a los que se aplica la marca.**

**Las acciones de nulidad pueden ejercitarse dentro de un plazo de 5 años, contados a partir de la fecha en que surta sus efectos la publicación del registro en la gaceta de invenciones y marcas.**

### 3.2.4. Derechos de los Obtentores de Vegetales

El sistema especial de protección de las obtenciones vegetales es diferente de la protección de patentes que sólo le concierne la comercialización del material reproductivo o propagativo (semilla, etc.) pero no el cultivo y compra o venta en el mercado de dichas obtenciones. El sistema de derechos de obtenciones vegetales también es diferente con respecto a las condiciones de protección y acciones protegidas. La naturaleza especial de este sistema es demostrada por el hecho de que una convención internacional fue concluida para la protección de las obtenciones vegetales que es administrada por una organización especial, llamada *Unión para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV)*.

La exclusión de obtenciones vegetales y esencialmente de procesos biológicos para la producción de plantas es un aspecto existente en gran número de leyes nacionales, no sólo de los Estados miembros de la Convención Europea de Patentes, sino de otros Estados como Cuba, México y Sri Lanka, entre otros.<sup>58</sup>

La finalidad principal de la *UPOV* es estandarizar y establecer requisitos uniformes para la concesión y la nulidad de derechos para los obtentores de variedades vegetales.

La Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial (1991), establecía que las variedades vegetales eran patentables. Esto fue resultado del deseo de no dejar desprotegida en México este tipo de innovación, por falta de una legislación especial en este campo. Sin embargo, en virtud de

---

(58) Cfr. *Op. cit.* Pág. 378.

que el país contrajo la obligación de adherirse al convenio *UPOV* (ya sea al acta de 1978 o bien el acta de 1991) como resultado de los acuerdos del TLCAN, y reconociendo que el sistema de patentes no es el mecanismo más idóneo para proteger este tipo de innovación, la ahora *Ley de la Propiedad Industrial* (1994), contempla prohibir el patentamiento de las variedades vegetales. Esta disposición entró en vigor el 17 de diciembre de 1994.

Por otra parte, esta *Ley* contempla que el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) seguirá recibiendo solicitudes de los obtenedores de nuevas variedades vegetales hasta en tanto se expida la ley que cumpla con las disposiciones sustantivas del citado convenio *UPOV*. En este contexto, las solicitudes que se encuentren en trámite ante el IMPI,

serán remitidas en su oportunidad a la autoridad competente encargada de administrar dicha ley de protección de variedades de plantas.

Esta decisión falta ser complementada con una iniciativa de *Ley de Protección de las Variedades de Plantas* que cumpla con las disposiciones sustantivas del convenio *UPOV* y que permita la pronta adhesión del país a éste (ya sea al acta de 1978 o al acta de 1991). Dicha tarea está actualmente en preparación por parte de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, en los términos de una ley federal al respecto.

### 3.2.5. Diseños Industriales

Comprende tanto a los dibujos industriales como a los modelos industriales.

***Dibujos Industriales.*** Son toda combinación de figuras, líneas o colores que se incorporen a un producto industrial con fines de ornamentación y que le den un aspecto peculiar y propio.

**Modelos Industriales.** Constituidos por toda forma tridimensional que sirva de tipo o patrón para la fabricación de un producto industrial, que le dé apariencia especial en cuanto no implique efectos técnicos.

Los diseños industriales pueden ser sujetos de registro, el cual tiene una vigencia de 15 años improrrogables.

Su explotación y limitaciones son las mismas que el de las patentes y se encuentran definidas en el artículo 22 de la *Ley de la Propiedad Industrial*.

La protección del dibujo o modelo consiste en que no puede ser copiado sin autorización del propietario registrado.

Para ser patentados los diseños industriales, deben llenar el requisito de novedad absoluta para evitar abusos y distorsiones en la obtención de registros de este tipo, particularmente evitando que los diseños protegidos previamente en otros países sean indebidamente registrados por terceros.

### 3.2.6. Secretos Industriales

Se considera secreto industrial a toda información de aplicación industrial o comercial que guarde una persona física o moral con carácter confidencial, que le signifique obtener o mantener una ventaja competitiva o económica frente a terceros en la realización de actividades económicas y respecto de la cual haya adoptado los medios o sistemas suficientes para preservar su confidencialidad y el acceso restringido a la misma.<sup>59</sup>

---

(59) *Ley de la Propiedad Industrial*, Artículo 82, en el *Diario Oficial de la Federación*, Tercera sección. 2 de agosto de 1994. Pág. 9.

Dicha información debe constar en documentos, medios electrónicos o magnéticos, discos ópticos, microfilmes, películas u otros instrumentos similares.

La persona que guarde un secreto industrial puede transmitirlo o autorizar su uso a un tercero. El usuario autorizado tiene la obligación de no divulgar el secreto por ningún medio. En los convenios por los que se transmitan conocimientos técnicos, asistencia técnica, provisión de ingeniería básica o de detalle, se pueden establecer cláusulas de confidencialidad.

La persona física o moral que contrate a un trabajador que conozca secretos industriales por razón de experiencias anteriores y cuya finalidad sea enterarse de dichos secretos, es responsable de los daños y perjuicios que le ocasione a dicha persona.

No se considerará secreto industrial aquella información que sea del dominio público, la que resulte evidente para un técnico en la materia, con base en información previamente disponible, o la que deba ser divulgada por disposición legal o por orden judicial.

### 3.2.7. Circuitos Integrados (Semiconductores)

Los circuitos integrados constituyen elementos cada vez más importantes para la industria electrónica. Se trata de piezas elaboradas a partir de la fundición de compuestos de sílice, los cuales son de tamaño sumamente pequeño.

El mérito creativo en la concepción de estas piezas, independientemente del mérito técnico que implica fabricar por fundición componentes de características microscópicas, radica en la forma como se disponen las distintas partes que componen el microcircuito, a efecto de que puedan acomodarse en un espacio mínimo. Así, el esquema de trazado de estas

piezas, también conocido como topografía, constituye una creación intelectual de gran relevancia para la tecnología electrónica moderna.

### **3.2.8. Indicaciones Geográficas**

Por lo general, en la comercialización de ciertos tipos de productos, como los agropecuarios, los vinos o licores, las aguas minerales y distintas artesanías tradicionales, los fabricantes y comerciantes señalan ante la clientela el lugar de elaboración o procedencia de tales productos, sobre todo cuando, precisamente por provenir de un lugar en particular, los productos tienen una calidad especial que los distingue frente a los productos provenientes de otras regiones.

Estas indicaciones geográficas tienen una doble función, parecida de algún modo a la de las marcas aunque, sólo por estar intrínsecamente ligada a la noción del origen geográfico de los productos:

- a) Por una parte, el uso de estas indicaciones geográficas permite a los productores de distintas zonas o regiones diferenciar sus productos, si así les conviene. Con esto, se presentan condiciones propicias para que los productores regionales inviertan en el mejoramiento de la calidad de sus productos, buscando ganar la preferencia de la clientela de los productores de otras regiones, dando lugar a una sana competencia, en la mayoría de los casos, que estimula el desarrollo industrial regional y una cultura de calidad entre los productores de las zonas rurales.

- b) Por otra parte, los consumidores tienen la posibilidad de encontrar distintas variedades o calidades de un mismo producto, según su lugar de procedencia.

El nombre que se da a una región geográfica del país que sirva para designar un producto originario de la misma y cuya calidad o característica se deban exclusivamente al medio geográfico, comprendiendo en éste los factores naturales y los humanos, es el de "denominaciones de origen", de conformidad con el artículo 2 del *Arreglo de Lisboa* relativo a la protección de las denominaciones de origen y su registro internacional, publicado el 11 de julio de 1964.

### 3.3. Análisis del Capítulo XVII, Propiedad Intelectual del TLCAN de acuerdo a la Legislación Mexicana

El capítulo de Propiedad Intelectual del TLCAN recoge los avances legislativos ya realizados por México, (desglosados en el punto 3.1.2. del presente capítulo), de igual forma, incorpora la debida protección en el caso de nuevas materias como son los esquemas de trazado de circuitos integrados y la protección de los derechos de los obtentores de variedades de vegetales o fitomejoradores de acuerdo al *Tratado de la Unión para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV)*.

Dicho capítulo hace dos contribuciones de gran importancia para la elevación de la competitividad internacional de toda la región de América del Norte frente a otras zonas comerciales del mundo:

- 1) **Incentivar la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas de toda la región, constituyendo así un motor del dinamismo industrial de la región para los años por venir, y**
  
- 2) **Desalentar y combatir la competencia desleal en cualquiera de los tres países, de modo que se facilite la efectiva libre circulación de mercancías, servicios, capitales y tecnologías dentro de toda la región, propiciando el aprovechamiento cabal de las economías de escala mediante la producción internacional, reduciendo los costos unitarios de fabricación y comercialización y, por consiguiente, reforzando también por esta vía la competitividad de la región frente al resto del mundo.**

**En ausencia de un conjunto definido de reglas claras y estables para la protección legal de los Derechos de Propiedad Intelectual en los tres países, los individuos y empresas de la región de América del Norte carecerían de la seguridad jurídica indispensable para emprender proyectos de producción, comercialización, inversión e investigación y desarrollo tecnológico, que sean verdaderamente internacionales. En esa situación, las oportunidades para la expansión de los negocios de cada país en los otros, que resultaran de los demás capítulos del TLCAN, se verán con frecuencia poco atractivas si no existiere la garantía de que los Derechos de Propiedad Intelectual estarán efectivamente protegidos contra la competencia desleal en los tres países. Por ello, las reglas para la protección y defensa de los Derechos de Propiedad Intelectual que los tres países se comprometen a respetar, brindan la certidumbre y seguridad jurídicas indispensables para el buen desarrollo de los negocios internacionales.**

Adicionalmente, las disposiciones que establece el capítulo para la protección de la Propiedad Intelectual en los tres países, también propiciarán la atracción de tecnologías modernas desde fuera de la región, que buscan un mercado del gran tamaño de éste en condiciones de seguridad jurídica satisfactorias.

Por otra parte, el capítulo incluye distintos tipos o categorías de creaciones intelectuales, y para cada uno de estos tipos de creaciones intelectuales se definen determinados actos que la persona que realizó la creación intelectual podrá autorizar o prohibir a otras personas, dentro de un período delimitado de tiempo.

Para hacer valer estos Derechos de Propiedad Intelectual, como en cualquier legislación en la materia, en el capítulo de Propiedad Intelectual del TLCAN se establecen procedimientos y sanciones aplicables a quienes usen, apliquen o destinen las creaciones intelectuales de modos o en circunstancias no autorizadas por sus creadores. Esos procedimientos, tal como están definidos, garantizan transparencia y procuran la aplicación de justicia en la defensa de los Derechos de Propiedad Intelectual, sin constituir barreras u obstáculos injustificados al libre comercio.

Cabe notar que el alcance y duración de la protección que ofrece el capítulo a los distintos tipos de Derechos de Propiedad Intelectual, son en general los más amplios que pueden encontrarse hoy en día alrededor del mundo. Con esto, el capítulo de Propiedad Intelectual del TLCAN se encuentra en la vanguardia del Derecho Internacional existente en esta materia, ofreciendo apoyos e incentivos singulares para el mejoramiento de la competitividad internacional de los negocios que se desarrollan en América del Norte.

Además, las disposiciones previstas son compatibles con los tratados internacionales multilaterales más importantes a nivel mundial, como son los administrados por la OMPI.

Concretamente, el capítulo de Propiedad Intelectual del TLCAN exige a los tres países, entre otras cosas, el cumplimiento de las disposiciones sustantivas de los siguientes tratados administrativos por la OMPI:

- *Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial;*
- *Convenio de Berna para la Protección de las Obras Artísticas y Literarias;*
- *Convenio de Ginebra para la Protección de los Productores de Fonogramas contra la Reproducción no Autorizada de sus Fonogramas;*
- *Tratado de la Unión para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV); y,*
- *Tratado de Washington para la Protección de los Esquemas de Trazado de Circuitos Integrados.*

De esta manera, las categorías específicas o tipos de creaciones intelectuales para los que se prevé protección jurídica en el capítulo se listan y explican a continuación:

### **1. Obras artísticas y literarias**

El capítulo ofrece protección para todas las clases de obras comprendidas en el Artículo 2 del *Convenio de Berna*, al que ya hicimos referencia en el punto 3.1.2.

Cabe señalar, que las obras artísticas o literarias gozaban en México de la protección de la ley desde mucho tiempo atrás y que, tanto los programas de cómputo, como las bases de datos, disfrutaban expresamente de plena protección en el país a partir de las reformas a la *Ley Federal de Derechos de Autor* efectuadas en julio de 1991. Además, México es parte del *Convenio de Berna* desde el año de 1967.

La importancia de que estos géneros de obras estén protegidos en el TLCAN es grande para México, en virtud de que entre los nacionales del país existe una gran capacidad creativa en la literatura, la pintura, la música y la composición, así como un considerable potencial para el desarrollo de programas de cómputo o "software".

## **2. Fonogramas**

Desde hace tiempo los productores de fonogramas han recibido en numerosos países los beneficios de derechos exclusivos sobre sus fonogramas. En México, en particular, los productores de fonogramas tienen en la ley protección especial desde 1991. Además, el país es miembro del *Convenio de Ginebra* desde el año de 1973.

El hecho de que se reconozca dentro del TLCAN la protección jurídica para los productores de fonogramas es significativo, pues el mercado potencial para las grabaciones mexicanas es de gran tamaño entre la población hispanoparlante de los Estados Unidos.

## **3. Señales de satélite codificadas portadoras de programas**

Este tipo de señales están protegidas dentro del TLCAN de modo que no puedan ser utilizadas con fines comerciales por ninguna persona sin el consentimiento de quien distribuye las señales.

Cabe aclarar que esta protección se otorga en el TLCAN, no en virtud de que la señal codificada sea en sí misma una creación intelectual, sino más bien porque el contenido de estas señales, es decir, los programas que portan, comprenden por lo general obras que sí son creaciones intelectuales protegidas. Así, la protección jurídica a favor de los distribuidores de esta clase de señales transmitidas por satélite, debe ser vista como una protección indirecta y adicional a las obras que son comunicadas al público a través de estas señales.

Este tipo de protección legal en el TLCAN, además de servir o atender los intereses de los creadores intelectuales, coadyuvará al desarrollo de negocios de gran valía en la producción de bienes y servicios, como la distribución de programas de televisión por cable, en los que México comienza a tener un interés comercial digno de consideración.

#### **4. Marcas**

En un acuerdo como el TLCAN, la protección de los derechos exclusivos sobre el uso de marcas tiene una grandísima contribución, ya que permitirá una competencia ordenada entre los fabricantes y comerciantes de los tres países, basada en calidad y precio.

Asimismo, gracias a la protección de las marcas, los consumidores de toda la región de América del Norte podrán escoger entre un amplio número de variedades de cada bien o servicio, contando con la seguridad de que al adquirir los productos de la marca de su predilección no se tratará de productos falsificados, que no tengan la calidad reconocida por la experiencia del consumidor en las compras del producto de dicha marca que hubiere realizado anteriormente.

En México la legislación ha dado protección a las marcas desde el siglo pasado. Además, el país ha sido miembro del *Convenio de París* desde

principios del presente siglo, otorgando así protección a las marcas desde tiempo atrás de conformidad con estándares internacionales. Por ende, los cambios legislativos efectuados en México en 1991 vinieron a reforzar la protección que se otorga a las marcas en el país.

### **5. Patentes**

Las invenciones son creaciones intelectuales basadas en ideas técnicas, es decir, en ideas acerca de cómo transformar la materia o la energía que existen en la naturaleza para satisfacer una necesidad humana en el ámbito de la producción de bienes o servicios.

Estas creaciones intelectuales de aplicación en las actividades productivas, tienen protección legal dentro del TLCAN para estimular la investigación y el desarrollo de tecnologías, con efectos sobre la innovación o el mejoramiento de productos y procesos de producción.

Los individuos y empresas que adquieren derechos exclusivos para explotar una nueva tecnología, ganan una ventaja para competir en el mercado. Este aliciente es subrayado dentro del TLCAN mediante la protección por patente para las invenciones.

El otorgamiento de patentes en México data del siglo diecinueve y la legislación aplicable ha evolucionado de acuerdo al progreso de la industria y la tecnología. Al pertenecer al *Convenio de París* desde comienzos de este siglo, México ha tenido en esta materia criterios compartidos a nivel internacional con muchos otros países.

Cabe añadir que en el Derecho Internacional las **nuevas variedades de plantas** son consideradas por gran número de países como meritorias de protección jurídica en materia de Propiedad Intelectual, en reconocimiento a la aplicación del intelecto en su obtención por los fitomejoradores o en

su desarrollo mediante ingeniería genética por los investigadores en este campo.

En el marco del TLCAN se prevé que los Derechos de Propiedad Intelectual en el caso de las nuevas variedades vegetales estarán protegidos mediante patentes, o a través de un sistema de protección especial para las nuevas plantas como el que se establece en el *Tratado de la Unión para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV)*, o simultáneamente por ambas formas de protección jurídica.

Como mencionamos en el punto 3.2.4, en México se están contemplando las disposiciones necesarias para contrarrestar la tendencia a la protección de invenciones relacionadas con plantas por medio del sistema de patentes, dadas las características de los sistemas especiales de protección de las variedades vegetales, que dependen esencialmente de la *UPOV*. Aunque el país aún no es miembro de la *UPOV*, se prevé dentro de la estrategia nacional de modernización del sector agrícola, para elevar su competitividad internacional, la adhesión del país a la *UPOV* en un futuro próximo. Dentro del capítulo de Propiedad Intelectual del TLCAN se establece que México se adherirá a la *UPOV* a más tardar en dos años.

## **6. Esquemas de trazado de circuitos semiconductores integrados**

Dado que la microelectrónica es una tecnología industrial desarrollada comercialmente desde hace apenas 20 años, aproximadamente, la rama del Derecho que protege los derechos de Propiedad Intelectual en el caso de los esquemas de trazado de los microcircuitos, es relativamente reciente. No fue sino hasta 1989 que se terminó el primer texto de un tratado internacional en esta nueva materia jurídica, denominado *Tratado de Washington*, el que existe como texto al que pueden adherirse los países, pero que todavía no entra oficialmente en vigor.

El TLCAN contiene disposiciones específicas en torno a los derechos de Propiedad Intelectual sobre los esquemas de trazado de microcircuitos, para propiciar el desarrollo de la tecnología de la microelectrónica en la región del Norte de América, lo que tiene relevancia especial si se tiene en cuenta el notable avance alcanzado en este campo por los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico contra los que se compete en este aspecto.

México todavía no tiene legislación en esta materia jurídica, por la novedad de la misma, si bien en algunos centros académicos y de investigación el país tiene ya cierta capacidad de diseño y trazado original de microcircuitos con calidad internacional. Conforme al TLCAN, el país deberá proteger este nuevo género de creaciones intelectuales, para lo cual deberá legislar dentro de los siguientes cuatro años.

### **7. Secretos industriales o de negocios**

En el curso ordinario de los negocios, en la industria o en el comercio, es normal que los individuos o empresas generen información que les da ventajas frente a sus competidores.

Quienes tienen este tipo de información en sus negocios, para mantener la ventaja que les representa frente a sus competidores, procuran conservar o guardar dicha información con carácter secreto.

Por esto, dentro del TLCAN hay disposiciones para proteger los derechos exclusivos de los individuos o empresas que mantienen secretos industriales o de negocios.

Desde 1991, México cuenta ya con legislación en esta materia.

## **8. Indicaciones geográficas**

En el TLCAN se contienen disposiciones para regular el uso voluntario de las indicaciones geográficas, de modo tal que no haya competencia desleal, ni se defraude a los consumidores.

Para México, país con una gran clientela potencial de consumidores de sus productos regionales entre la población de origen mexicano en los Estados Unidos, la protección jurídica de las indicaciones geográficas ofrece grandes oportunidades.

La legislación mexicana brinda protección legal en esta materia desde 1976, por medio de denominaciones de origen.

## **9. Diseños industriales**

La protección jurídica de los diseños industriales, sean dibujos o modelos, según se trate de diseños bidimensionales o tridimensionales, ha estado presente en el Derecho Internacional desde mucho tiempo atrás, por ejemplo en el *Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial*.

Asimismo, en México la legislación en la materia también ha protegido los diseños industriales desde hace mucho tiempo.

Por esto, es importante que en el capítulo de Propiedad Intelectual del TLCAN se prevea protección para los diseños industriales. Sin duda, esto favorecerá la competitividad de los productos mexicanos en el gran mercado de la región del Norte de América, sobre todo entre la población de origen mexicano que tienen una predilección por los diseños nacionales que le son afines.

México cuenta con una rica tradición y gran capacidad creativa en el campo del diseño. por lo que esta protección jurídica se traducirá en el desarrollo de ventajas competitivas adicionales para el país.

Como puede observarse, la protección jurídica de los Derechos de Propiedad Intelectual en el marco del TLCAN es muy amplia y completa, puesto que cubre todos los aspectos relevantes de las creaciones intelectuales que pueden incidir sobre el desarrollo de la industria y del comercio en la región de América del Norte.

#### **3.4. Aspectos Sociales en torno de la Propiedad Intelectual**

Las prácticas desleales en torno a la Propiedad Intelectual siempre han existido, ante este panorama, los artistas, literatos, productores y comerciantes, por citar algunos, estaban desprotegidos puesto que no existían medios legales para defenderlos de abusos.

Sin embargo, nuestro país ha hecho todo lo posible, con la administración del Presidente Salinas de Gortari sobre todo, para que esta sociedad de intelectuales e industriales innovadores estén protegidos al 100% de competencias desleales y sobre todo de la "piratería" tan alta existente en México, concentrada principalmente en el vestido, el calzado y los cosméticos, aunados a la de los videocasets y audiocasets.

En este entorno, los instrumentos jurídicos de la Propiedad Intelectual, han tenido un papel determinante para la defensa de los intereses de los consumidores, demandantes de calidad y de protección ante la aparición de variedades nuevas de producción. Facilitando, también, el correcto funcionamiento del mercado, evitando competencia desleal entre los agentes de la producción y la distribución.

No obstante estos logros, en el desarrollo de la capacidad tecnológica de México hay mucho camino por recorrer. Entre los principales problemas a vencer es la falta de cultura, el desconocimiento de empresarios, técnicos e investigadores de los beneficios que brinda una patente y la de una mayor simplificación administrativa. Además no existe un programa para alentar la patentabilidad de los desarrollos tecnológicos.

Para alentar una nueva cultura en materia de propiedad intelectual e industrial, es necesario empezar por los cimientos, es decir, desde la educación primaria para enseñarnos a valorar nuestro intelecto y hacernos más competitivos en beneficio tanto de la industria como de la cultura del país.

Ha habido respuesta por parte de los individuos o empresas que han realizado alguna invención de utilizar las patentes para protegerse, pero todavía falta que se tenga mayor confianza en las instituciones en virtud de que las malas experiencias del pasado son difíciles de superar.

Mientras no se tengan mayores incentivos para la investigación y desarrollo tecnológico, no se podrá hablar de creación de mejores empleos; como habíamos mencionado, durante el período comprendido de 1988 a 1994, se ha trabajado mucho para hacer más competitivo a México avanzando a pasos agigantados en el terreno del desarrollo industrial y comercial, no sólo nacional sino internacional, con objeto de captar las inversiones de este importante sector.

No es de dudarse el esfuerzo que ha significado para nuestro país el abrir sus fronteras a inversiones extranjeras y a todo tipo de comercio internacional pero se sigue relegando un poco a la investigación científica nacional, gran fuente de recursos humanos y financieros que al no tener el apoyo necesario de las instituciones en general, su patente es registrada en México incrementando las cifras de registros, sin embargo, la mayoría de

las veces desarrollan esa patente en el extranjero donde sí se reconocen sus capacidades, significando una pérdida bastante considerable para el país.

Ahora bien, debemos estar orgullosos del logro que ha significado la modernización en materia de propiedad intelectual en nuestro país, pero a la vez, debemos reflexionar sobre lo que la sociedad en general espera de estos avances para el futuro.

## **CAPITULO IV. LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE.**

### **4.1. Comentarios Generales del Capítulo XVII, Sexta Parte, del TLCAN**

### **4.2. Análisis de los 21 puntos Correspondientes**

#### **4.2.1. Artículos (del 1701 al 1721)**

**Artículo 1701. Naturaleza y Ambito de las Obligaciones.**

**Artículo 1702. Protección Ampliada**

**Artículo 1703. Trato Nacional**

**Artículo 1704. Control de Prácticas y Condiciones  
Abusivas o Contrarias a la Competencia**

**Artículo 1705. Derechos de Autor**

**Artículo 1706. Fonogramas**

**Artículo 1707. Protección de Señales de Satélite  
Codificadas Portadoras de Programas**

**Artículo 1708. Marcas**

**Artículo 1709. Patentes**

**Artículo 1710. Esquemas de Trazado de Circuitos  
Semiconductores Integrados**

**Artículo 1711. Secretos Industriales**

**Artículo 1712. Indicaciones Geográficas**

**Artículo 1713. Diseños Industriales**

**Artículo 1714. Defensa de los Derechos de Propiedad  
Intelectual. Disposiciones Generales**

**Artículo 1715. Aspectos Procesales Específicos en los  
Procedimientos Civiles y Administrativos**

**Artículo 1716. Medidas Precautorias**

**Artículo 1717. Procedimientos y Sanciones Legales**  
**Artículo 1718. Defensa de los Derechos de Propiedad Intelectual en la Frontera**  
**Artículo 1719. Cooperación y Asistencia Técnica**  
**Artículo 1720. Protección de la Materia Existente**  
**Artículo 1721. Definiciones**

**Anexos:**

**Anexo 1701. 3 Convenios de Propiedad Intelectual**  
**Anexo 1705. 7 Derechos de Autor**  
**Anexo 1710. 9 Esquemas de Trazado**  
**Anexo 1718.14 Defensa de los Derechos de Propiedad Intelectual en la Frontera**

**4.3. Trascendencia Social**

## **CAPITULO IV. LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE**

### **4.1 Comentarios Generales del Capítulo XVII, Sexta Parte, del TLCAN**

El capítulo de Propiedad Intelectual está conformado por 21 artículos, los cuales se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

Los primeros cuatro artículos se refieren a los Principios Generales de los Derechos de Propiedad Intelectual.

Los subsecuentes nueve artículos están dedicados a nueve categorías específicas para las que se prevé su protección jurídica a las cuales corresponde un artículo en particular, éstas son:

- 1.- Derechos de autor
- 2.- Fonogramas
- 3.- Protección de señales de satélite codificadas portadoras de programas
- 4.- Marcas
- 5.- Patentes
- 6.- Esquemas de trazado de circuitos semiconductores integrados
- 7.- Secretos industriales
- 8.- Indicaciones geográficas
- 9.- Diseños industriales

Para cada una de estas categorías de creaciones intelectuales se definen claros derechos exclusivos a favor de los creadores intelectuales correspondientes, y durante plazos igualmente delimitados. En todos los casos, las personas que violen dichos derechos exclusivos, al momento de llevar a cabo ciertos actos en el curso de las actividades industriales y

comerciales, sin la autorización del titular del derecho respectivo, serán objeto de sanciones y penas.

Los cinco artículos consecuentes se avocan a los procedimientos administrativos aplicables a la protección y defensa de los Derechos de Propiedad Intelectual.

Los tres capítulos restantes engloban las obligaciones contraídas de los tres países en cuanto a la cooperación y asistencia técnica, la protección de los Derechos de Propiedad Intelectual ya existentes a la entrada en vigor del TLCAN y definiciones legales de ciertos conceptos específicos.

Asimismo, el capítulo incluye cuatro anexos breves en los que se contemplan disposiciones de aplicación especial para sólo alguno o algunos de los tres países, pero no aplicables a todos como sí ocurre con las disposiciones contenidas en los 21 artículos del capítulo de referencia.

## **4.2. Análisis de los 21 puntos Correspondientes**

### **4.2.1 Artículos (del 1701 al 1721)**

#### ***Artículo 1701. Naturaleza y Ambito de las Obligaciones***

- 1. Como principio general se establece que la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual deberá asegurar que en ningún caso significará el constituir obstáculos al libre comercio legítimo.**
- 2. Cada uno de los tres países aplicará las disposiciones sustantivas de los tratados y convenciones internacionales ya existentes los cuales representan, en esta materia jurídica, los pilares fundamentales del consenso internacional.**

Básicamente, son cinco las convenciones o tratados previos para tal efecto:

- a) Convenio de Ginebra para la protección de los Productores de Fonogramas Contra la Reproducción no Autorizada de sus Fonogramas (1971);
  - b) Convenio de Berna para la Protección de Obras Literarias y Artísticas (1971);
  - c) Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1967);
  - d) Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (1978), o la Convención Internacional para la Protección de Nuevas Variedades de Plantas (1991); y
  - e) Tratado de Washington para la Protección de los Esquemas de Tratado de los Circuitos Integrados (abierto para su firma en 1989).
3. En caso de que alguno de los tres países no formara parte de cualquiera de estos convenios a la fecha de entrada en vigor del TLCAN, deberá hacer lo posible para adherirse a fin de seguir con las normas internacionales.
  4. A este artículo le incumbe el Anexo 1701. 3.

***Artículo 1702. Protección Ampliada***

La protección que los tres países se comprometen a otorgar a los derechos de propiedad intelectual es el mínimo. Cada país, si así lo desea, puede

conceder protección más amplia que la comprometida dentro del TLCAN, siempre que dicha protección no sea incompatible con este tratado.

*Artículo 1703. Trato Nacional*

Los medios y procedimientos que se dispongan en cada uno de los tres países para la defensa y protección de los derechos de propiedad intelectual, deberán estar a disposición, sin discriminación, para los individuos o empresas que sean nacionales de cualquiera de los tres países. Esto es, en cada uno de los países, sus nacionales no recibirán en dicha materia un trato más favorable que el que se otorgue a los nacionales de los otros dos países, sino que todos por igual recibirán el mismo trato, como si todos fueran nacionales del país en consideración.

*Artículo 1704. Control de Prácticas y Consideraciones Abusivas o Contrarias a la Competencia*

Cada país podrá, tratándose de derechos de propiedad intelectual, regular determinadas prácticas o conductas que, como parte de su legislación para vigilar el buen funcionamiento de la competencia en sus mercados, puedan considerarse anticompetitivas en casos específicos. Lo anterior con el fin de que el ejercicio legítimo de los derechos de propiedad intelectual no conduzca a abusos por las participaciones contra las leyes sobre la competencia en los mercados de cualquiera de los tres países.

*Artículo 1705. Derechos de Autor*

1. Se aplicará el Convenio de Berna para la Protección de Obras Literarias y Artísticas de 1971.

2. De conformidad al artículo 2 del Convenio de Berna se protegerán los Derechos de Autor sobre toda obra que implique una expresión original, incluyendo:

- a) Los programas de cómputo; y
- b) Las compilaciones de datos o bases de datos.

3. Los autores tendrán también los consecuentes derechos para ampliar su protección en lo relativo a la comercialización y circulación de sus obras:

- a) Autorizar o prohibir la importación de copias hechas sin su consentimiento;
- b) Autorizar o prohibir la primera distribución pública del original y de cada copia de la obra mediante venta, renta, etc.;
- c) Autorizar o prohibir la comunicación de la obra al público; y
- d) Autorizar o prohibir la renta comercial del original o de una copia de un programa de cómputo.

4. Los derechos económicos sobre una obra adquiridos mediante contrato podrán ejercitarse libremente, disfrutarse plenamente y transmitirse sucesivamente.

5. El periodo de protección de los Derechos de Autor no será menor de 50 años.

6. Los Derechos de Autor sólo podrán limitarse en casos especiales, sin impedir la explotación normal de las obras ni ocasionar perjuicios injustificados a los titulares del derecho.
7. Por ninguna causa se concederán licencias obligatorias cuando el titular del derecho pudiera cubrir voluntariamente las necesidades de copias o traducciones de las obras.
8. A este artículo corresponde el anexo 1705.7.

*Artículo 1706. Fonogramas*

1. Se aplicará el Convenio de Ginebra para la Protección de los Productores de Fonogramas contra la Reproducción no Autorizada de sus Fonogramas de 1971.

2.- Los productores de fonogramas tendrán los siguientes derechos:

- a) Autorizar o prohibir la reproducción directa o indirecta del fonograma;
- b) Autorizar o prohibir la importación de copias del fonograma hechas sin su consentimiento;
- c) Autorizar o prohibir la primera distribución pública del original y de cada copia mediante venta, renta, etc.; y
- d) Autorizar o prohibir la renta comercial del original o de una copia del fonograma, salvo estipulación en contrario en el contrato celebrado con los autores de las obras fijadas en el fonograma. Este

derecho no se agotará en la introducción del fonograma en el mercado por el titular del derecho.

3. El periodo de protección para los fonogramas no será menor de 50 años.
4. Sólo podrán limitarse los derechos de los productores de fonogramas en casos especiales, sin impedir la explotación normal del fonograma ni ocasionar perjuicios injustificados al titular del derecho.

***Artículo 1707. Protección de Señales de Satélite Codificadas Portadoras de Programas***

1. Como medio de protección legal para este tipo de obras el TLCAN establece que se considerará:
  - a) delito, la fabricación, importación, venta o distribución de equipos o aparatos cuyo fin primordial radique en la descodificación de tales señales sin la autorización del distribuidor legítimo de dichas señales; y
  - b) irresponsabilidad civil, la recepción o retransmisión de tales señales en relación con actividades comerciales, habiéndolas descodificado sin el consentimiento del distribuidor legítimo de dichas señales.
2. Cualquier persona que posea un interés comercial en el contenido de una señal de satélite codificada portadora de programas tendrá el derecho de ejercitar las acciones correspondientes.

3. Estas disposiciones se aplicarán dentro del año siguiente a la entrada en vigor del TLCAN.

*Artículo 1708. Marcas*

1. Una marca es cualquier signo o combinación de signos que permitan distinguir en el mercado los bienes o servicios de determinada persona de los de otras. Se podrá requerir por cada parte que los signos sean visibles.
2. Cada país mantendrá un sistema oficial y riguroso para el registro de las marcas.
3. El titular del registro de una marca tendrá el derecho de impedir a cualquier persona el uso de la marca en el comercio sin su consentimiento, o el uso de marcas similares si generan posibilidad de confusión cuando se use un signo idéntico para bienes o servicios idénticos.
4. Cada país podrá establecer este derecho para las personas que hayan usado previamente la marca, sin que el registro posterior lo perjudique.
5. La solicitud del registro de una marca no comprenderá que se haya usado, ni será afectada por la naturaleza de los bienes o servicios a los que se aplique a la marca.
6. Para conservar el registro será indispensable el uso de la marca sin interrupciones que excedan de 2 años, a menos que existan razones que justifiquen tal interrupción del uso.
7. El uso por otras personas autorizadas por el titular será válido para mantener el registro de la marca.

8. La vigencia del registro inicial de una marca será cuando menos de 10 años y será susceptible de renovarse indefinidamente por plazos iguales.
9. Ningún país dificultará el uso en el comercio de una marca mediante requisitos especiales y las excepciones al derecho conferido para el uso de marcas se limitarán, por ejemplo, al uso correcto de términos descriptivos.
10. Los derechos adquiridos sobre una marca podrán licenciarse o cederse, con las condiciones que establezca cada país.
11. La cesión no dependerá de la transmisión de la empresa que tuviera los derechos. Tampoco se darán licencias obligatorias.
12. Se prohibirá el registro de marca, de palabras que en español, inglés o francés designen genéricamente bienes o servicios a los que se apliquen las marcas.
13. Cada país negará el registro a las marcas que contengan o consistan en signos inmorales, escandalosos, que induzcan a error o sugieran falsamente una relación con personas, instituciones, creencias o símbolos nacionales de cualquier parte contratante, o que los menosprecien o afecten en su reputación.

#### *Artículo 1709. Patentes*

1. Se otorgarán patentes para las invenciones consistentes en todo tipo de productos o procesos que sean nuevas, resulten de una actividad inventiva y tengan aplicación industrial; en cualquier área tecnológica.
2. Sólo podrán exceptuarse de la patentabilidad los siguientes tipos de invenciones:

- a) aquellas cuya explotación comercial deba impedirse para proteger el orden público o la moral, para proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal, o para evitar daño grave a la naturaleza o al ambiente;
  - b) los métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos, para el tratamiento de seres humanos y animales;
  - c) plantas y animales, excepto microorganismos; y
  - d) procesos esenciales biológicos para la producción de plantas o animales, distintos de los procesos no biológicos y microbiológicos para dicha producción.
3. La patente otorgará a su titular el derecho de impedir a otras personas que, sin su consentimiento, realicen las siguientes acciones:
- a) cuando la patente sea un producto: fabricarlo, usarlo o venderlo; y
  - b) cuando la patente sea un proceso: utilizarlo, o usar, vender o importar el producto obtenido directamente de ese proceso.
4. Cada país sólo podrá establecer excepciones limitadas a este derecho siempre y cuando no interfieran con la explotación normal de la patente ni perjudiquen los legítimos intereses del titular.
5. El otorgamiento y el goce de los derechos de una patente no sufrirá discriminación alguna en función del campo tecnológico, país de invención o lugar de explotación.

6. La revocación de patentes está limitada a vicios en el otorgamiento o inoperancia de las licencias obligatorias para remediar la falta de explotación.
7. Los derechos de patentes podrán cederse o licenciarse.
8. Las licencias obligatorias o el uso gubernamental de patentes estarán regulados estrictamente:
  - a) sólo procederán en asuntos que los ameriten y si fallan las negociaciones voluntarias;
  - b) remunerarán al titular;
  - c) su aplicación se limitará en lugar y tiempo;
  - d) serán no exclusivas y no podrán transmitirse; y
  - e) serán revisables judicialmente.
9. En algunos casos de invasión de una patente para un proceso podrá exigirse al supuesto infractor que pruebe que ha utilizado un proceso distinto al patentado, sin desproteger sus secretos industriales.
10. El período de vigencia para la protección de las patentes será por lo menos de 20 años desde su solicitud, o de 17 años a partir de la fecha de su otorgamiento.

**Artículo 1710. Esquemas de Trazado de Circuitos Semiconductores Integrados**

1. Las topografías o esquemas de trazado de los circuitos integrados se protegerán de acuerdo al Tratado de Washington del 26 de mayo de 1989, pero no habrá licencias obligatorias.
2. Cada país podrá decidir si exige el registro de un esquema de trazado para otorgarle protección.
3. El titular de un esquema de trazado tendrá el derecho de impedir a otras personas que, sin su consentimiento, importen, vendan o distribuyan con fines comerciales:
  - a) un esquema de trazado protegido;
  - b) un circuito integrado en el que se encuentre incorporado un esquema de trazado protegido ; o
  - c) un artículo que incorpore tal microcircuito, si el esquema de trazo fue reproducido ilegalmente.
4. No será ilegal realizar alguno de los actos referidos en el punto anterior, si la persona no sabía, al momento de adquirir el circuito integrado o el artículo que lo contenía, que se trataba de un esquema de trazado reproducido ilegalmente.
5. Sin embargo, a partir del momento en que la persona a que se hace mención en el anterior punto llega a saber que el esquema de trazado se ha reproducido ilegalmente, la continuación de tales actos se permitirá

únicamente si la persona paga una remuneración al titular del esquema de trazado.

6. La duración de la protección de los esquemas de trazado será de cuando menos 10 años a partir de la fecha de:
  - a) presentación de la solicitud de registro, o
  - b) la primera explotación comercial del esquema de trazado en cualquier lugar del mundo.
7. Un país podrá establecer que la protección podrá caducar 15 años después de la creación del esquema de trazado.
8. A este artículo le concierne el Anexo 1710.9.

***Artículo 1711. Secretos Industriales***

1. La persona que mantenga bajo su control información que constituya un secreto industrial, gozará de los medios legales para impedir que tales secretos se revelen, adquieran o usen sin su autorización.
2. Para constituir un secreto industrial, la información deberá tener las siguientes características:
  - a) no ser conocida ni fácilmente accesible para la gente que normalmente maneje este tipo de información;
  - b) tener valor comercial efectivo o potencial; y
  - c) haber sido cuidada por la persona que la controle mediante medidas razonables.

3. Para otorgar esta protección a los secretos industriales, cada país podrá exigir que la información de que se trate conste de documentos, medios electrónicos o magnéticos, discos ópticos, microfilmes, películas u otros instrumentos similares. (Hay que resaltar aquí que no se requiere de ningún registro ante las autoridades).
4. Mientras persistan las características de la información señalada, ésta gozará de protección legal.
5. Los secretos industriales podrán licenciarse voluntariamente, sin que un país imponga a esto condiciones excesivas o discriminatorias que diluyan el valor de los secretos industriales.
6. Se otorgará protección a los datos experimentales cuya generación implicase un esfuerzo considerable y que no estuvieran publicados, relativos a la seguridad y eficacia de productos farmacéuticos o agroquímicos que utilicen nuevos componentes químicos.
7. Cuando los datos señalados en el apartado anterior sean presentados por alguna persona ante una autoridad con objeto de obtener una aprobación de comercialización, estarán protegidos en general contra su publicación o contra su utilización por otra persona para obtener una aprobación de comercialización, durante un lapso de 5 años contados a partir de su primera presentación ante una autoridad de esta índole.

#### *Artículo 1712. Indicaciones Geográficas*

1. Las indicaciones geográficas que se apliquen a los productos para denotar su procedencia de determinado país, territorio o localidad, estarán protegidas por medios legales para que su uso no induzca al público a error, ni constituya ninguna forma de competencia desleal.

2. Se negará el registro como marca, a indicaciones geográficas que falsamente señalen una procedencia distinta al verdadero origen geográfico del producto.
3. El uso de una indicación geográfica que contraviniera el precepto anterior, subsistirá si se hizo:
  - a) de buena fe, o
  - b) por lo menos durante 10 años antes de la fecha de firma del TLCAN.
4. Ningún país estará obligado a proteger las indicaciones geográficas que hayan caído en desuso o no estén protegidas en su país de origen.
5. Cada uno de los tres países reconocerá como productos distintivos de los otros países los siguientes:
  - a) México: Tequila y Mezcal.
  - b) E.U.A.: Bourbon Whiskey y Tennessee Whiskey:
  - c) Canadá: Canadian Whiskey.

En consecuencia, cada país únicamente permitirá que se comercialice en su territorio un producto que ostente esta denominación sugerente de procedencia, si efectivamente el producto fue producido en el país del que es distintivo. Por razones jurídicas, este punto negociado en la mesa de propiedad intelectual, se incorporó al TLCAN en el capítulo de acceso a mercados.

***Artículo 1713. Diseños Industriales***

1. El titular de un diseño industrial que sea nuevo, original y de creación independiente, tendrá el derecho de impedir que otras personas, sin su autorización, fabriquen o vendan artículos que ostenten o incorporen un diseño que sea una copia o imite la esencia del diseño protegido a favor del titular.
2. Para los diseños textiles, la protección podrá concederse por legislación especial o por Derechos de Autor, sin que su costo, examen o publicación obstaculicen dicha protección.
3. Se podrán hacer excepciones limitadas a este derecho, siempre y cuando no interfieran con la explotación normal de los diseños industriales, ni perjudiquen los legítimos intereses de sus titulares.
4. El período de protección para los diseños industriales será cuando menos de 10 años.

***Artículo 1714. Defensa de los Derechos de Propiedad Intelectual.***

***Disposiciones Generales***

1. Cada país en su legislación garantizará procedimientos eficaces para la defensa de los derechos de Propiedad Intelectual, así como recursos para prevenir y desalentar infracciones contra tales derechos.
2. Los procedimientos deberán ser justos, equitativos, no innecesariamente complicados o costosos, ni implicar demoras injustificables.
3. Las resoluciones sobre el fondo de los asuntos en los procedimientos de defensa deberán formularse preferentemente por escrito, ponerse a disposición de las partes sin demora y fundarse únicamente en pruebas

respecto de las cuales las partes hayan tenido la oportunidad de ser oídas.

4. Las resoluciones administrativas y las judiciales que no sean definitivas deberán poder ser revisadas por una autoridad judicial.
5. Ningún país tendrá obligación de contar con un sistema judicial distinto al que exista para la aplicación de las leyes en general.

*Artículo 1715. Aspectos Procesales Específicos y Recursos en los Procedimientos Civiles y Administrativos*

1. En el TLCAN se norman aspectos procesales específicos y recursos en los procedimientos civiles y administrativos, como son:
  - a) Notificaciones.
  - b) Representación por abogado independiente.
  - c) Comparecencias personales.
  - d) Sustento de pretensiones y presentación de pruebas.
  - e) Protección de la información confidencial.
2. Se prevén las facultades que tendrán las autoridades judiciales como son:
  - a) Ordenar la presentación de pruebas accesibles a las partes en un procedimiento.
  - b) Ordenar a tales partes que desistan de una infracción.

- c) Ordenar el pago de compensaciones por daños y perjuicios, así como costas de abogados.
- d) Retirar de la circulación mercancías infractoras, los materiales e instrumentos predominantemente usados en su fabricación.

***Artículo 1716. Medidas Precautorias***

1. Las autoridades judiciales podrán ordenar medidas precautorias que sean rápidas y eficaces:
  - a) para evitar una infracción de cualquier derecho de propiedad intelectual;
  - b) para conservar las pruebas pertinentes;
  - c) cuando el solicitante sea el titular del derecho, cuando la infracción sea inminente, cuando demoras en las medidas puedan provocar un daño irreparable al titular del derecho o cuando se estén destruyendo pruebas.

***Artículo 1719. Cooperación y Asistencia Técnica***

1. Cada país se otorgará mutuamente asistencia técnica de acuerdo a los términos en que la convengan y promoverán la cooperación que incluirá la capacitación de personal.

2. Cada país se compromete al intercambio de información relativa al comercio de mercancías infractoras.

*Artículo 1720. Protección de la Materia Existente*

1. No podrá obligarse a ninguno de los tres países a restablecer la protección a la materia protegible cuando haya caído en el dominio público de su territorio, (es decir, cuando es considerada marca genérica como es el caso de Kleenex, término más usual para referirse a los pañuelos desechables), a la fecha de la entrada en vigor del TLCAN.
2. Solamente en el caso de los derechos de propiedad intelectual cuya protección esté considerada al registro, se permitirá la modificación de las solicitudes de protección pendientes de resolución a la fecha de entrada en vigor del TLCAN para el país en cuestión, pero dichas modificaciones no deberán incluir materia nueva.

*Artículo 1721. Definiciones*

1. Para efectos de este capítulo:

**Información confidencial** incluye secretos industriales, información privilegiada y otros materiales que no puedan revelarse de conformidad con la legislación interna de la Parte.

2. Para efectos del TLCAN:

**De manera contraria a las prácticas leales del comercio** significa, por lo menos, prácticas tales como el incumplimiento de contratos, el abuso de confianza, la investigación a la infracción, e incluye la adquisición de información no divulgada por otras personas que supieran, o que hubieran sido sumamente negligentes al no llegar a saber que la

adquisición implicaba tales prácticas;

**Derechos de propiedad intelectual** se refiere a derechos de autor y derechos conexos, derechos de marcas, derechos de patente, derechos de esquemas de trazado de circuitos integrados, derecho de secretos industriales, derechos de los obtentores de vegetales, derechos de las indicaciones geográficas y derechos de diseños industriales;

**Indicación geográfica** significa cualquier indicación que identifica un producto como originario de territorio de una de la Partes o de una región o localidades de ese territorio, en caso en que determinada calidad, reputación u otra característica del producto se atribuya esencialmente a su origen geográfico;

**Nacionales de otra Parte** significa, respecto del derecho de propiedad intelectual pertinente, las personas que cumplirían con los criterios de elegibilidad para la protección previstos por el Convenio de París (1967), el Convenio de Berna (1971), el Convenio de Ginebra (1971), el Convenio Internacional sobre la Protección de los Artistas Intérpretes o Ejecutantes, Productores de Fonogramas y Organismos de Radiodifusión (1961), el Convenio UPOV (1978), el Convenio UPOV (1991), o el Tratado de Propiedad Intelectual respecto de Circuitos Integrados, como si cada una de las Partes fuera parte de estos convenios; y con respecto a los derechos de propiedad intelectual no regulados en estas Convenciones, "nacionales de otra Parte" se entenderá por lo menos como los individuos que sean ciudadanos o residentes permanentes de esa Parte y también incluirá cualquier otra persona física citada en el Anexo 201.1;

**Público** incluye, en relación con los derechos de comunicación y ejecución de las obras previstos en los artículos 11, 11 bis(i) y 14 (1) (ii) del Convenio de Berna, en relación a las obras dramáticas, dramático-

musicales, musicales y cinematográficas, por lo menos, toda agrupación de individuos a quienes se pretende dirigir, y sean capaces de percibir, comunicaciones o ejecuciones de obras, sin importar si lo pueden hacer al mismo tiempo y en el mismo lugar, o en diferentes tiempos y lugares, siempre que esa agrupación sea más grande que una familia y su círculo inmediato de conocidos o que no sea un grupo formado por un número limitado de individuos que tengan el mismo tipo de relaciones cercanas, que no se haya formado con el propósito principal de recibir esas ejecuciones y comunicaciones de obras;

**Señal de satélite codificada portadora de programas** significa una señal de satélite, portadora de programas, que se transmite en una forma por la cual las características auditivas o visuales, o ambas, se modifican o alteran para impedir la recepción no autorizada por personas que carezcan del equipo autorizado que está diseñado para eliminar los efectos de tal modificación o alteración, del programa portado en esa señal; y

**Uso secundario de fonogramas** significa el uso directamente para radiodifusión o para cualquier otra comunicación pública de un fonograma.

## ANEXOS:

### *Anexo 1701.3 Convenio de Propiedad Intelectual*

#### 1. México:

- a) Realizará su mayor esfuerzo por cumplir lo antes posible con las disposiciones sustantivas de la Convención UPOV, 1978 ó 1991, y lo

hará antes del término de dos años a partir de la fecha de firma del TLCAN; y

- b) Aceptará, a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, solicitudes de los obtentores de vegetales para variedades en todos los géneros y especies vegetales y concederá la protección conforme a tales disposiciones sustantivas con prontitud luego de cumplir con lo que se señala en el inciso (a).

2. No obstante lo dispuesto en el Artículo 1701 (2) (b), este Tratado no confiere derechos ni impone obligaciones a Estados Unidos respecto al Artículo 6 bis del Convenio de Berna, o a los derechos derivados de ese artículo.

#### *Anexo 1705.7 Derechos de Autor*

Estados Unidos otorgará protección a las películas cinematográficas producidas en territorio de otra Parte, que hubieren sido declaradas de dominio público conforme al 17 U.S.C. Sección 405. Esta obligación se aplicará en la medida que sea compatible con la Constitución de Estados Unidos, y estará sujeta a consideraciones de índole presupuestal.

#### *Anexo 1710.9 Esquemas de Trazado*

México realizará su mayor esfuerzo para poner en práctica lo antes posible las obligaciones señaladas en el Artículo 1710, y lo hará en un plazo que no exceda de cuatro años después de la fecha de entrada en vigor del TLCAN.

*Anexo 1718.14 Defensa de los Derechos de Propiedad Intelectual en la Frontera*

México hará su mayor esfuerzo por cumplir tan pronto como sea posible con las obligaciones del Artículo 1718, y lo hará en un plazo que no exceda tres años a partir de la fecha de firma de este Tratado.

Como podemos apreciar, este capítulo del TLCAN, responde a los avances de la tecnología, la expansión del comercio a distancia y a la multiplicación de las telecomunicaciones que impactan a escala masiva la distribución y comunicación al público de las obras artísticas y literarias.

Recordemos que en la Ronda de Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que se inició en septiembre de 1986, con la Declaración de Punta del Este, se abordó por primera ocasión el tema de los Derechos de Propiedad Intelectual dentro de la agenda de las negociaciones comerciales multilaterales más importantes del mundo.

Estas negociaciones buscaban definir reglas y disciplinas comerciales en relación con la protección de la propiedad intelectual de los derechos de autor, diseños industriales, patentes, marcas, circuitos integrados, secretos comerciales y denominaciones de origen, entre otros temas.

Asimismo, en el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos - Canadá, que entró en vigor en enero de 1989, tras varios años de negociaciones, inicialmente se había proyectado todo un capítulo sobre la protección de la propiedad intelectual, pero finalmente no se incluyó un convenio relativo a la materia.

De acuerdo a estos antecedentes, el capítulo de propiedad intelectual del TLCAN es quizá el más elaborado y más avanzado de disposiciones de

**Derecho en materia de Propiedad Intelectual, contenido en un acuerdo comercial entre países.**

**Dicho capítulo resulta ser muy actualizado y completo puesto que incluye normas específicas para gran variedad de materias, como habíamos mencionado al inicio de este apartado, como son: derechos de autor, incluyendo los de los creadores de programas de computación y compilaciones de datos; fonogramas; señales codificadas portadoras de programas transmitidas mediante satélite; marcas; patentes; protección especial para las invenciones de nuevas variedades de plantas; secretos industriales; esquemas de trazado de circuitos integrados; diseños industriales e indicaciones geográficas.**

**Además, dicho capítulo refleja los niveles más altos de protección jurídica que por lo común se observan para estos tipos de derechos en la época presente en el plano internacional.**

#### **4.3. Trascendencia Social**

**Las disposiciones contenidas en este capítulo para la defensa de los Derechos de Propiedad Intelectual comprende a numerosos beneficiarios:**

- 1) Creadores intelectuales, tanto en la esfera artística y literaria, como en la tecnológica, industrial y comercial, las cuales contarán con mejores medios de defensa para sus legítimos intereses. (Comprenden este grupo los artistas, literatos, intérpretes y ejecutantes, creativos de publicidad y mercadotecnia, inventores, investigadores científicos y tecnológicos, fitomejoradores, desarrolladores de programas de computación, ingenieros, diseñadores, etc.);**
- 2) Todos aquellos que participan en la industria y el comercio, ya que la innovación de productos, el avance tecnológico y el aumento de la**

competitividad de la región de América del Norte frente al resto del mundo, les permitirán tener empleos más duraderos, más productivos, más modernos y mejor remunerados. (Entre estos beneficiarios se encuentran los trabajadores técnicos, los ingenieros y el personal de las empresas innovadoras en general); y,

- 3) Consumidores, quienes disfrutarán a través del tiempo de un flujo más abundante y variado de mejores productos y servicios.

En otras palabras, los beneficiarios de la protección a la Propiedad Intelectual son, directamente, todas las personas físicas o morales, es decir, los individuos, empresas o instituciones que aportan creaciones útiles para las actividades productivas; e indirectamente, los beneficiarios son los consumidores, puesto que la protección legal a las innovaciones e invenciones de aplicación productiva, así como a las indicaciones comerciales de uso particular, al propiciar un flujo abundante de creaciones, se traduce en la aparición continua de nuevos y mejores productos y servicios en el mercado.

En el caso de México, el incluir en el TLCAN un capítulo sobre protección y defensa de los Derechos de Propiedad Intelectual, le obligó a actualizar su legislación en la materia a fin de ofrecer a los individuos y empresas nacionales una protección a estos derechos comparable a la existente en los países más industrializados, con objeto de que los individuos y empresas del país no estuvieran en desventaja en este ámbito en relación a sus competidores en otros países.

Esto ha sido instrumentado para propiciar que los flujos internacionales de tecnologías modernas y de capitales se orienten a México, en lugar de hacerlo hacia otros países que ofrecen menos seguridad jurídica a la Propiedad Intelectual. Con esto se trata de facilitar a las empresas mexicanas atraer tecnologías de vanguardia y realizar coinversiones con

empresas extranjeras altamente competitivas, a favor de la elevación de la competitividad internacional del aparato productivo del país.

A partir del período gubernamental del Presidente Salinas de Gortari, esta política de otorgar mayor protección a la propiedad Intelectual se ha venido poniendo en práctica y ha incluido, tanto en el campo del Derecho de Autor, como en el de la Propiedad Industrial, importantes cambios legislativos, avances en los aspectos administrativos y de registro de patentes y una intensificación de las acciones para la defensa de este tipo de derechos contra competencia desleal.

No obstante lo anterior, el sistema de propiedad industrial en México, a nivel empresa, se enfrenta a la problemática de *«impulsar un mejor aprovechamiento de los procesos de invención e innovación tecnológica debido a la poca utilización de los beneficios que la propiedad industrial ofrece a las empresas nacionales, en no pocos casos debido a su desconocimiento»*.<sup>49</sup>

Recordemos que México tenía una economía cerrada que mantuvo por muchos años, razón por la que en la cultura empresarial *«la tecnología no era un factor clave para determinar una posición exitosa de la empresas en el mercado y, en consecuencia, el papel de la propiedad industrial como mecanismo de protección de nuevos desarrollos tecnológicos sólo era utilizado por las empresas extranjeras y carecía de interés para las empresas nacionales»*.<sup>50</sup>

Esta tendencia aún se conserva ya que las empresas nacionales no tienen una participación importante en el número de solicitudes que se presentan

---

(49) Amigo Castañeda, Jorge y J.A. Toledo Barraza. "Propiedad Industrial e Innovación Tecnológica", en México: Ciencia y Tecnología en el Umbral del Siglo XXI. 1a. Ed., CONACYT. México, 1994. Pág. 417.

(50) *Ibidem*. Pág. 417-418.

en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial y en el extranjero (sobre todo en los Estados Unidos de América).

Por lo anterior, es menester que las empresas utilicen el sistema de propiedad industrial en la protección de sus desarrollos tecnológicos no sólo en México sino en los principales mercados de exportación, siendo necesario que conozcan de manera precisa las reglas del sistema de propiedad industrial para elevar su competitividad.

Otro problema que debe superar México es la piratería de marcas registradas o de tecnologías patentadas que no es privativo de la sociedad y economía mexicanas, ya que lo mismo se observa en los Estados Unidos de América, en Centro y Sudamérica, en el Sureste Asiático y en algunos países europeos, por citar sólo unos cuantos casos. Se trata de actos de competencia desleal llevados a cabo por individuos o empresas de conducta reprochable, como lamentablemente las hay que, en lugar de ofrecer a los consumidores productos legalmente fabricados y de buena calidad, se dedican a copiar sin autorización los productos originales de otras empresas y personas, aplicándoles ilícitamente marcas registradas que le son ajenas o fabricándolos clandestinamente con tecnologías que utilizan sin el consentimiento del titular de la patente correspondiente.

Estos piratas de la industria y del comercio defraudan a los consumidores porque los productos que les ofrecen generalmente, con el atractivo de un precio artificialmente bajo, no cumplen con las especificaciones de los productos auténticos y son de calidad inferior. Aunque a primera vista son productos muy similares a los originales, basta que el consumidor los use un poco para que éste constate que las características del producto falsificado no son las mismas que las de la mercancía legítima.

La piratería daña no sólo a los consumidores que son engañados o defraudados, sino que provoca cuantiosas pérdidas para los fabricantes o

comerciantes de los productos auténticos. Nadie gana con la piratería excepto el oportunista que obtiene una ganancia fácil a corto plazo, sin compromiso con la clientela y sin esfuerzo en producir y comercializar con calidad. Sin embargo, no es posible estimar con seguridad el valor de las ventas de productos falsificados o piratas en ningún país, precisamente porque esas ventas se realizan en la clandestinidad, donde no puede practicarse una cuantificación confiable.

De todas formas, la magnitud del problema no puede verse sólo en términos cuantitativos, ya que sus implicaciones cualitativas son quizá las más importantes: cuando prolifera la piratería o falsificación contra determinado producto, tarde o temprano los consumidores dejan de demandarlo, porque no están dispuestos a pagar el precio del producto original con el riesgo de que en la práctica resulte una falsificación. De esta forma, de prolongarse por mucho tiempo la piratería, los fabricantes o comerciantes de un producto legítimo se ven desalentados a continuar ofreciéndolo. Así cuando no son combatidos, los piratas desplazan del mercado a los productos de calidad, perjudican fatalmente a las empresas que sí procuran cuidar la calidad y defraudan a los consumidores. El país en su conjunto padece entonces las acciones novicias de unos cuantos.

Contrariamente a lo que se cree, el fenómeno de la piratería de patentes y marcas no se concentra ni es más importante en el sector informal, entre comerciante callejeros de bajos ingresos. La apariencia descuidada de los expendios informales y su deficiente servicio al consumidor no son sinónimos de comercio con mercancías piratas. Los fabricantes que usan tecnologías sin el consentimiento del dueño de una patente, o los comerciantes que aplican a productos falsificaciones una marca registrada, sin la autorización de su titular, son casi siempre personas y empresas con alguna sofisticación: conocen el mercado, identifican los productos valiosos, calculan cuidadosamente los riesgos de ser detectados y legalmente sancionados, tienen capacidad técnica para hacer aparecer

como auténticos los productos falsificados y, por lo común, intervienen capitales considerables en la maquinaria, los establecimientos o locales y los inventarios asociados a la fabricación y venta de los productos falsificados.

Afortunadamente la piratería de patentes y marcas no es un fenómeno masivo, sino más bien una excepción en el medio de la industria y del comercio: se estima que en México la piratería afecta a una de cada 1 000 marcas registradas y una de cada 4 000 patentes existentes en el país.

Por todo lo anterior, la legislación mexicana de Propiedad Industrial contiene procedimientos y sanciones legales para que los dueños de marcas registradas o de patentes puedan desalentar y combatir los actos de piratería que lleguen a cometerse en su contra. Así, por lo que toca a la defensa de los Derechos de Propiedad Industrial de los titulares de patentes y marcas, cuando son invadidos por otras personas en actos de competencia desleal o piratería, la acción de las autoridades administrativas de la SECOFI se ha intensificado conforme a la política gubernamental en esta materia, para atender a las peticiones de los afectados dentro del marco de Derecho que establece la Ley.

Para concluir, una gran trascendencia que ha tenido este capítulo del TLCAN en materia de Propiedad Intelectual en el caso de México a nivel internacional, es el hecho de que se haya incluido un capítulo de la materia en los Tratados de Libre Comercio entre México y Chile; entre México, Colombia y Venezuela (más conocido como Grupo de los Tres), y entre México y Costa Rica, para que juntos propicien su desarrollo industrial y comercial hacia el siglo XXI, sentando bases jurídicas propicias para expandir los negocios internacionales en la región de América Latina, aumentar los flujos comerciales, las coinversiones, la transferencia de tecnologías y la realización de investigaciones tecnológicas conjuntas a través de las acciones de los sectores de estos países.

## **CONCLUSIONES**

## **CONCLUSIONES**

México inicia su apertura comercial con Miguel de la Madrid Hurtado (1982-88), al alentar las exportaciones y al promover y lograr el ingreso de nuestro país al instrumento de ideología liberal denominado GATT en 1986, con lo que logra insertarse exitosamente en las grandes ligas del comercio internacional, después de impulsar la integración económica latinoamericana con el Grupo de los Ocho (México, Argentina, Brasil, Colombia, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela), la formación del Grupo Contadora (con Colombia, Venezuela y Canadá) y del Grupo de los Seis (con Grecia, India, Suecia, Tanzania y Argentina), siguiendo el modelo económico de la sustitución de importaciones.

Con esta premisa, y dados los cambios económicos que se estaban gestando a nivel mundial, se vió la necesidad de cambiar este

modelo económico por el neoliberal ya que en México, por los vestigios del proteccionismo indiscriminado, la planta productiva se volvía cada vez menos eficiente, habiendo un retroceso en lugar de una prosperidad a nivel económico. Es decir, mientras los países más desarrollados competían agresivamente para ofrecer la mejor calidad al menor precio posible en el mercado internacional, siguiendo la tendencia de la globalización de los procesos de producción y comercialización, México estaba todavía débil en este ámbito y en el proceso de integración latinoamericana.

Es por ello que la administración de Carlos Salinas de Gortari (1988-94), incursionó en la nueva economía global a fin de tener ventajas comparativas y competencia a nivel global con lo que hubo avances macroeconómicos y por tanto una integración de México a la interdependencia y globalización.

A la par con estos cambios que sufrió nuestra política económica, al transformarse de una economía centralizada y burocratizada en una más ágil y de apertura hacia el capital privado -en busca de la alianza con las economías más fuertes del continente, Estados Unidos y Canadá-, la imagen de México se ha fortalecido en el extranjero, asegurándole un sitio en el ancho mundo de las inversiones y la infraestructura financiera. Esto lo vemos reflejado más claramente en los países de América Latina, quienes tomaron como ejemplo a nuestro país en cuanto a la profundidad de las reformas en la economía.

Si bien es cierto que las condiciones políticas son radicalmente distintas, es la propia naturaleza del sistema la que propició el asentamiento de dicho cambio sin una mayor oposición.

De aquí que los cambios vertiginosos en la economía mundial y la falta de un acuerdo en cuanto al GATT, fueran los motores principales que empujaron hacia la formación de un bloque comercial de América del Norte; hecho de singular importancia, ya que no sólo contribuye al desarrollo de la economía más débil, en este caso México, sino que se fortalece como el puente en el flujo de las mercancías norteamericanas hacia el resto del continente.

En paralelo a las negociaciones del TLCAN, la legislación en cuanto a los Derechos de Propiedad Intelectual en México tuvo que actualizarse, a fin de ofrecer a los individuos y empresas del país una protección a estos derechos comparable a la existente en los países más industrializados; fijándose de esta manera, como meta a corto plazo, alcanzar un alto nivel de protección legal a la propiedad intelectual para que los individuos y empresas del país no estuvieran en desventaja en este ámbito en relación a sus competidores de otros países.

Antes de estas mejoras, la propiedad intelectual en México tenía una protección notablemente inferior; no es sino hasta 1991, año en que se reforma la Ley Federal de Derechos de Autor y se promulga la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial (LFPPI), cuando México se consolida en la materia.

Como hechos más significativos de lo anterior tenemos que a la promulgación de estas leyes siguió la inclusión de un capítulo completo dedicado a la Propiedad Intelectual en el TLCAN, la promulgación del decreto de creación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), la implementación de la Comisión Intersecretarial de Lucha contra la Piratería, la adhesión de México al Tratado de Cooperación en Material de Patentes (PCT), las reformas a la LFPPI con vigencia hasta el 30 de septiembre de 1994 y finalmente la promulgación del Reglamento de la Ley de la Propiedad Industrial que entró en vigor el primer día de octubre de 1994.

No obstante estas reformas, a México todavía le falta cubrir algunos compromisos que adquirió con la firma del TLCAN, dentro de su Capítulo XVII, el cual es considerado como el más amplio y completo en cuanto a Derechos de Propiedad Intelectual se refiere.

Dentro de estos compromisos, nuestro país deberá adherirse antes del 12 de septiembre de 1995 al Convenio UPOV -ya sea al acta de 1978 o al acta de 1991-, después de haber creado una iniciativa de Ley de Protección de las Variedades de Plantas que cumpla con las disposiciones sustantivas del citado Convenio. Esta tarea, a la fecha, se encuentra en manos de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

Asimismo, otro instrumento que falta de crear, es un Tribunal Especializado en asuntos de Propiedad Intelectual.

Por otra parte, aún cuando el IMPI está desarrollándose, bajo el nuevo concepto de organismo descentralizado con patrimonio y personalidad legal propios -que le otorgó la nueva Ley de la Propiedad Industrial-, deberá todavía caminar mucho trecho para defender los derechos de los individuos y de las empresas dentro de este rubro, para combatir el pirataje tan alto en nuestro país.

De igual forma, las autoridades gubernamentales deberán asegurar a los creadores intelectuales (artistas, literatos, intérpretes y ejecutantes, creativos de publicidad y mercadotecnia, etc.), que con las reformas necesarias a la Ley Federal de Derechos de Autor, sus obras serán protegidas y respetadas con objeto de hacer más difícil el plagio de las mismas.

De aquí la importancia de que México sea miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), y de sus principales instrumentos, para a la vez proteger los Derechos sobre Propiedad Intelectual de los creadores e inventores mexicanos en el extranjero.

Por otro lado, resulta prioritario para nuestro país invitar a las empresas a conocer los beneficios que la propiedad industrial otorga, en virtud de que en la mayoría de las ocasiones existe un desconocimiento total de este mecanismo, particularmente en lo referente a patentes, dando como resultado que las ganancias no sean equitativas para la población mexicana en general, ya que indudablemente sólo las más preparadas se verán beneficiadas. Un ejemplo de esto son las empresas que se han visto sacrificadas por no contar con la adecuada infraestructura y bases sólidas para poder competir con otros países.

Asimismo, se debe insistir en que las empresas mexicanas inviertan en desarrollo tecnológico a fin de ser fuentes generadoras de empleos y a la vez poder hacer frente al exterior con productos de primera calidad.

Por ello, es tarea del gobierno dar facilidades a las empresas en este sentido a fin de eliminar trámites burocráticos excesivos, con lo que se lograría concientizar al empresario de que, como en otros países, no toda la carga de inversión en desarrollo tecnológico debe caer en las instituciones gubernamentales; por lo anterior, la idea es que la mayor responsabilidad e inversión en esta materia debe estar a cargo del capital privado, hecho sumamente importante en virtud de que se verían reducidos los costos gubernamentales en este punto, pudiendolos canalizar en otros rubros de no menos importancia.

En cuanto a las disposiciones del capítulo de Propiedad Intelectual del TLCAN, sin duda traerán beneficios no sólo para los creadores intelectuales y para las empresas innovadoras y competitivas en la industria y en el comercio, sino también para los consumidores que recibirán como resultado un flujo de bienes y servicios cada día mejores.

Por ende, la protección jurídica de la Propiedad Intelectual tiene en la actualidad una importancia creciente, como apoyo a la competitividad, por ser las creaciones intelectuales, aplicables en la industria y en el comercio, una fuente inagotable de nuevos productos y tecnologías, que genera nuevas oportunidades de empleo y generación de ingresos.

## **ANEXOS**

**ANEXO I: Protección Internacional de la Propiedad Industrial**

**ANEXO II: Protección Internacional de la Propiedad Literaria y Artística (Derecho de autor)**

**ANEXOS****ANEXO I: Protección Internacional de la Propiedad Industrial****Convenio de París (1883) para la Protección de la Propiedad Industrial**

Al 19 de febrero de 1994 eran parte en este Convenio los 120 Estados siguientes:

Alemania, Argelia, Argentina, Australia, Austria, Bahamas, Bangladesh, Barbados, Belarús, Bélgica, Benin, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Bulgaria, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Canadá, Congo, Côte d'Ivoire, Croacia, Cuba, Chad, Chile, China, Chipre, Dinamarca, Egipto, El Salvador, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Ex República Yugoslava de Macedonia, Federación de Rusia, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Georgia, Ghana, Grecia, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, Honduras, Hungría, Indonesia, Irán (República Islámica del), Ira, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Jordania, Kazajstán, Kenya, Kirguistán, Lesotho, Letonia, Líbano, Libia, Liechtenstein, Luxemburgo, Madagascar, Malasia, Malawi, Malí, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, México, Mónaco, Mongolia, Níger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Centroafricana, República Checa, República de Corea, República de Moldova, República Dominicana, República Popular Democrática de Corea, República Unida de Tanzania, Rumania, Rwanda, San Marino, Santa Sede, Senegal, Siria, Sri Lanka, Sudáfrica, Sudán, Suecia, Suiza, Suriname, Swazilandia, Tayikistán, Togo, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistán, Viet Nam, Yugoslavia, Zaire, Zambia y Zimbabwe.

El Convenio, concluido en 1883, fue completado por un Protocolo interpretativo en Madrid en 1891, ha sido revisado en Bruselas en 1900, en Washington en 1911, en La Haya en 1925, en Londres en 1934, en Lisboa en 1958 y en Estocolmo en 1967, y fue enmendado en 1979.

El Convenio está abierto a todos los Estados. Los instrumentos de ratificación o de adhesión se deben depositar ante el Director General de la OMPI.

El Convenio se aplica a la propiedad industrial en su acepción más amplia, con inclusión de las invenciones, las marcas de fábrica o de comercio, las marcas de servicio, los dibujos y modelos industriales, los modelos de utilidad (una especie de «pequeña patente» establecida en las leyes de unos pocos países), los nombres comerciales (la designación bajo la cual se lleva a cabo una actividad industrial o comercial), las indicaciones geográficas (indicaciones de procedencia y denominaciones de origen) y la represión de la competencia desleal.

Las disposiciones fundamentales del Convenio pueden dividirse en tres categorías principales: trato nacional, derecho de prioridad y normas comunes.

1. En virtud de las disposiciones sobre trato nacional o asimilación, el Convenio estipula que, en lo que se refiere a la protección de la propiedad industrial, cada Estado contratante tendrá que conceder a los nacionales de los otros Estados contratantes la misma protección que a sus propios nacionales. También quedan protegidos por el Convenio los nacionales de los Estados que no sean contratantes siempre que estén domiciliados o tengan establecimientos industriales o comerciales efectivos y reales en un Estado contratante.
2. En el Convenio se establece el derecho de prioridad en relación con las patentes (y modelos de utilidad, donde existan), marcas de fábrica o de comercio y dibujos y modelos industriales. Significa ese derecho que, sobre la base de una primera solicitud de patente de invención o de un

registro de una marca regularmente presentada *en uno* de los Estados contratantes, el solicitante podrá, durante un cierto periodo de tiempo (12 meses para las patentes y los modelos de utilidad; seis meses para los dibujos y modelos industriales y las marcas), solicitar la protección *en cualquiera de los demás* Estados contratantes; esas solicitudes posteriores serán consideradas como presentadas el mismo día de la primera solicitud. En otras palabras, las solicitudes posteriores tendrán prioridad (de ahí la expresión «derecho de prioridad») sobre las solicitudes que otras personas puedan presentar durante los citados plazos por la misma invención, modelo de utilidad, marca o dibujo y modelo industrial.

Además, estas solicitudes posteriores, como están basadas en la primera, no se verán afectadas por ningún hecho que pueda haber tenido lugar en el intervalo, como cualquier publicación de la invención, o venta de artículos que utilizan el dibujo o modelo industrial o la marca. Una de las grandes ventajas prácticas de esta disposición reside en que un solicitante que desea protección en varios países no está obligado a presentar todas las solicitudes al mismo tiempo, sino que dispone de seis o 12 meses para decidir en qué países desea la protección y para organizar con todo el cuidado necesario las disposiciones que ha de adoptar para asegurarse la protección.

3. En el Convenio se estipulan además algunas *normas comunes* a las que deben atenerse todos los Estados contratantes. Las más importantes son las siguientes:
  - a) *En relación con las patentes:* Las patentes concedidas en los diferentes Estados contratantes para la misma invención *son*

*independientes entre sí.* la concesión de una patente en un Estado contratante no obliga a los otros a conceder una patente; una patente no podrá ser denegada, anulada, ni considerada caducada en un Estado contratante por el hecho de haber sido denegada o anulada o haber caducado en cualquier otro.

El inventor tiene *el derecho a ser mencionado* como tal en la patente.

Una solicitud de patente no podrá ser denegada y una patente no podrá ser invalidada por el hecho de que *la venta del producto patentado o el producto obtenido por un procedimiento patentado estén sujetos a restricciones o limitaciones resultantes de la legislación nacional.*

Todo Estado contratante que tome medidas legislativas que prevean la concesión de licencias no voluntarias para evitar *los abusos que podrían resultar del ejercicio del derecho exclusivo conferido por la patente*, podrá hacerlo únicamente dentro de *ciertos límites*. Así pues, sólo se podrá conceder una licencia no voluntaria (licencia que no concede el propietario de la patente, sino la autoridad oficial del Estado de que se trate, basada en la falta de explotación de la invención patentada, cuando la solicitud haya sido presentada después de tres o cuatro años de falta o insuficiencia de explotación industrial en el Estado de la invención patentada, y la solicitud habrá de ser rechazada si el titular de la patente justifica su inacción con razones legítimas. Además, la caducidad de la patente no podrá ser prevista sino para el caso en que la concesión de licencias obligatorias no bastara para impedir los abusos. En este último caso, se podrá entablar una acción de caducidad o renovación de la patente, pero

no antes de la expiración de dos años contados desde la concesión de la primera licencia obligatoria.

- b) En relación con las marcas: Las condiciones de *presentación y registro de las marcas de fábrica o de comercio* se rigen en cada Estado contratante por la ley interna. En consecuencia, no se podrá rechazar una solicitud de registro de una marca de fábrica o de comercio presentada por un ciudadano de un Estado contratante, ni se podrá invalidar el registro, por el hecho de que *no hubiera sido presentada, registrada o renovada en el país de origen*. Una vez obtenido el registro de una marca en un Estado contratante, la marca se considera *independiente* de las marcas eventualmente registradas en cualquier otro país, incluido el país de origen; por consiguiente, la caducidad o anulación del registro de una marca de fábrica o de comercio en un Estado contratante no afecta a la validez de los registros en los demás.

*Cuando* una marca de fábrica o de comercio ha sido *debidamente registrada en el país de origen*, tiene que ser admitida para su depósito y protegida tal cual es en los demás Estados contratantes, cuando así se solicita. Ello no obstante, se podrá denegar el registro en algunos casos bien definidos, como cuando la marca de fábrica o de comercio afecta a derechos adquiridos por terceros, *cuando* está desprovista de todo carácter distintivo o es contraria a la moral o al orden público o de naturaleza tal que pueda engañar al público.

Si en un Estado contratante fuera obligatoria la *utilización* de la marca registrada, el registro no podrá ser anulado sino después de un plazo razonable y si el interesado no justifica las causas de su nación.

Cada Estado contratante está obligado a denegar el registro y a prohibir el uso de una marca de fábrica o de comercio que constituya la reproducción, imitación o traducción, susceptibles de crear confusión, de una marca que la autoridad competente de ese Estado estimara que es *notoriamente conocida en ese Estado* como marca de una persona que pueda beneficiarse del Convenio y marca utilizada para productos idénticos o similares.

Los Estados contratantes deberán igualmente rechazar y prohibir el uso, sin permiso, de los escudos, banderas y otros *emblemas de Estado* y de los signos y punzones oficiales de control y garantía, siempre que les hayan sido comunicados a través de la Oficina Internacional de la OMPI. Las mismas disposiciones se aplican a los escudos, banderas y otros emblemas, siglas o denominaciones de ciertas organizaciones intergubernamentales.

Las *marcas de servicio* y las *marcas colectivas* deben estar protegidas.

- c) En relación con los dibujos y modelos industriales: Los dibujos o modelos industriales tienen que estar protegidos en todos los Estados contratantes, y no se podrá denegar la protección por el hecho de que los productos a los que se aplica el dibujo o modelo no son fabricados en ese Estado.
- d) En relación con los nombres comerciales: Los nombres comerciales estarán protegidos en todos los Estados contratantes sin obligación de depósito o de registro.

- e) En relación con las indicaciones de procedencia: Todos los Estados contratantes tienen que adoptar medidas contra la *utilización directa o indirecta de indicaciones falsas concernientes a la procedencia del producto o la identidad del productor, fabricante o comerciante.*
- f) En relación con la competencia desleal.- Los Estados contratantes están obligados a asegurar una *protección eficaz contra la competencia desleal*
- g) En relación con las administraciones nacionales: Cada Estado contratante tiene que contar con un *servicio especial de propiedad industrial y una oficina central para la comunicación al público de las patentes, de los modelos de utilidad, las marcas de fábrica o de comercio y los dibujos y modelos industriales.* Ese servicio tiene que publicar una hoja oficial periódica. La publicación debe contener los nombres de los titulares de las patentes concedidas con una breve descripción de las invenciones patentadas, y las reproducciones de las marcas registradas.

La Unión de París posee una Asamblea y un Comité Ejecutivo. Cada país miembro de la Unión que se haya adherido por lo menos a las disposiciones administrativas y a las cláusulas finales del Acta de Estocolmo (1967) es miembro de la Asamblea. Los miembros del Comité Ejecutivo son elegidos entre los miembros de la Unión, excepto en el caso de Suiza, que es miembro *ex officio*. Al 1 de enero de 1994, el Comité Ejecutivo contaba con 29 miembros.

Corresponde a la Asamblea el establecimiento del programa y presupuesto bienal de la Oficina Internacional - en lo que respecta a la Unión de París.

### **Arreglo de Madrid (1891) relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos**

Al 1 de enero de 1994, los 31 Estados siguientes eran parte en este Arreglo:

Alemania, Argelia, Brasil, Bulgaria, Cuba, Egipto, España, Francia, Hungría, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Líbano, Liechtenstein, Marruecos, Mónaco, Nueva Zelandia, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Dominicana, República Eslovaca, San Marino, Siria, Sri Lanka, Suecia, Suiza, Túnez y Turquía.

El Arreglo, concertado en 1891, ha sido revisado en Washington en 1911, en La Haya en 1925, en Londres en 1934, en Lisboa en 1958 y en Estocolmo en 1967.

El Arreglo está abierto a los Estados parte en el Convenio de París. Los instrumentos de ratificación o adhesión deben depositarse ante el Director General de la OMPI.

Todos los productos que lleven una indicación falsa o engañosa en virtud de la cual resulte indicado directa o indirectamente como país o como lugar de origen alguno de los Estados contratantes, o un lugar situado en alguno de ellos, serán embargados en el momento de la importación, se prohibirá esa importación, o se aplicarán otras medidas o sanciones contra dicha importación.

En el Arreglo se precisa en qué casos y de qué manera podrá requerirse y ejecutarse el embargo. También se prohíbe el empleo en la venta, la exposición o la oferta de productos, de todas las indicaciones que tengan carácter de publicidad susceptible de equivocar al público sobre la procedencia de los productos. Los tribunales de cada Estado tendrán que decidir cuáles son las denominaciones que, en razón de su carácter genérico, se sustraen a las disposiciones del Arreglo (siempre que no se

trate de las denominaciones regionales de procedencia de los productos vinícolas).

El Arreglo no prevé la constitución de una Unión, ni el establecimiento de ningún órgano rector ni presupuesto.

### **Tratado de Nairobi (1981) sobre la protección del Símbolo Olímpico**

Al 1 de enero de 1994, eran parte en este Tratado los 36 Estados siguientes:

Argelia, Argentina, Barbados, Belarús, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Congo, Cuba, Chile, Chipre, Egipto, El Salvador, Etiopía, Federación de Rusia, Grecia, Guatemala, Guinea Ecuatorial, India, Italia, Jamaica, Kenya, Marruecos, México, Omán, Atar, República de Moldova, San Marino, Senegal, Siria, Sri Lanka, Tayikistán, Togo, Túnez, Uganda y Uruguay.

El Tratado está abierto a todos los Estados miembros de la OMPI, de la Unión de París, de las Naciones Unidas o cualquiera de los organismos especializados de las Naciones Unidas. Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión deben depositarse ante el Director General de la OMPI.

Todos los Estados que son parte en el Tratado tienen la obligación de proteger el Símbolo Olímpico - cinco anillos entrelazados - contra su utilización con fines comerciales (en la publicidad, en los productos, como marca de fábrica, etc.) sin autorización del Comité Olímpico Internacional.

El Tratado también establece que los ingresos percibidos por el Comité Olímpico Internacional en concepto de licencias concedidas para la

utilización del Símbolo Olímpico con fines comerciales, deben remitirse parcialmente a los Comités Olímpicos Nacionales interesados.

El Tratado no prevé la constitución de una Unión, ni el establecimiento de ningún órgano rector ni presupuesto.

### **Tratado de Cooperación en materia de Patentes «PCT» (1970)**

Al 10 de marzo de 1994, los 67 Estados siguientes eran parte en este Tratado, que se designa generalmente con la abreviatura «PCT» (*Patent Cooperation Treaty*):

Alemania, Australia, Austria, Barbados, Bélgica, Belarús, Benin, Brasil, Bulgaria, Burkina Faso, Camerún, Canadá, Congo, Côte d'Ivoire, Chad, China, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Gabón, Georgia, Grecia, Guinea, Hungría, Irlanda, Italia, Japón, Kazajstán, Kirguistán, Letonia, Liechtenstein, Luxemburgo, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mónaco, Mongolia, Níger, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Centroafricana, República Checa, República de Corea, República de Moldova, República Popular Democrática de Corea, Rumania, Senegal, Sri Lanka, Sudán, Suecia, Suiza, Tayikistán, Togo, Trinidad y Tobago, Ucrania, Uzbekistán y Viet Nam.

El Tratado, concertado en 1970, fue modificado en 1979 y en 1984.

---

La adhesión de México a este Tratado se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* del 25 de julio de 1994.

**El Tratado está abierto a los Estados parte en el Convenio de París. Los instrumentos de ratificación o adhesión deben depositarse ante el Director General de la OMPI.**

**El Tratado permite buscar protección por patente para las distintas invenciones simultáneamente en un gran número de países mediante la presentación de solicitudes de patente «internacionales». Pueden presentar tales solicitudes los nacionales y residentes de un Estado contratante. Pueden presentarse ante la oficina nacional de patentes del Estado contratante de nacionalidad o de domicilio del solicitante o, a elección del solicitante, ante la Oficina Internacional de la OMPI en Ginebra. Si la nacionalidad o el domicilio del solicitante corresponde a un Estado contratante que es parte en la Convención sobre la Patente Europea, la solicitud internacional puede presentarse también ante la Oficina Europea de Patentes. Si el solicitante es nacional o residente de Barbados, Sri Lanka o de un Estado contratante que sea miembro de la Organización Africana de la Propiedad Intelectual (OAPI), la solicitud internacional debe presentarse ante la Oficina Internacional.**

**El Tratado reglamenta detalladamente los requisitos formales que debe satisfacer toda solicitud internacional.**

**El solicitante indica, entre todos los Estados contratantes, aquellos en que desea que surta efectos su solicitud internacional (los «Estados designados»). Los efectos de la solicitud internacional de patente en cada uno de los Estados designados son los mismos que si se hubiera solicitado una patente nacional ante la oficina nacional de patentes de este Estado. Si un Estado designado es parte en la Convención sobre la Patente Europea, el solicitante puede - y, tratándose de Bélgica, Francia, Grecia, Irlanda, Italia y Mónaco, está obligado a hacerlo - optar por los efectos de una solicitud de patente europea (y no nacional). Si un Estado designado es**

miembro de la OAPI, los efectos son los de las solicitudes regionales presentadas ante esta Organización.

Las solicitudes internacionales se someten luego a lo que se llama «búsqueda internacional». Esta búsqueda se lleva a cabo por una de las principales oficinas nacionales de patentes. Da lugar a un «informe de búsqueda internacional», consistente en una enumeración de citas de los documentos publicados - principalmente, documentos de patentes de los países que las otorgan en mayor número que pueden afectar a la patentabilidad de la invención reivindicada en la solicitud internacional.

El informe de búsqueda internacional se comunica al solicitante, y éste puede decidir el retiro de su solicitud y, por lo general, lo hace si según el informe resulta poco probable el otorgamiento de patentes.

Si no se retira la solicitud internacional, la Oficina Internacional la publica junto con el informe de búsqueda internacional y la comunica a cada una de las oficinas de patentes designadas.

Si el solicitante decide continuar con la solicitud internacional con el objetivo de obtener patentes nacionales (o regionales), puede esperar hasta el final del vigésimo mes después de la fecha de la solicitud internacional o, cuando esa solicitud invoque la prioridad de una solicitud anterior, hasta el final del vigésimo mes después de la presentación de esa solicitud anterior, para empezar el procedimiento nacional ante cada Oficina designada proporcionándole una traducción (cuando sea necesario) de la solicitud en el idioma oficial de esa Oficina y pagando a la misma las tasas habituales. Este periodo de 20 meses se prorroga otros 10 meses cuando el solicitante opta por pedir un «informe de examen preliminar internacional», informe que prepara una de las principales oficinas de patentes y en el que se emite una opinión preliminar y no obligatoria acerca de la patentabilidad de la invención reivindicada. El solicitante tiene

derecho a enmendar la solicitud internacional durante el examen preliminar internacional. Sin embargo, no pueden invocarse las ventajas del examen preliminar internacional por los nacionales de España, Grecia, Liechtenstein y Suiza, ya que esos países optaron por no estar obligados por las disposiciones pertinentes del PCT.

El procedimiento del PCT ofrece grandes ventajas para el solicitante, para las oficinas de patentes y para el público en general:

- i) El solicitante dispone de ocho o de 18 meses más que los que tendría con otro procedimiento fuera del PCT, para reflexionar sobre la conveniencia de procurar protección en países extranjeros, para nombrar un mandatario local en cada país extranjero, para preparar las traducciones necesarias y pagar las tasas nacionales; se le da la seguridad de que su solicitud internacional, si se ajusta a la forma prescrita por el PCT, no podrá ser rechazada por razones de forma por ninguna de las oficinas designadas durante la fase nacional de la tramitación de la solicitud; sobre la base del informe de búsqueda internacional, el solicitante puede evaluar con un grado razonable de probabilidad las perspectivas de que su invención resulte patentada; y, sobre la base del informe de examen preliminar internacional, esa probabilidad resulta mayor aún; y, durante el examen preliminar internacional, el solicitante tiene la posibilidad de enmendar la solicitud internacional para ponerla en orden antes de su tramitación por las oficinas designadas.
- ii) El trabajo de búsqueda y examen de las oficinas de patentes de los Estados designados puede verse considerablemente reducido, o virtualmente eliminado, gracias al informe de búsqueda internacional y, cuando procede, al informe de

examen preliminar que acompaña a cada solicitud internacional.

- iii) Como cada solicitud interaccional se publica junto con un informe de búsqueda internacional, cualquier tercero está en mejores condiciones de formarse una opinión fundada sobre la patentabilidad de la invención que se reivindica.

**El PCT creó una Unión. La Unión posee una Asamblea. Todos los Estados parte en el PCT son miembros de la Asamblea.**

**Entre las tareas más importantes de la Asamblea figuran la enmienda del Reglamento del Tratado, la aprobación del programa y presupuesto bienal de la Unión y la fijación de las tasas derivadas de la utilización del Sistema PCT.**

**El modo más simple de obtener detalles acerca del PCT es a través de la *Guía del solicitante del PCT*, publicada por la OMPI, que existe en francés e inglés (también existen ediciones en alemán, chino y japonés, pero no son publicadas por la OMPI).**

**El desarrollo del sistema PCT queda demostrado por el hecho de que en 1979 se recibieron en la Oficina Internacional 2.625 solicitudes internacionales, mientras que en 1984 se recibieron 5.719, 25.917 en 1992 y 28.577 en 1993. El promedio de designaciones por cada solicitud en 1979 fue de 6,66, de 9,89 en 1984, de 25,50 en 1992 y de 31,46 en 1993.**

**Tratado de Budapest (1977) sobre el reconocimiento internacional del depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes**

Al 10 de marzo de 1994, eran parte en este Tratado los 31 Estados siguientes:

Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Bulgaria, Cuba, Dinamarca, Eslovaquia, España, Estados Unidos de América, Federación de Rusia, Filipinas, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Italia, Japón, Liechtenstein, Noruega, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, República Checa, República de Corea, República de Moldova, Suecia, Suiza, Tayikistán, Trinidad y Tobago y Yugoslavia.

El Tratado, concluido en 1977, fue enmendado en 1980.

El Tratado está abierto a todos los Estados parte en el Convenio de París. Los instrumentos de ratificación o adhesión deben depositarse ante el Director General de la OMPI.

La divulgación de la invención es una condición que se impone para la concesión de una patente. Normalmente, una invención se divulga mediante una descripción escrita. Cuando en una invención interviene un microorganismo o la utilización de un microorganismo, no es posible la divulgación por escrito, sino que sólo puede efectuarse mediante el depósito de una muestra del microorganismo en una institución especializada.

Con el fin de suprimir la necesidad de un depósito en cada país en el que se desea protección, el Tratado estipula que se efectúe el depósito del microorganismo en una «autoridad internacional de depósito», lo cual es suficiente a los fines del procedimiento de patentes ante las oficinas nacionales de patentes de todos los Estados contratantes y ante cualquier

oficina regional de patentes (si esa oficina regional declara que reconoce los efectos del Tratado). La Oficina Europea de Patentes ha formulado tal declaración.

Lo que el Tratado denomina «autoridad internacional de depósito» es un organismo científico -como un «banco de cultivos»- capaz de conservar los microorganismos. Esta institución adquiere el estatuto de «autoridad internacional de depósito» cuando uno de los Estados contratantes proporciona seguridades al Director General de la OMPI de que reúne y continuará reuniendo determinadas condiciones previstas en el Tratado.

Al 1 de enero de 1994, había 26 autoridades internacionales de depósito: siete en el Reino Unido, tres en la Federación de Rusia, tres en la República de Corea, dos en los Estados Unidos de América, y una en cada uno de los países siguientes: Alemania, Australia, Bélgica, Bulgaria, España, Eslovaquia, Francia, Hungría, Japón, Países Bajos y República Checa.

El Tratado es especialmente ventajoso para el depositante si éste ha presentado solicitudes de patentes en varios Estados contratantes; el depósito de un microorganismo, de conformidad con el procedimiento previsto en el Tratado, reducirá sus gastos y le proporcionará una mayor seguridad. Le ahorrará gastos porque en lugar de depositar el microorganismo en cada uno de los Estados contratantes en los que se ha presentado una solicitud de patente relacionada con ese microorganismo, bastará con que lo deposite una vez, ante una sola autoridad de depósito, lo que, en consecuencia, le evitará las tasas y los gastos de depósito en todos los Estados contratantes, excepto en uno. El Tratado proporciona una mayor seguridad al depositante porque establece un sistema uniforme de depósito, reconocimiento y suministro de muestras de microorganismos.

El Tratado no prevé el establecimiento de un presupuesto. Pero crea una Unión y una Asamblea cuyos miembros son los países que son parte en el Tratado. La principal tarea de la Asamblea es la modificación del Reglamento establecido en virtud del Tratado.

### **Arreglo de Madrid (1891) relativo al Registro Internacional de Marcas**

Al 1 de enero de 1994, eran parte en este Arreglo los 41 Estados siguientes:

Alemania, Argelia, Austria, Belarús, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Cuba, China, Egipto, Eslovaquia, Eslovenia, España, Ex República Yugoslava de Macedonia, Federación de Rusia, Francia, Hungría, Italia, Kazajistán, Kirguistán, Liechtenstein, Luxemburgo, Marruecos, Mónaco, Mongolia, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, República de Moldova, República Popular Democrática de Corea, Rumania, San Marino, Sudán, Suiza, Tayikistán, Ucrania, Uzbekistán, Viet Nam y Yugoslavia.

El Arreglo, concertado en 1891, fue revisado en Bruselas en 1900, en Washington en 1911, en La Haya en 1925, en Londres en 1934, en Niza en 1957 y en Estocolmo en 1967, y fue enmendado en 1979.

El Arreglo está abierto a los Estados parte en el Convenio de París. Los instrumentos de ratificación o adhesión deben depositarse ante el Director General de la OMPI.

El Arreglo establece el registro internacional de marcas (marcas de fábrica o de comercio y marcas de servicio) por la Oficina Internacional de la OMPI, en Ginebra. Los registros efectuados en virtud de este Arreglo se

llaman internacionales porque todos los registros surten efecto en varios países y pueden extenderse a todos los Estados contratantes.

Para poder gozar de las ventajas del Arreglo, el solicitante tiene que ser nacional de uno de los Estados contratantes o tiene que estar domiciliado o tener un establecimiento industrial o comercial real y efectivo en uno de los Estados contratantes. Primero tiene que registrar su marca en la oficina nacional o regional (Benelux) de marcas de este Estado y luego solicitar el registro internacional por conducto de esa oficina nacional o regional (Benelux).

Una vez efectuado, el registro internacional es publicado por la Oficina Internacional y comunicado a los Estados contratantes (o, en el caso de Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos, a la Oficina de Marcas del Benelux) en los que el solicitante desea protección. Cada uno de estos Estados (o la Oficina del Benelux) podrá declarar, durante un plazo de un año - e indicando los motivos de su decisión - que no se puede conceder protección a esa marca en su territorio. Si se hace esa declaración, el procedimiento sigue su curso en la oficina nacional o regional (Benelux) que ha hecho la denegación o ante los tribunales del Estado contratante respectivo. Si no se hace esa declaración en el plazo de un año, el registro internacional surte los mismos efectos que un registro nacional o regional (Benelux).

El registro internacional tiene varias ventajas para el titular de la marca. Después de registrar la marca en el Estado contratante de origen (o en la Oficina del Benelux), le basta con presentar una sola solicitud y pagar una sola tasa en una oficina (la Oficina Internacional), en un idioma (francés) en vez de presentar solicitudes por separado en las oficinas nacionales o en la oficina regional (Benelux) de marcas de los diversos Estados contratantes, en distintos idiomas y pagando sendas tasas en todas las

oficinas. Las mismas ventajas existen cuando hay que renovar el registro (cada 20 años).

El registro internacional tiene también ventajas para las oficinas nacionales o la oficina regional (Benelux) de marcas, pues reduce el volumen de trabajo que, de otra forma, tendrían que efectuar. Por ejemplo, no tienen que publicar las marcas. Una parte de las tasas cobradas por la Oficina Internacional es transferida a los Estados contratantes donde se solicita la protección. Además, si el Servicio de Registro Internacional cierra su balance anual con superávit, los beneficios se dividen entre los Estados contratantes. Con respecto al año 1992, se acreditaron más de 18.338.544 francos suizos a los Estados miembros por lo que concierne a las tasas mencionadas, y alrededor de 3,6 millones de francos suizos por lo que respecta al excedente de la Unión de Madrid por el bienio 1990-91.

El número de registros internacionales efectuados en el marco del Arreglo de Madrid en 1980 fue de 12.338 y de 20.762 en 1993. A finales de 1980, había en vigor 247.000 registros internacionales, mientras que a finales de 1993 la cifra correspondiente fue de más de 290.000. Cada uno de estos registros cubre en promedio 10 países.

A fin de facilitar la labor de los usuarios del Arreglo de Madrid, la Oficina Internacional publica una «Guía».

El Arreglo de Madrid creó una Unión. Desde 1970, la Unión posee una Asamblea. Todos los países miembros de la Unión son miembros de la Asamblea.

Entre las tareas más importantes de la Asamblea figuran la modificación del Reglamento del Arreglo, la aprobación del programa y presupuesto de la Unión y la aprobación y modificación de las normas de ejecución,

incluida la fijación de las tasas derivadas de la utilización del Sistema de Madrid.

### **Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas (1989)**

Este Protocolo está abierto a los Estados parte en el Convenio de París y a organizaciones intergubernamentales que satisfacen ciertos criterios.

Al 1 de enero de 1994, el Protocolo aún no había entrado en vigor. Entrará en vigor después de que se depositen ante el Director General de la OMPI cuatro instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, entre los cuales debe haber cuando menos un instrumento de un Estado parte en el Arreglo de Madrid y un instrumento de un estado que no sea parte en el Arreglo o de una organización intergubernamental.

El Protocolo de Madrid fue adoptado con el objetivo de introducir ciertas nuevas características en el sistema del registro internacional de marcas existente en virtud del Arreglo de Madrid. Las nuevas características eliminan las dificultades que actualmente impiden a ciertos países adherirse al Arreglo de Madrid. El Protocolo de Madrid funcionará en forma complementaria con el Arreglo de Madrid.

Comparado con el Arreglo de Madrid (véase la página 207, *supra*), el Protocolo introduce las siguientes innovaciones principales: el solicitante puede basar su solicitud de registro internacional no solamente en el registro de su marca ante la oficina nacional (o regional) de su país de origen sino también en una *solicitud* de registro nacional (o regional) presentada en dicha oficina; cada una de las Partes Contratantes en las que el solicitante desea protección podrá declarar, dentro de un plazo de 18

*meses* (en lugar de un año) *e incluso un período más largo* en el caso de oposición, que no puede conceder protección a la marca en su territorio; la oficina de cada una de las Partes Contratantes podrá recibir *tasas superiores* a las fijadas en el marco del Arreglo de Madrid; un registro internacional que se ha cancelado, por ejemplo, debido a un ataque central, podrá *transformarse* en solicitudes nacionales (o regionales) que se beneficiarán de su fecha de presentación y, cuando sea aplicable, de su fecha de prioridad (posibilidad que no existe en el Arreglo de Madrid).

Además, el Protocolo establece vínculos con el futuro sistema de marcas de la Unión Europea de la siguiente manera: una vez que el sistema entre en vigor y que la Unión Europea sea parte en el Protocolo, será posible que una solicitud de registro internacional en el marco del Protocolo se base en una solicitud presentada o en un registro efectuado por la oficina de marcas de la Unión Europea y también será posible obtener los efectos de un registro europeo mediante un registro internacional efectuado en el marco del Protocolo.

Por último, se espera que, una vez que entre en vigor el Protocolo, la Asamblea de la Unión de Madrid decida que las solicitudes pueden presentarse en inglés.

Las Partes Contratantes del Protocolo serán miembros de la Unión de Madrid y de la Asamblea creadas por el Arreglo de Madrid, incluso si no son parte en dicho Arreglo.

### **Arreglo de Lisboa (1958) relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional**

Al 1 de enero de 1994, los 17 Estados siguientes eran parte en este Arreglo:

Argelia, Bulgaria, Burkina Faso, Congo, Cuba, Eslovaquia, Francia, Gabón, Haití, Hungría, Israel, Italia, México, Portugal, República Checa, Togo y Túnez.

El Arreglo, concertado en 1958, fue revisado en Estocolmo en 1967 y enmendado en 1979.

El Arreglo está abierto a los Estados parte en el Convenio de París. Los instrumentos de ratificación o adhesión deben depositarse ante el Director General de la OMPI.

La finalidad del Arreglo consiste en dar protección a las denominaciones de origen, o sea, la *«denominación geográfica de un país, de una región o de una localidad que sirva para designar un producto originario del mismo y cuya calidad o características se deben exclusiva o esencialmente al medio geográfico, comprendidos los factores naturales y los factores humanos»* (Artículo 2). Esas denominaciones son registradas por la Oficina Internacional de la OMPI, en Ginebra, a petición de las autoridades competentes del Estado contratante interesado. La Oficina Internacional comunica el registro a los demás Estados contratantes.

Excepto en el caso de que un Estado contratante declare, dentro del plazo de un año, que no puede conceder la protección de una denominación registrada, todos los Estados contratantes tienen que proteger la denominación internacionalmente registrada mientras siga estando protegida en el país de origen.

Hasta el 1 de enero de 1994, se habían registrado 730 denominaciones de origen.

El Arreglo de Lisboa creó una Unión. La Unión posee una Asamblea. Todos los países miembros de la Unión que se hayan adherido por lo menos a las disposiciones administrativas y a las cláusulas finales del Acta de Estocolmo son miembros de la Asamblea.

Entre las tareas más importantes de la Asamblea figura la aprobación del programa y presupuesto bienal de la Unión.

### **Arreglo de La Haya (1925) relativo al depósito internacional de dibujos y modelos industriales**

Al 14 de marzo de 1994, eran parte en este Arreglo los 24 Estados siguientes:

Alemania, Bélgica, Benin, Côte d'Ivoire, Egipto, España, Francia, Hungría, Indonesia, Italia, Liechtenstein, Luxemburgo, Marruecos, Mónaco, Países Bajos, República de Moldova, República Popular Democrática de Corea, Rumania, Santa Sede, Senegal, Suiza, Suriname, Túnez y Yugoslavia.

El Arreglo, concluido en 1925, fue revisado en Londres en 1934 y en La Haya en 1960. Fue completado por un Acta Adicional firmada en Mónaco en 1961, por un Acta Complementaria firmada en Estocolmo en 1967 y por un Protocolo firmado en Ginebra en 1975. El Acta Complementaria fue enmendada en 1979.

El Arreglo está abierto a los Estados parte en el Convenio de París. Los instrumentos de ratificación o de adhesión deben depositarse ante el Director General de la OMPI.

El sistema aplicable conforme a las Actas de 1960 y 1967 se puede resumir como sigue. El depósito internacional de un diseño industrial puede hacerse en la Oficina Internacional de la OMPI, sea directamente o por intermedio de la oficina nacional de propiedad industrial del país contratante, que es el país de origen, si la ley de ese Estado lo permite. La ley nacional de un Estado contratante puede requerir que el depósito internacional se haga por intermedio de su oficina nacional. Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos exigen que el depósito internacional de sus nacionales se haga por intermedio de la Oficina de Dibujos y Modelos del Benelux.

El depósito internacional en cada uno de los Estados contratantes designados por el solicitante tiene el mismo efecto que en el caso en que el solicitante ha cumplido todas las formalidades requeridas por la ley nacional para la concesión de la protección y la oficina de ese Estado (o la Oficina de Dibujos y Modelos del Benelux, según sea el caso) ha realizado todos los actos requeridos con ese fin.

El depósito internacional puede extender sus efectos al Estado contratante que sea el país de origen (si es el Estado designado por el solicitante), a menos que la legislación de ese Estado disponga otra cosa.

La OMPI publica en un boletín periódico, para cada depósito internacional, reproducciones en blanco y negro, o en colores si el depositante lo solicita, de las fotografías u otras representaciones gráficas del diseño depositado. El depositante puede pedir que la publicación se aplaze por un periodo que no exceda de 12 meses a partir de la fecha del depósito internacional o, si se invoca prioridad, a partir de la fecha de prioridad.

Cada uno de los Estados contratantes designados por el depositante (o la Oficina de Dibujos y Modelos del Benelux, si ha sido designada) puede denegar la protección dentro de seis meses desde la fecha de recepción de la publicación del depósito internacional. La denegación de protección sólo puede basarse en requisitos de la ley nacional distintos de las formalidades y actos administrativos que en virtud de esa ley debe cumplir la Oficina del Estado contratante (o la Oficina de Dibujos y Modelos del Benelux) que deniega la protección.

Un depósito internacional puede renovarse cada cinco años.

El plazo de protección no puede ser inferior a cinco años, o a 10 años si se lo renueva durante el último año del primer periodo de cinco años. Si la legislación nacional de un Estado contratante dispone un plazo más largo de protección para depósitos nacionales (o regionales), se otorgará en ese Estado (o en la Oficina de Dibujos y Modelos del Benelux) protección de la misma duración sobre la base del depósito internacional y sus renovaciones, a diseños que hayan sido objeto de un depósito internacional, a menos que la legislación nacional limite el plazo de protección de diseños que han sido objeto de un depósito internacional a cinco años por falta de renovación y a 10 años si se ha renovado el depósito.

El sistema que acaba de describirse todavía no está en vigor en los siguientes Estados parte en el Arreglo, que sólo están obligados por el Acta de 1934: Egipto, España, Indonesia, Marruecos, Santa Sede y Túnez.

Según el sistema del Acta de 1934, la publicación del depósito internacional no incluye una reproducción del diseño industrial, y el depósito tiene efecto automáticamente en todos los Estados parte en el Acta, con excepción del Estado de origen (a menos que la legislación de ese Estado lo permita). En virtud del Acta de 1934, el plazo de protección

inicial de cinco años puede ser prolongado una vez por un período adicional de 10 años.

El número de depósitos internacionales realizados en el marco del Arreglo de La Haya en 1980 fue de 2.392 y de 5.217 en 1993. Al final de 1980, había en vigor 17.100 depósitos y al final de 1993 el número correspondiente se elevaba a 23.000. Cada uno de estos depósitos cubre en promedio 10 países.

Con el fin de facilitar el trabajo de los usuarios del Arreglo de La Haya, la Oficina Internacional de la OMPI publica una «Guía».

El Arreglo de La Haya creó una Unión. Desde 1970, la Unión posee una Asamblea. Todos los países miembros de la Unión que se hayan adherido el Acta Complementaria de Estocolmo son miembros de la Asamblea.

Entre las tareas más importantes de la Asamblea figuran la aprobación del programa y presupuesto bienal de la Unión y la aprobación y modificación de las normas de ejecución, incluida la fijación de las tasas derivadas de la utilización del Sistema de La Haya.

### **Arreglo de Estrasburgo (1971) relativo a la Clasificación Internacional de Patentes**

Al 1 de enero de 1994, los 28 Estados siguientes eran parte en este Arreglo, al que suele hacerse referencia utilizando la expresión abreviada de Arreglo «IPC» (*International Patent Classification*):

Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Dinamarca, Egipto, Eslovaquia, España, Estados Unidos de América, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Irlanda, Israel,

**Italia, Japón, Luxemburgo, Mónaco, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza, Suriname y Tayikistán.**

**El Arreglo, concluido en 1971, fue enmendado en 1979.**

**El Arreglo está abierto a los Estados parte en el Convenio de París. Los instrumentos de ratificación o adhesión deben depositarse ante el Director General de la OMPI.**

**El Arreglo establece la Clasificación Internacional de Patentes (IPC) que divide la tecnología en ocho secciones principales, que contienen aproximadamente 64.000 subdivisiones. Cada subdivisión tiene un símbolo formado por números arábigos y letras del alfabeto latino.**

**Los símbolos correspondientes deben figurar en todos los documentos de patentes (las solicitudes de patentes publicadas y las patentes concedidas), cuyo número ha sido de casi 1.000.000 por año durante los últimos diez años. Asignan esos símbolos las oficinas nacionales o regionales de propiedad industrial (OEP, OAPI, ARIPO) que publican los documentos de patente.**

**La Clasificación es indispensable en la búsqueda de documentos de patentes para el estudio del estado de la técnica. Necesitan búsquedas de esta clase las administraciones encargadas de la concesión de patentes, los inventores potenciales, los servicios de investigación y de desarrollo, así como otras personas u organismos que se ocupan de la aplicación o del desarrollo de la tecnología.**

**Aun cuando sólo sean parte en el Arreglo 28 Estados, utilizan efectivamente la IPC las oficinas de patentes de más de 70 países, tres oficinas regionales y la Oficina Internacional de la OMPI en el marco del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT).**

Con el fin de mantener actualizada la IPC, ésta se revisa cada cinco años. La edición en vigor en 1994 (la quinta) es de 1990.

La revisión la efectúa un Comité de Expertos establecido por el Arreglo. Todos los Estados parte en el Arreglo son miembros del Comité de Expertos.

El Arreglo IPC creó una Unión. La Unión posee una Asamblea. Todos los países miembros de la Unión son miembros de la Asamblea. Entre las tareas más importantes de la Asamblea figura la aprobación del programa y presupuesto bienal de la Unión.

#### **Arreglo de Niza (1957) relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas**

Al 1 de enero de 1994, eran parte en este Arreglo los 39 Estados siguientes:

Alemania, Argelia, Australia, Austria, Barbados, Bélgica, Benin, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, ex República Yugoslava de Macedonia, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Hungría, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Líbano, Liechtenstein, Luxemburgo, Marruecos, Mónaco, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suiza, Suriname, Tayikistán, Túnez y Yugoslavia.

El Arreglo, concertado en 1957, fue revisado en Estocolmo en 1967 y en Ginebra en 1977, y fue enmendado en 1979.

El Arreglo está abierto a los Estados parte en el Convenio de París. Los instrumentos de ratificación o adhesión deben depositarse ante el Director General de la OMPI.

**El Arreglo establece una clasificación de los productos y servicios para el registro de las marcas de fábrica o de comercio y las marcas de servicio. La Clasificación se utiliza para el registro internacional en virtud del Arreglo de Madrid (véase la página 207) y para los registros nacionales de los Estados contratantes.**

**La Clasificación consiste en una lista de clases - hay 34 clases para los productos y ocho para los servicios - y una lista alfabética de los productos y servicios. Esta última tiene más de 11.000 partidas. Ambas listas son modificadas y completadas de vez en cuando por un Comité de Expertos en el que están representados todos los Estados contratantes. La sexta edición (o sea, la quinta revisión) de la Clasificación, que surte efectos en 1994, entró en vigor en 1992.**

**Aun cuando sólo son parte en el Arreglo de Niza 39 Estados, utilizan efectivamente la Clasificación las oficinas de marcas de más de 100 países, así como la Oficina Internacional de la OMPI, la Oficina de Marcas del Benelux y la Oficina Africana de la Propiedad Intelectual (OAPI).**

**El Arreglo de Niza creó una Unión. La Unión posee una Asamblea. Todos los países miembros de la Unión que se hayan adherido al Acta de Estocolmo o al Acta de Ginebra del Arreglo de Niza son miembros de la Asamblea.**

**Entre las tareas más importantes de la Asamblea figura la aprobación del programa y presupuesto bienal de la Unión.**

**Arreglo de Locarno (1968) que establece una Clasificación Internacional para los Dibujos y Modelos Industriales**

Al 1 de enero de 1994, eran parte en este Arreglo los 22 Estados siguientes:

Alemania, Austria, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, ex República Yugoslava de Macedonia, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Hungría, Irlanda, Italia, Noruega, Países Bajos, República Checa, Suecia, Suiza, Tayikistán y Yugoslavia.

El Arreglo, concertado en 1968, fue enmendado en 1979.

El Arreglo está abierto a los Estados parte en el Convenio de París. Los instrumentos de ratificación o adhesión deben depositarse ante el Director General de la OMPI.

En el Arreglo se establece una Clasificación de los dibujos y modelos industriales. La oficina nacional de propiedad industrial de cada Estado contratante tiene que hacer figurar en los títulos oficiales de los depósitos o de los registros de los dibujos y modelos industriales, los símbolos correspondientes de la Clasificación. Esta disposición se aplica igualmente a todas las publicaciones que se refieran a los depósitos o a los registros efectuados por dicha oficina.

Un Comité de Expertos establecido en virtud del Arreglo y en el que están representados todos los Estados contratantes se encarga de revisar periódicamente la Clasificación. La edición vigente en 1994 es la sexta; fue adoptada en 1993.

**Esta Clasificación tiene 32 clases y 223 subclases. También comprende una lista alfabética de los productos con la indicación de las clases y subclases en las que se ordenan. Figuran en esta lista unas 6.250 indicaciones de este tipo en relación con diferentes productos.**

**Aun cuando sólo son parte en el Arreglo de Locarno 22 Estados, aplican la Clasificación las oficinas de propiedad industrial de más de 35 países. La Clasificación también la aplica la Oficina Internacional de la OMPI en la administración del Arreglo de La Haya y la Oficina de Dibujos y Modelos del Benelux.**

**El Arreglo de Locarno creó una Unión. La Unión posee una Asamblea. Todos los países miembros de la Unión son miembros de la Asamblea.**

**Entre las tareas mas importantes de la Asamblea figura la aprobación del programa y presupuesto bienal de la Unión.**

### **Acuerdo de Viena (1973) por el que se establece una Clasificación Internacional de los elementos figurativos de las marcas**

**Al 1 de enero de 1994, eran parte en este Acuerdo los cinco Estados siguientes:**

**Francia, Luxemburgo, Países Bajos, Suecia y Túnez.**

**El Acuerdo, concertado en 1973, fue enmendado en 1985.**

**El Acuerdo está abierto a los Estados parte en el Convenio de París. Los instrumentos de ratificación o de adhesión deben depositarse ante el Director General de la OMPI.**

**El Acuerdo establece una clasificación de marcas que constan de elementos figurativos o que los contienen. La oficina nacional competente de cada Estado contratante debe indicar en los documentos y publicaciones oficiales relativas a registros y renovaciones de marcas los símbolos correspondientes de la Clasificación.**

**A un Comité de Expertos, establecido conforme al Acuerdo y en el que están representados todos los Estados contratantes, se ha confiado la tarea de revisar periódicamente la Clasificación. La edición vigente en 1993 es la tercera. Fue adoptada en 1992.**

**La Clasificación consta de 29 categorías, 144 divisiones y 1.569 secciones, en las que deben ordenarse los elementos figurativos de las marcas.**

**Aun cuando sólo son parte en el Acuerdo de Viena cinco Estados, en 1992 la Clasificación se utiliza en las oficinas de propiedad industrial de por lo menos 30 Estados, así como en la Oficina Internacional de la OMPI.**

**El Acuerdo de Viena creó una Unión. La Unión posee una Asamblea. Todos los países miembros de la Unión son miembros de la Asamblea.**

**Entre las tareas más importantes de la Asamblea figura la aprobación del programa y presupuesto bienal de la Unión.**

## **ANEXO II: Protección Internacional de la Propiedad Literaria y Artística (Derecho de Autor)**

### **Convenio de Berna (1886) para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas**

Al 6 de marzo de 1994, eran parte en este Convenio los 105 Estados siguientes:

Albania, Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bahamas, Barbados, Bélgica, Benin, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Bulgaria, Burkina Faso, Camerún, Canadá, Colombia, Congo, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Croacia, Chad, Chile, China, Chipre, Dinamarca, Ecuador, Egipto, El Salvador, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, ex República Yugoslava de Macedonia, Fiji, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Gambia, Ghana, Grecia, Guinea, Guinea-Bissau, Honduras, Hungría, India, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenya, Lesotho, Líbano, Liberia, Libia, Liechtenstein, Luxemburgo, Madagascar, Malasia, Malawi, Malí, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, México, Mónaco, Namibia, Níger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Centroafricana, República Checa, Rumanía, Rwanda, Santa Lucía, Santa Sede, Senegal, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Suriname, Tailandia, Togo, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia, Zaire, Zambia y Zimbabwe.

El Convenio, concertado en 1886, fue revisado en París en 1896 y en Berlín en 1908, completado en Berna en 1914, y revisado en Roma en 1928, en Bruselas en 1948, en Estocolmo en 1967 y en París en 1971, y fue enmendado en 1979.

El Convenio está abierto a todos los Estados. Los instrumentos de adhesión o de ratificación deben depositarse ante el Director General de la OMPI.

El Convenio se apoya en tres *principios básicos* y en una serie de disposiciones que determinan la *protección mínima* que se ha de conceder, y tiene disposiciones especiales para *los países en desarrollo*.

1. Los tres principios básicos son los siguientes:
  - a) Las obras originarias de uno de los Estados contratantes (o sea, aquellas cuyo autor es nacional de ese Estado o las publicadas por primera vez en ese Estado) tendrán que ser objeto, en todos y cada uno de los demás Estados contratantes, de la misma protección que concedan a sus propios nacionales (principio del «trato nacional»).
  - b) Esa protección no tiene que estar subordinada al cumplimiento de ninguna formalidad (principio de la «protección automática»).
  - c) Esa protección es independiente de la existencia de la protección en el país de origen de la obra (principio de la «independencia» de la protección). Sin embargo, si un Estado contratante tiene estipulado un plazo mayor que el mínimo prescrito por el Convenio y la obra deja de estar protegida en el país de origen, se podrá denegar la protección en cuanto cese la protección en el país de origen.
2. Las condiciones mínimas de protección se refieren a las obras y a los derechos que se han de proteger y a la duración de la protección.
  - a) Por lo que respecta a las obras, la protección se ha de extender a *«todas las producciones en el ámbito literario, científico y artístico, cualesquiera que sean el modo o la forma de expresión»* (Artículo 2.1 del Convenio).

- b) Con sujeción a ciertas reservas, limitaciones o excepciones permitidas, entre los derechos que han de ser reconocidos como derechos exclusivos de autorización figuran los siguientes:

*el derecho a traducir,*

*el derecho a hacer adaptaciones y arreglos de la obra,*

*el derecho a interpretar o ejecutar en público obras dramáticas, melodramáticas y musicales,*

*el derecho a recitar en público obras literarias,*

*el derecho a comunicar al público la interpretación o ejecución de tales obras,*

*el derecho a radiodifundir (con la posibilidad para un Estado contratante, de prever un simple derecho a una remuneración equitativa en lugar de un derecho de autorización),*

*el derecho a hacer reproducciones de cualquier manera y en cualquier forma (con la posibilidad para un Estado contratante, de permitir la reproducción sin autorización, en ciertos casos especiales, si no menoscaba la explotación normal de la obra ni causa un perjuicio injustificado a los intereses legítimos del autor, y con la posibilidad para un Estado contratante, por lo que respecta a las grabaciones sonoras de obras musicales, de estipular un derecho a remuneración equitativa),*

*el derecho a utilizar una obra como punto de partida de una obra audiovisual, y el derecho a reproducir, distribuir,*

ejecutar en público o comunicar al público dicha obra audiovisual.

El Convenio también establece «*derechos morales*», es decir el derecho a reivindicar la paternidad de la obra y el derecho a objetar toda mutilación o deformación o cualquier otra modificación de la obra que sea perjudicial al honor o a la reputación del autor.

- c) En cuanto a la *duración* o plazo de protección, la regla general es que se conceda la protección hasta la expiración del quincuagésimo año después de la muerte del autor. Sin embargo, existen excepciones a esta regla general. En el caso de obras anónimas o seudónimos, el plazo de protección expira 50 años después que la obra fue legalmente puesta a disposición del público, salvo si el seudónimo no deja duda respecto de la identidad del autor o si el autor divulga su identidad durante dicho período; en este último caso, se aplica la regla general. En el caso de obras audiovisuales (cinematográficas), la duración de protección mínima es de 50 años después de que la obra fue puesta a disposición del público («estreno»), o a falta de dicho acontecimiento a partir de la creación de la obra. En el caso de las obras de artes aplicadas y de obras fotográficas, la duración mínima es de 25 años a partir de la creación de dicha obra.
3. Los países considerados *paises en desarrollo*, con arreglo a la práctica establecida por la Asamblea General de las Naciones Unidas, tienen la facultad de apartarse de esas condiciones mínimas de protección en lo que se refiere al derecho de traducción y al derecho de reproducción, para ciertas obras y en determinadas circunstancias.

La Unión de Berna posee una Asamblea y un Comité Ejecutivo. Todos los países miembros de la Unión que se hayan adherido por lo menos a las disposiciones administrativas y a las cláusulas finales del Acta de Estocolmo son miembros de la Asamblea. Los miembros del Comité Ejecutivo son elegidos entre los miembros de la Unión, con excepción de Suiza, que es miembro *ex officio*. Al 1 de enero de 1994, el Comité Ejecutivo contaba con 26 miembros.

Corresponde a la Asamblea el establecimiento del programa y presupuesto bienal de la Oficina Internacional - en lo que respecta a la Unión de Berna.

### **Convención de Roma (1961) sobre la protección de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión**

Al 27 de enero de 1994, eran parte en esta Convención los 45 Estados siguientes:

Alemania, Argentina, Australia, Austria, Barbados, Bolivia, Brasil, Burkina Faso, Colombia, Congo, Costa Rica, Chile, Dinamarca, Ecuador, El Salvador, Eslovaquia, España, Fiji, Filipinas, Finlandia, Francia, Grecia, Guatemala, Honduras, Irlanda, Italia, Jamaica, Japón, Lesotho, Luxemburgo, México, Mónaco, Níger, Nigeria, Noruega, Países Bajos, Panamá, Paraguay, Perú, Reino Unido, República Checa, República Dominicana, Suecia, Suiza y Uruguay.

Esta Convención está abierta a los Estados parte en el Convenio de Berna o en la Convención Universal sobre Derecho de Autor. Los instrumentos de ratificación o adhesión deben depositarse ante el Secretario General de las Naciones Unidas. Los Estados pueden formular reservas respecto de la aplicación de ciertas disposiciones.

**La Convención de Roma asegura la protección de las interpretaciones o ejecuciones de los artistas intérpretes o ejecutantes, de los Monogramas de los productores de fonogramas y de las emisiones radiodifundidas de los organismos de radiodifusión.**

- 1. Los artistas intérpretes o ejecutantes (actores, cantantes, músicos, bailarines y otras personas que ejecutan obras literarias o artísticas) están protegidos contra ciertos actos para los que no hayan dado su autorización. Esos actos son: la radiodifusión o la comunicación al público de su interpretación en directo («live performance» en inglés); la fijación en un soporte material de su ejecución directa; la reproducción de tal fijación si se hizo en su origen sin su consentimiento o si la reproducción se hace con fines distintos de aquellos para los cuales había dado su consentimiento.**
  
- 2. *Los productores de fonogramas* tienen derecho a autorizar o a prohibir la reproducción directa o indirecta de sus Monogramas, que son definidos en la Convención de Roma como toda fijación exclusivamente sonora de sonidos procedentes de una ejecución o de otros sonidos. Cuando un Monograma publicado en el comercio es objeto de utilidades secundarias (o sea, que es radiodifundido o bien comunicado al público en cualquier forma), el usuario debe abonar una remuneración equitativa y única a los artistas o a los productores de Monogramas, o a ambos; sin embargo, los Estados contratantes tienen la facultad de no aplicar esta regla o de limitar su aplicación.**
  
- 3. *Los organismos de radiodifusión* tienen el derecho de autorizar o de prohibir ciertas operaciones: la remisión de sus emisiones; la fijación sobre un soporte material de sus**

emisiones; la reproducción de tales fijaciones; la comunicación al público de sus emisiones de televisión, cuando se realiza en lugares accesibles al público previo pago de un derecho de entrada.

La Convención de Roma permite excepciones en las legislaciones nacionales a los derechos antes mencionados por lo que respecta al uso privado, al uso de breves extractos en relación con la información de acontecimientos de actualidad, la fijación efímera por organismos de radiodifusión utilizando sus propios servicios y para sus propias emisiones, la utilización exclusivamente a los fines de enseñanza o de investigación científica y en algunos otros casos - excepto para las licencias obligatorias que serían incompatibles con el Convenio de Berna - cuando las legislaciones nacionales prevean excepciones al derecho de autor en las obras literarias y artísticas. Además, una vez que un artista intérprete o ejecutante ha autorizado la incorporación de su interpretación o ejecución en una fijación visual o audiovisual, ya no son aplicables las disposiciones relativas a los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes.

La protección debe durar por lo menos hasta el final de un período de 20 años calculados al término del año en que a) se haya realizado la fijación de los fonogramas y de las interpretaciones o ejecuciones en ellos incorporadas; b) hayan tenido lugar las interpretaciones o ejecuciones no incorporadas en fonogramas; c) se hayan difundido las emisiones de radiodifusión. (Sin embargo, las legislaciones nacionales prevén cada vez con mayor frecuencia un plazo de protección de 50 años, por lo menos para los fonogramas y las interpretaciones o ejecuciones.

La OMPI es responsable, conjuntamente con la OIT y la Unesco, de la administración de la Convención de Roma. Esas tres Organizaciones constituyen la Secretaría del Comité Intergubernamental establecido en

virtud de la Convención y está compuesto por representantes de 12 Estados contratantes.

La Convención no prevé la constitución de una Unión, ni el establecimiento de ningún órgano rector ni presupuesto.

**Convenio de Ginebra (1971) para la protección de los productores de fonogramas contra la reproducción no autorizada de sus fonogramas**

Al 9 de febrero de 1994, eran parte en este Convenio los 50 Estados siguientes:

Alemania, Argentina, Australia, Austria, Barbados, Brasil, Burkina Faso, Costa Rica, Chile, China, Chipre, Dinamarca, Ecuador, Egipto, El Salvador, Eslovaquia, España, Estados Unidos de América, Fiji, Finlandia, Francia, Grecia, Guatemala, Honduras, Hungría, India, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Kenya, Luxemburgo, México, Mónaco, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Panamá, Paraguay, Perú, Reino Unido, República Checa, República de Corea, Santa Sede, Succia, Suiza, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela y Zaire.

Este Convenio está abierto a todos los Estados que son Miembros de las Naciones Unidas o de cualquiera de los organismos del sistema de las Naciones Unidas. Los instrumentos de ratificación, aceptación o adhesión deben depositarse ante el Secretario General de las Naciones Unidas.

El Convenio establece la obligación de los Estados contratantes de proteger a los productores de fonogramas que son nacionales de otro Estado contratante contra la producción de copias sin el consentimiento del productor, contra la importación de tales copias, cuando la producción o

la importación se hagan con miras a una distribución al público, y contra la distribución de esas copias al público. Se entiende por «fonograma» una fijación exclusivamente sonora (por lo que no comprende, por ejemplo, las pistas sonoras de películas o de videocasetes), cualquiera sea su forma (disco, cinta, etc.). La protección puede otorgarse mediante legislación sobre derecho de autor, legislación *sui generis* (derechos conexos), legislación relativa a la competencia desleal o la relativa al derecho penal. La protección debe tener una duración mínima de 20 años contados desde la primera fijación o la primera publicación del fonograma. (Sin embargo, las legislaciones nacionales prevén cada vez con mayor frecuencia un plazo de protección de 50 años).

La Oficina Internacional de la OMPI ejerce las funciones de Secretaría respecto del Convenio.

El Convenio no prevé la constitución de una Unión, ni el establecimiento de ningún órgano rector ni presupuesto.

### **Convenio de Bruselas (1974) sobre la distribución de señales portadoras de programas transmitidas por satélite**

Al 1 de enero de 1994, eran parte en este Convenio los 18 Estados siguientes:

Alemania, Armenia, Australia, Austria, Croacia, Eslovenia, Estados Unidos de América, Federación de Rusia, Grecia, Italia, Kenya, Marruecos, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Suiza y Yugoslavia.

Este Convenio está abierto a todos los Estados que son Miembros de las Naciones Unidas o de cualquiera de los organismos del sistema de las

**Naciones Unidas. Los instrumentos de ratificación, aceptación o adhesión deben depositarse ante el Secretario General de las Naciones Unidas.**

**Este Convenio establece la obligación de cada Estado contratante de tomar medidas adecuadas para impedir que, en su territorio o desde él, se distribuya cualquier señal portadora de programas transmitida por satélite. La distribución se considera no autorizada si no lo ha sido por la organización que ha decidido el contenido del programa (por lo general, un organismo de radiodifusión). La obligación rige respecto de los organismos que son «nacionales» de un Estado contratante.**

**Las disposiciones de este Convenio no se aplican, en cambio, cuando la distribución de señales se efectúa desde satélites de radiodifusión directa.**

**El Convenio no prevé la constitución de una Unión, ni el establecimiento de ningún órgano rector ni presupuesto.**

## **BIBLIOGRAFIA**

## BIBLIOGRAFIA

1. **"Acuerdos Paralelos al Tratado de Libre Comercio"**, en *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, S.N.C. Año LII. Núm. 16. México. Octubre. 1993.
2. Amigo Castañeda, Jorge. **"Protección a la Propiedad Industrial en México"**, en el Mercado de Valores. Nacional Financiera, S.N.C. Año LV. Núm. 1. México. Enero .1995.
3. Amigo Castañeda, Jorge y J. A. Toledo Barraza. **"Propiedad Industrial e Innovación Tecnológica"**, en *México: Ciencia y Tecnología en el Umbral del Siglo XXI*. 1a. Ed., CONACYT. México. 1994.
4. Benko, Robert P. **Protecting Intellectual Property Rights**. American Enterprise Institute. Washington, D.C., U.S.A. 1987.
5. Burgoa, Ignacio. **Derecho Constitucional Mexicano**. Editorial Porrúa. México. 1973.
6. Carpizo, Jorge. **Estudios Constitucionales**. UNAM. México. 1980.
7. Carta de las Naciones Unidas y Estatuto de la Corte Internacional de Justicia. ONU. Nueva York, E.U.A. s/f.
8. Castañeda, Jorge G. **"Tribulaciones del TLC"**, en *Proceso*. Semanario de Información y Análisis. Núm. 889. México. 15 de Noviembre. 1993.
9. Centro para el Estudio y la Difusión de la Propiedad Intelectual, A.C. **"Propiedad Intelectual"**. Suplemento Mensual de *El Economista*. Año I. Varios números. México. 1994.
10. **"Concluyen las Negociaciones de los «Acuerdos Paralelos» del TLC"**, en *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, S.N.C. Año LII. Núm. 15. México. Septiembre. 1993.

11. **"Constitución y Operación de Filiales de Instituciones Financieras del Exterior"**, en *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, S.N.C. Año LIV. Núm. 11. México. Noviembre. 1994.
12. Cruz, Noé y Dante Limón. **"Por Fin Concluyeron las Negociaciones"**, en *Epoca*. Semanario de México. Núm. 115. México. 16 de Agosto. 1993.
13. De Erice y O'Shea, José Sebastián. **Derecho Diplomático**. Tomo I. Instituto de Estudios Políticos. Madrid. 1954.
14. De la Cueva, Mario. **Teoría de la Constitución**. Editorial Porrúa. México. 1982.
15. **Diario Oficial de la Federación**. Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. Miércoles 27 de Mayo de 1964.
16. **Diario Oficial de la Federación**. Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. Sábado 11 de Julio de 1964.
17. **Diario Oficial de la Federación**. Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. Martes 27 de Julio de 1976.
18. **Diario Oficial de la Federación**. Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. Jueves 27 de Junio de 1991.
19. **Diario Oficial de la Federación**. Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. Viernes 10 de Diciembre de 1993.
20. **Diario Oficial de la Federación**. Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. Lunes 25 de Julio de 1994.

21. *Diario Oficial de la Federación*. Organismo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos. Martes 2 de Agosto de 1994.
22. "Evaluación del Impacto de la Capacitación Empresarial", en *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, S.N.C. Año LV. Núm. 3. México. Marzo. 1995.
23. Falke, Andreas y Hung Q. Tran. "El NAFTA y la Unión Europea: Dos grandes espacios económicos con una sólida base para la cooperación", en *Deutschland*. Núm. 5. Alemania. Octubre. 1994.
24. Fraga, Gabino. *Derecho Administrativo*. Editorial Porrúa. México. 1968.
25. García Maynes, Eduardo. *Introducción al Estudio del Derecho*. Editorial Porrúa. México. 1982.
26. González Gálvez, Sergio. *Controles al Uso de Ciertas Armas Convencionales en el Derecho Internacional*. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Serie H. Estudios de Derecho Internacional Público. Núm. 5. UNAM. México. 1982.
27. Gunter, G. *Constitutional Law*. 11a. Ed., Foundation Press. U.S.A. 1985.
28. Henkin, L. y R. Pugh. *International Law*. 2a. Ed., Editorial West. St. Paul, Minn., U.S.A. 1986.
29. Hoffman, Gary M. *Piracy of Intellectual Property*. The Annenberg Washington Program. Communications Policy Studies. Northwestern University. Washington, D.C., U.S.A. 1989.
30. Jackson, J. y J. Davey. *Legal Problems of International Economic Relations*. 2a. Ed., Editorial West. St. Paul, Minn., U.S.A. 1986.

31. Kelsen, Hans. *Teoría General del Derecho y del Estado*. Traducción de Eduardo García Maynes. Textos Universitarios. UNAM. México. 1979.
32. "LVIII Convención Bancaria", en *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, S.N.C. Año LIV. Núm. 12. México. Diciembre. 1994.
33. Musacchio, Humberto. *Diccionario Enciclopédico de México*. 1a Ed., Andrés León Editor. México. 1989.
34. "Nuevas Instituciones para la Competitividad de la Industria Mexicana", en *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, S.N.C. Año LIV. Núm. 10. México. Octubre. 1994.
35. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. *Información General*. Publicación OMPI. No. 400 (S). Ginebra, Suiza. 1994.
36. Ornelas, Andrea. "Autoriza la Secretaría de Hacienda nuevo paquete de intermediarios extranjeros", en *El Economista*. Sección Valores y Dinero. México. Jueves 24 de Noviembre de 1994.
37. Ornelas, Andrea. "Las autorizaciones, nuestra de congruencia: Aspe", en *El Economista*. Sección Valores y Dinero. México. Martes 18 de Octubre de 1994.
38. Orrego Vicuña, F. (coord.). *Derecho Internacional Económico*. Tomo I. Fondo de Cultura Económica. México. 1974.
39. "Perfeccionan el Sistema Nacional de Propiedad Industrial", en *Urania*. Revista Mexicana de Patentes, Marcas y Derechos de Autor. Año 1. Núm. 2. Septiembre-Octubre. 1994.
40. "Precisa la Nueva Ley Conceptos de Propiedad Industrial", en *Urania*. Revista Mexicana de Patentes, Marcas y Derechos de Autor. Año 1. Núm. 3. Noviembre-Diciembre. 1994.

41. **"Ratificación del Tratado de Libre Comercio"**, en *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, S.N.C. Año LII. Núm. 18. México. Diciembre. 1993.
42. Recaséns Siches, Luis. *Tratado General de Sociología*. 15a. Ed., Editorial Porrúa. México. 1977.
43. Rubio F., Luis, et. al. *El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos: Camino para Fortalecer la Soberanía*. 1a. Ed., Editorial Diana. México. 1991.
44. Sandoval, Nora. **"E.U.: Hostilidad contra Inmigrantes"**, en *Epoca*. Semanario de México. Núm. 115. México. 16 de Agosto. 1993.
45. Seara Vázquez, Modesto. *Derecho Internacional Público*. 7a. Ed., Editorial Porrúa. México. 1981.
46. Seara Vázquez, Modesto. *Tratado General de la Organización Internacional*. 2a. Ed., Fondo de Cultura Económica. México. 1974.
47. SECOFI. *El ABC del TLC*. México. 1992.
48. SECOFI. *La Propiedad Intelectual en México*. (mimeo.). México. 1991.
49. SECOFI. *México en el Comercio Internacional*. México. 1990.
50. SECOFI. *Propiedad Intelectual*. Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Monografía. Núm. 2. México. Septiembre. 1991.
51. SECOFI. *¿Qué es el TLC?* México. 1992.
52. SECOFI. *Resultados de la Nueva Política de Inversión Extranjera en México 1989-1994*. México. 1994.
53. SECOFI. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Tomos I y II. México. 1993.

54. SECOFI. *Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*. Resumen. México. 1992.
55. "Se Crea el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial", en *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, S.N.C. Año LIV. Núm. 4. México. Abril. 1994.
56. Serrano Migallón, Fernando. *La Propiedad Industrial en México*. Editorial Porrúa. México. 1992.
57. Sherwood, Robert M. *Intellectual Property and Economic Development*. Westview Special Studies in Science, Technology, and Public Policy. Westview Press Inc. USA. 1990.
58. Tena Ramírez, Felipe. *La Constitución y las Relaciones Exteriores de México*, en *Jornadas de Homenaje a la Constitución Mexicana*. Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos. SRE. México. 1977.
59. Witker, Jorge. *El GATT*. (Acuerdo General de Aranceles y Tarifas). UNAM. México. 1986.
60. World Intellectual Property Organization. *Background Reading Material on Intellectual Property*. WIPO Publication. No. 659 (E). Geneva, Switzerland. 1988.

#### **FUENTES LEGALES**

61. *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Leyes y Códigos de México. 93a. Ed., Editorial Porrúa. México. 1993.
62. *Legislación sobre Derechos de Autor*. Leyes y Códigos de México. 14a. Ed., Editorial Porrúa. México. 1993.
63. *Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial*. Cuadernos SECOFI. Serie Desarrollo Tecnológico. México. 1993.

64. ***Ley de Inversión Extranjera***. Cuadernos SECOFI. Serie Inversión Extranjera. México. 1993.
65. ***Ley de la Propiedad Industrial***. Diario Oficial de la Federación. Tercera Sección. Martes 2 de Agosto de 1994.
66. ***Ley Orgánica de la Administración Pública Federal***. Leyes y Códigos de México. 23a. Ed., Editorial Porrúa. México. 1992.
67. ***Reglamento Interno de SECOFI***.