



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA ^{29.}
DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGON

ANALISIS JURIDICO, EXPECTATIVAS Y
RESULTADOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
DE AMERICA DEL NORTE DESDE SU ENTRADA
EN VIGOR.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
ALFREDO VILLANUEVA BARRAGAN

ASESOR: BERNABE LUNA RAMOS.

MEXICO 1998.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

267163



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.

La Travesía es Peligrosa,
Peligroso es detenerse en el camino,
Peligroso mirar hacia atrás,
Peligroso vacilar y temblar.

F. NIETZSCHE

A MI FAMILIA:

POR HABER SIDO EL PRIMERO Y EL MÁS FUERTE DE LOS APOYOS CON QUE SIEMPRE HE CONTADO; NO OBSTANTE LO ANTERIOR, LE AGRADEZCO A JAIME EL HABERME PERMITIDO ABUSAR DE SU APOYO A CADA MOMENTO, A ABRAHAM EL APOYARME SIN SIQUIERA PEDIRSELO, Y A MIGUEL EL HABER ESTADO SIEMPRE CONMIGO, AÚN ESTANDO LEJOS.

A LA ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES ARAGÓN:

POR HABER CONTRIBUIDO EN FORMA POR DEMÁS GENEROSA CON MI DESARROLLO PROFESIONAL.

A GABY:

POR HABER SIDO UN APOYO INSUSTITUIBLE A LO LARGO DE VARIOS AÑOS, POR DEMOSTRARME QUE ES MEJOR DAR QUE RECIBIR Y FINALMENTE, POR CONFIAR EN QUE PODEMOS LOGRAR LO QUE POR TANTO TIEMPO HEMOS ESTADO ANHELANDO.

AL MAESTRO BERNABÉ LUNA RAMOS:

POR SER PARA MI UN EJEMPLO A SEGUIR DESDE QUE LO CONOCÍ Y POR BRINDARME EN TODO MOMENTO SU PACIENCIA, TIEMPO Y APOYO INCONDICIONALES.

A LA PROFESORA MARIA GUADALUPE DURÁN ALVARADO:

QUIEN SIN NECESIDAD DE MUCHO ESFUERZO, SE GANA LA ADMIRACIÓN Y SIMPATÍA DE QUIENES LA CONOCEMOS.

AL PROFESOR ARTURO MUÑOZ COTA PÉREZ:

CUYAS CÁTEDRAS SON UNA INVITACIÓN OBLIGADA A LA MADUREZ INTELECTUAL DE QUIENES TUVIMOS LA SUERTE DE SER SUS ALUMNOS.

AL PROFESOR JOSÉ MANUEL SÁNCHEZ CERÓN:

POR QUIEN HE DESCUBIERTO UN SINNÚMERO DE VECES QUE EN VERDAD EXISTE LA AMISTAD DESINTERESADA.

ANÁLISIS JURÍDICO, EXPECTATIVAS Y RESULTADOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE DESDE SU ENTRADA EN VIGOR

INTRODUCCIÓN

I.- ASPECTOS GENERALES

1.1 ¿Qué es un tratado? _____	1
1.2 Elementos de los tratados _____	6
1.3 Principios del derecho de los tratados _____	10
1.4 Clasificación de los tratados _____	12
1.5 Ubicación de los tratados en el orden jurídico mexicano _____	14
1.6 Extinción de los tratados _____	24

II.- Los Tratados Comerciales

2.1 Concepto, objeto y fines _____	28
2.2 Tratados comerciales celebrados por México _____	31
a) Con Chile _____	32
b) Con Costa Rica _____	39
c) Con Bolivia _____	53
d) Con Colombia y Venezuela (grupo de los tres) _____	57
e) Con Estados Unidos y Canadá (TLCAN) _____	60
2.3 Tratados, Organizaciones y Convenciones Internacionales (características y su relación con México) _____	72
a) Ronda Uruguay _____	77
b) Comunidad Económica Europea (CEE) _____	81
c) La Cuenca del Pacífico _____	100
d) Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) _____	111
e) Tratado de Montevideo _____	114

0 El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) _____	126
2.4 La solución de controversias en materia de tratados _____	134
2.5 Del GATT al TLCAN _____	139

III.- Análisis Jurídico, expectativas y resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde su entrada en vigor

3.1 Objetivos generales _____	144
3.2 Importancia del TLCAN respecto de los demás tratados comerciales ____	146
3.3 La apertura comercial de México, Estados Unidos y Canadá _____	152
3.4 Análisis comercial del TLCAN _____	156
3.5 Expectativas planteadas en el TLCAN _____	159
3.6 Resultados de la operatividad del TLCAN _____	171
3.7 Problemas que presenta el TLCAN _____	181
3.8 Propuestas a los problemas planteados _____	188

Conclusiones

Bibliografía.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo muestra desde distintos parámetros lo que significa para México el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y los resultados que hemos obtenido con su negociación desde que comenzó la vigencia del mismo, el 1° de Enero de 1994.

En éste sentido y con el objeto de no omitir puntos básicos, hemos incluido en el Capítulo primero todos los aspectos elementales de cualquier tratado; es decir, desde su definición, hasta el modo de concluir o terminar las obligaciones derivadas del mismo, pasando por su clasificación y principios generales, entre otros.

No obstante lo anterior, para poder darnos cuenta de lo que significa el TLCAN y poder juzgar sus resultados, es imperativo tener un parámetro o punto de partida, razón por la cual hemos incluido en el 2° Capítulo las características de los tratados comerciales celebrados por México, tales como el de Complementación Económica, celebrado con Chile, el del grupo de los tres, el de Costa Rica y el de Bolivia; incluso hemos contemplado en el Capítulo 3° (3.2) los últimos resultados estadísticos disponibles, lo que nos permite calificar de manera inmediata, la importancia de cada tratado para México.

Asimismo, veremos la importancia del GATT como el primer Acuerdo Multinacional en el ámbito del comercio internacional y el papel de las Rondas Comerciales Internacionales en la actualización del mismo.

Por lo que se refiere a los bloques comerciales internacionales, veremos las características del de América del Norte (del cual formamos parte), la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico, por ser actualmente los más importantes en el contexto mundial, es decir, al hablar de tres bloques comerciales de importancia mundial, debe entenderse como bloque a un grupo de países en torno a los cuales se da uno de los mayores flujos comerciales del mundo, en éste sentido, resulta de gran importancia para el presente trabajo el incluir las características tanto de la Cuenca del Pacífico, como de la UE, más aún, si consideramos que con éste último bloque es casi inminente la celebración de un acuerdo comercial, lo que definitivamente implica grandes retos para México, toda vez que equivale a celebrar tratados comerciales con 15 de los países más desarrollados de Europa (Occidental).

Finalmente, en el Capítulo dedicado al TLCAN, hemos resumido la importancia del mismo respecto a los demás tratados comerciales, mediante un análisis que permite conocer la realización o incumplimiento de las expectativas planteadas, así como los resultados comerciales de México con EU y Canadá.

Por otro lado, no obstante que el TLCAN tiene aspectos de gran interés para México, también tiene problemas, algunos menos graves que otros, pero que definitivamente, debemos tomar en cuenta; por esta razón, además de señalarlos, hemos hecho algunas propuestas que consideramos elementales para lograr que el TLCAN, cumpla lo mejor posible con sus objetivos planteados.

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

¿QUÉ ES UN TRATADO?

En la actualidad, querer determinar el significado de tratado puede llevar a ciertas confusiones, más aún si no se está familiarizado con el derecho internacional, esto, por la cantidad de denominaciones con que suele llamarse a un tratado.

En este orden de ideas, resulta oportuno señalar el concepto de tratado que en su artículo 2º contempla la Convención de Viena de 1969 sobre el derecho de los tratados (vigente desde el 27 de Enero de 1980):

“Se entiende por tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento público o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”.¹

Como puede apreciarse, en la anterior definición no se hace referencia alguna sobre la materia u objeto de interés para los Estados, es decir, simplemente alude lo que debe entenderse por tratado; por lo tanto, resulta obvio asumir que cualquier acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados es un tratado, independientemente de la materia u objeto motivo de su realización, derivándose de esto, que puede haber tratados internacionales de cualquier tipo.

¹ORTIZ ALHF LORETTA Derecho internacional público 2ª edición Director de la colección Leonel Perezmeto Castro Editorial Harla, México D.F. 1993 p 324

En la anterior definición ha quedado claro que si los Estados celebran por escrito y están dispuestos a regirse por el derecho Internacional público, haciéndolo constar en un instrumento público o en dos o más instrumentos conexos, se entenderá que es un tratado, no importando su denominación particular; en otras palabras, esto significa que independientemente del nombre que le hayan dado (convención, acuerdo, arreglo, compromiso, declaración, etc.), será un tratado internacional.

Vale la pena comentar en este momento, el punto de vista del Profesor Cesar Sepúlveda al respecto, quien además de señalar que los tratados han recibido diversos nombres, ha revelado que: “su substratum es un acuerdo internacional de voluntades”² lo que puede considerarse como un gran acierto, ya que sin ese acuerdo internacional de voluntades o “substratum”, sería imposible poder pactar respecto de cualquier materia.

Para efecto de evitar caer en un error de interpretación por seguir solamente la definición proporcionada por la convención de Viena y, aunque todos los autores pueden definir un tratado con sus propias palabras, necesariamente habrán de coincidir en características fundamentales, como lo son:

- a) El ser un acuerdo,
- b) El haber sido celebrado entre dos o más partes facultadas para celebrar tratados y que además,
- c) Desean que sea regido por normas de derecho internacional.

² SEPÚLVEDA CÉSAR. Derecho internacional público, 3ª edición. Editorial Porrúa, s. a, México D.F., 1968 p 110

Si se reúnen éstas características se está atendiendo a la definición que al respecto proporciona Max Sorensen, al señalar que:

“El tratado es cualquier acuerdo internacional que celebran dos o más estados u otras personas internacionales y que está regido por el derecho internacional”³

La aportación que proporciona esta nueva definición con respecto de la anterior, es el aclarar que no sólo los tratados celebrados entre Estados pueden quedar regidos por el derecho internacional; reforzando al mismo tiempo la condición de que basta que sean celebrados por escrito, constando en un instrumento público y que exista el deseo de ser regidos por normas de derecho internacional; por lo tanto, “El derecho internacional es igualmente indiferente a la cuestión de si un tratado - no importa como se le llame - ha sido celebrado entre estados, jefes de estado, gobiernos o departamentos de gobierno”⁴

La razón de ser para ésta postura, radica en el hecho de presumirse la existencia de la capacidad de las partes para celebrar tratados. De éste mismo modo se puede concluir la discusión de si es viable el tomar como tratados aquellos acuerdos celebrados en que alguna o algunas de las partes no son estados, lo que evidentemente implica un análisis individualizado para los diversos casos que puedan darse, toda vez que puede haber instituciones internacionales con capacidad para celebrar tratados, así como las puede haber carentes de tal atributo.

Un buen ejemplo de organismo internacional es la Organización de las Naciones Unidas

³ SORENSEN MAX. Manual de derecho internacional publico. Editorial Fondo de Cultura Económica (FCE) México, 1974. P. 155

⁴ *Ibidem* P. 200

(ONU), misma que en efecto tiene capacidad para la celebración de ciertos tratados internacionales, por ejemplo, sobre el suministro de contingentes militares (artículo 43 de la carta de la ONU).

Mas, si bien es cierto que hay capacidad expresa en la propia carta de la ONU para la celebración de éstos tratados, también lo es que la doctrina y la jurisprudencia, así como la práctica de las instituciones internacionales, se han orientado hacia una capacidad de los organismos internacionales que no se deriva precisamente de sus disposiciones o facultades constitucionales, sino que más bien es implícita.

Esto se explica en razón de que la corte internacional de justicia declaró en mayoría el 11 de abril de 1949 que:

“De acuerdo con el derecho internacional, debe considerarse que la organización tiene aquellos poderes que, aunque no expresamente dispuestos en la carta, se le confieren por virtud de una necesaria interpretación implícita, por ser esenciales para el cumplimiento de sus deberes”.⁵

De ésta declaración - que aunque se refería exclusivamente a la ONU -, ha surgido por consenso de los tratadistas, la necesidad de hacerla extensiva por analogía a las demás organizaciones y, aunque las atribuciones de capacidades implícitas pueden prestarse a muchos conflictos (por lo que se refiere a tratados), “ la capacidad inherente de celebrar tratados, de las

⁵ ibidem P. 206

instituciones internacionales... queda limitada a la capacidad de celebrar tratados compatibles con la letra y el espíritu de sus diferentes constituciones”⁶

El hecho de que sea defendida de manera tan firme ésta facultad - ya sea implícita o explícita - de los organismos internacionales para celebrar tratados, tiene su fundamento jurídico, pues parte de las mismas fuentes del derecho internacional, toda vez que los tratados son, al igual que la costumbre, una de las fuentes fundamentales del derecho internacional, e independientemente de si tienen o no mayor jerarquía que la costumbre, es importante señalar algunas de sus ventajas con respecto de aquella, y que bien puede ser la rapidez y precisión para resolver cualquier situación una vez que se haya acordado, bajo normas internacionales a cumplir, pues contrario a la costumbre, sólo bajo normas de derecho internacional puede lograrse consenso respecto de ciertas materias.

Consecuentemente, podría asegurarse que ciertos tratados sobre contaminación, terrorismo, lucha antidrogas, o conservación de especies en vías de extinción, quizá nunca habrían logrado los resultados actuales de haber sido protegidos únicamente por la costumbre internacional.

En éste orden de ideas, Wolfgang Friedman señala que: “El gran número de los tratados internacionales viene a demostrar que los intereses y políticas de los estados, varían según su desarrollo económico, su filosofía social y otros factores”⁷

⁶ Idem.

⁷ WOLFGANG FRIEDMAN la nueva estructura del derecho internacional Editorial Trillas; México D.F., 1967 P. 157

Por último, es importante señalar el concepto que, conforme disposición expresa de la Ley Sobre Celebración de Tratados es válido para México (publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de Enero de 1992):

“ Artículo 2º. - Para efectos de la presente ley se entenderá por:

I.- tratado: El convenio regido por el derecho internacional público celebrado por escrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y UNO O VARIOS SUJETOS DE DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos.”

Del concepto anterior se desprende que para el Estado Mexicano, tratándose de tratados, carece de importancia el hecho de que no sea un Estado con quien celebre. tal como lo demuestra el haber optado por el término de “ Sujetos de Derecho Internacional Público” en la ley sobre celebración de tratados, ya que con este término, empleado en forma genérica, no se excluye a los organismos internacionales.

1.2 ELEMENTOS DE LOS TRATADOS

Los elementos de los tratados tradicionalmente se han considerado como necesarios para que tenga validez.

En esencia, cuando se habla de elementos de los tratados, se hace alusión generalmente a:

- a) La Capacidad
- b) El Consentimiento
- c) El Objeto
- d) La Causa y
- e) La Forma

Así pues, cuando se habla de Capacidad como un elemento de los tratados, se entiende que el “IUS TRACTATI es un atributo propio de la soberanía. Solo los Estados pueden celebrar tratados”.⁸

Es oportuno señalar, a pesar de lo establecido en el anterior concepto, que aunque el “IUS TRACTATI” sea un atributo o consecuencia natural de la soberanía, no es realista atribuirlo exclusivamente a ésta, pues como lo ha señalado Max Sorensen⁹ al incluir en su concepto de tratado la participación de “personas internacionales”, deja abierta la posibilidad de que organismos internacionales (a pesar de no ser Estados y por consiguiente, carecer de soberanía), puedan celebrar tratados internacionales, como lo ha venido haciendo, por ejemplo, la Organización de las Naciones Unidas (ONU), por autorización expresa de su propia carta, o bien, por facultades implícitas “esenciales para el cumplimiento de sus deberes.” Según declaración emitida por mayoría de la Corte Internacional de Justicia en 1949.

⁸ SEPULVEDA CESAR, ob cit. P.110
⁹ supra P. 3

El Consentimiento, considerado también como uno de los elementos esenciales de los tratados, tiene grandes razones para haber sido incluido como elemento esencial; su importancia radica en que si un Estado desea celebrar un tratado, para que este surta sus efectos deberá contener en forma expresa, la manifestación de voluntad de las partes que lo celebran.

Acorde a lo anterior, el órgano facultado o con capacidad para manifestar el consentimiento, generalmente esta señalado por el derecho o leyes internas de cada país, como en el propio caso de México, donde tal atributo corresponde al Presidente (conforme al artículo 89 constitucional en su fracción X), mismo que si lo desea, puede otorgar poderes plenipotenciarios (art. 3º de la Ley Sobre Celebración de tratados) a órganos o sujetos diversos. No obstante lo anterior, es de señalar al respecto, que estas facultades plenipotenciarias pueden tener ciertas limitantes, de modo que si se va mas allá de lo que estas permiten, habrá invalidez por consentimiento inadecuado.

Antes de finalizar este punto, cabe aclarar que existen ciertas excepciones para el consentimiento en algunos tipos de tratados, ya que existen convenios oponibles a terceros Estados por motivos de bienestar internacional.

El Objeto carece de toda complejidad, toda vez que el sentido del mismo es exactamente igual al que se maneja en los contratos privados, ya que el fin que debe tener un tratado debe ser lícito y no resultar contrario a las normas de derecho internacional o al propio derecho interno de los Estados; un ejemplo de objeto ilícito, podría ser el que Estados Unidos quisiera celebrar un

tratado en el que el objeto o fin principal consistiera en perjudicar a Cuba. Evidentemente no es posible en este caso la celebración de un tratado en el que se estableciera una determinada sanción para los países que deseen hacer negocios o inversiones con Cuba, ya que sería un atentado flagrante contra la soberanía y autodeterminación de las naciones.

La Causa, según opinión de Cesar Sepúlveda, debe entenderse como “aquello que justifica la obligación”⁹

Acorde con el punto de vista de Cesar Sepúlveda, creemos que al existir el objeto de la obligación, carece de importancia el que no se perciba la causa aparente del tratado, razón por la cual sería absurdo considerar como nulo el mismo, es decir, si en la celebración del mismo existen cuestiones netamente materiales, tales como CAPACIDAD, CONSENTIMIENTO Y OBJETO, no habría porque buscar la impugnación del mismo por una aparente “falta de justificación”.

La Forma se refiere al modo en que el tratado es celebrado. Ante esto, la doctrina general señala que puede ser verbal o por escrito. Sin necesidad de una larga explicación, es evidente la cantidad de riesgos que implica la celebración de un tratado en forma verbal, uno de esos riesgos podría ser, en primer lugar, la inexactitud de que seguramente se vería investido el mismo, toda vez que si cualquier tratado por escrito suele provocar problemas en la interpretación, la forma verbal de los mismos no tiene ninguna razón de ser.

⁹ SEPÚLVEDA CÉSAR ob cit p 113

1.3 PRINCIPIOS DEL DERECHO DE LOS TRATADOS

Los principios del derecho de los tratados, son considerados como fundamentales para regir en la constitución de un tratado, razón por la que resulta indispensable señalarlos:

a) PACTA SUNT SERVANDA: Aunque este principio regía por costumbre, fue tomado por la convención de Viena de 1969 a fin de contemplarlo dentro de su artículo 26; Este principio “Afirma la obligatoriedad de los tratados respecto a las partes, añadiendo además la necesidad de su cumplimiento de acuerdo con la buena fe”¹⁰

Aun y cuando este principio señala en forma expresa el dejar el cumplimiento del tratado a la buena fe de las partes, se ha señalado en la convención de Viena a fin de evitar la mala fe, la imposibilidad de oponer al cumplimiento de un tratado normas de derecho interno, salvo cuando sean de carácter fundamental, como serían las de orden constitucional, ya que el aceptar oposiciones de esta índole podría desencadenar consecuencias indeseables a las relaciones internacionales de los Estados; Además, lleva implícito el dejar al arbitrio de las partes una mala fe que puede ser incluso premeditada.

b) RES ÍNTER ALIUS ACTA: Significa que los tratados solo crean obligaciones entre las partes, es decir, “un tratado no puede, en principio, obligar a los sujetos que no han participado en él, puesto que naturalmente no han podido expresar su consentimiento.”¹¹

¹⁰ SEARA VAZQUEZ MODESTO. Derecho internacional publico. 15ª Edición, Editorial Porrúa, S.A México 1994 p.61

¹¹ idem

Aunque este principio es aplicado en la generalidad de los casos, no siempre se respeta al cien por ciento, pues como se ha señalado, puede haber tratados oponibles a terceros estados por motivo de bienestar internacional, sin importar que tal Estado no hubiera participado en su celebración y aunque sea una contradicción a la vez del siguiente principio:

c) EX CONSENSU ADVENTIT VINCULUM: O principio de que el consentimiento es la base de la obligación Jurídica, lo que implica al mismo tiempo pasar por alto la condición de igualdad de los estados y su derecho a contraer obligaciones jurídicas mediante el consentimiento; A fin de aclarar un poco lo anterior, resulta indispensable recurrir a la paradoja del internacionalista Modesto Seara Vázquez, quien al respecto señala: “Es perfectamente explicable lo anterior si se recuerda que todo el orden internacional esta basado en el mantenimiento de situaciones en cuyo origen ha habido casi siempre actos de fuerza e imposición en contra de la voluntad de un sujeto.”¹²

d) IUS COGENS: Es un principio mas y su peculiaridad es la de establecer la prohibición respecto de pactar normas que sean contradictorias a las disposiciones imperativas de derecho internacional; esto, en otras palabras, es una restricción a la libertad de contratación de los Estados, y que a pesar de que tenga un fin general noble, como puede ser el de hacer absolutas ciertas normas de derecho internacional - como la que prohíbe el uso de la agresión -, implica tal magnitud que al mismo tiempo la vuelve una norma declarativa, toda vez que señala la prohibición, pero no la solución real para el caso de que lleguen a pactarse o establecerse normas contrarias al IUS COGENS, ya que si bien es cierto que el artículo 53 de la convención sobre el

¹² ibidem p. 63

derecho de los tratados "Proclama la invalidez de tales tratados en forma automática, esto no corresponde a la realidad"¹³

1.4 CLASIFICACION DE LOS TRATADOS

Es prioritario señalar que en esta clasificación no se ha pretendido hacer una numeración de todos los tratados que existen, pues evidentemente, además de prolijo, podría omitirse gran cantidad de ellos y porque finalmente, no es esa la intención.

Sin embargo, es posible clasificarlos en una forma en la que necesariamente quede incluido cualquier tipo de tratado, esta clasificación puede ser por ejemplo, la que se refiere al número de signatarios o participantes del mismo y que únicamente tiene dos vertientes:

- a) tratados bilaterales o bipartitos: que tal como lo sugiere el nombre se integran únicamente por dos partes o signatarios y,
- b) tratados multilaterales o plurilaterales: Que son todos aquellos en los que hay cuando menos tres partes o signatarios, es decir, todos aquellos en los que participan tres o mas sujetos de derecho internacional.

Otra clasificación es la que se refiere al fondo o estructura del tratado y que, al igual que la anterior, tiene dos variantes:

¹³ ibidem P 65

a) *Tratados leyes*: La característica que distingue a éste tipo de tratados, es la creación de normas para regir objetivos permanentes y de interés común.

Con respecto a este tipo de tratados, Manuel J. Sierra señala que son aquellos en los que: “se hacen constar los resultados de un acuerdo convergente en el que intervienen varios Estados que, admitiendo el acceso de miembros no signatarios, aprueban normas de derecho internacional o confirman, precisan o derogan reglas establecidas por la costumbre”¹⁴

Como ejemplo podría citarse la Convención de Viena de 1969 sobre el derecho de los tratados o cualquier otra que haya dado por resultado una reglamentación permanente.

b) *Tratados Contratos*: Su comprensión no es de gran complejidad, pues a diferencia de los tratados leyes, no buscan el establecimiento de una reglamentación permanente, es decir, su objeto es el cumplimiento de un fin limitado, pues una vez que este ha sido logrado, se extingue la obligación de las partes.

En este tipo de tratados, aunque la materia o fin que se persigue puede ser ilimitado, es relevante que por lo general se persiguen fines particulares, sin embargo de ninguna manera nos parece que tal objeto sea una limitante para contratar sobre objetivos permanentes cuyo cumplimiento no tenga un fin limitado (esto, en el sentido de que llegue a extinguirse la obligación de las partes, p. ejemplo: el tratado de libre comercio de América del norte, que en ningún momento llegan a extinguirse las obligaciones después de logrado el objeto).

¹⁴ J. SIERRA, MANUEL. *tratado de derecho internacional publico* México 1947 p.27 (s.e.)

1.5 UBICACIÓN DE LOS TRATADOS EN EL ORDEN JURIDICO MEXICANO

Así como los tratados pueden ubicarse en el orden jurídico internacional, es decir, así como existen normas o disposiciones tales como las derivadas de la convención de Viena de 1969 sobre el derecho de los tratados y Las normas de derecho consuetudinario de carácter internacional; La ubicación de los tratados en el orden jurídico mexicano se integra exclusivamente por el derecho interno de nuestro país.

En este orden de ideas, cabe señalar que las disposiciones relativas a los tratados que contiene nuestro derecho interno, comprenden desde el señalamiento o mención del órgano facultado para celebrar tratados, hasta la designación de la oficina que habrá de encargarse de realizar los tramites relativos a los mismos, pasando por supuesto por los requisitos que estos deben tener para ser considerados como ley interna, así como las limitaciones establecidas para la celebración de los mismos.

De este modo, las disposiciones relativas a la celebración de tratados, se hayan contenidas en:

- a) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- b) Ley sobre Celebración de Tratados
- c) Ley Orgánica de la Administración Pública Federal
- d) Reglamento Interno de la Secretaria de Relaciones Exteriores (SRE)

Es de señalar que aun a pesar de la existencia de la ley sobre celebración de tratados, la Constitución es el cuerpo normativo que establece los lineamientos elementales para la celebración, aprobación y validez de los mismos como ley fundamental.

Acorde a lo anterior son tres básicamente los artículos que contienen tales disposiciones:

“Art. 89. Las facultades y obligaciones del presidente son las siguientes...

X.- Dirigir la política exterior y CELEBRAR TRATADOS INTERNACIONALES, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: La autodeterminación de los pueblos, la no-intervención, la solución pacífica de controversias, la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales, la igualdad jurídica de los Estados, la cooperación internacional para el desarrollo, y la lucha por la paz y la seguridad internacionales.

“Art. 76. Son facultades exclusivas del Senado...

I.- Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el presidente de la república y el secretario de despacho correspondiente rindan al congreso. Además, APROBAR LOS TRATADOS INTERNACIONALES Y CONVENCIONES DIPLOMATICAS que celebre el Ejecutivo de la Unión.

“Artículo 133. 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.”

Es necesario señalar que aunque la constitución contiene mas artículos sobre los tratados, básicamente son relativos a prohibiciones o cuestiones derivadas de la celebración de tratados; por ejemplo, el artículo 15, cuya interpretación a contrario sensu constituye una prohibición a celebrar tratados, toda vez que:

“Art. 15 NO SE AUTORIZA LA CELEBRACION DE TRATADOS para la extradición de reos políticos, ni para la de aquellos delincuentes del orden común que hayan tenido en el país donde cometieron el delito, la condición de esclavos; ni de convenios o tratados en los que se alteren las garantías y derechos establecidos por esta constitución para el hombre y el Ciudadano”.

O bien, el 104, que señala las facultades de los tribunales de la Federación para conocer sobre “LAS CONTROVERSIAS QUE SE SUSCITEN CON MOTIVO DE LOS TRATADOS CELEBRADOS CON LAS POTENCIAS EXTRANJERAS”

O el 117 que establece la prohibición a los Estados para “CELEBRAR ALIANZA, TRATADO O COALICION CON OTRO ESTADO NI CON LAS POTENCIAS EXTRANJERAS.”

Por otro lado y regresando a los arts. 89, 76 y 133, suele ser motivo de controversias la inclusión en el artículo 76 de las convenciones diplomáticas, ya que si bien es cierto, no se menciona la celebración de estas en el art. 89 como facultad del Ejecutivo, también lo es que hay una gran cantidad de estas (convenciones), celebradas por el Ejecutivo y que han sido aprobadas por el senado, tales como: "Las cuatro convenciones de Ginebra sobre derecho del mar; las convenciones sobre asilo diplomático y territorial de Caracas de 1954, la convención sobre prerrogativas e inmunidades de las Naciones Unidas de 1943, etc."¹⁵ Sin embargo, el problema no radica en la celebración de estas convenciones, sino en la omisión de tal denominación en el propio artículo 133 constitucional.

En este orden de ideas y considerando la existencia de convenios celebrados por el Ejecutivo aun cuando no se haya señalado en forma expresa por la multicitada fracción X del artículo 89, suele llevar a la controversia de si tales convenciones deben considerarse también como ley suprema de la Unión ya que no van en contra de las disposiciones de nuestra carta fundamental, en este sentido, seria un absurdo no considerarlas como ley fundamental por haberse utilizado un sinónimo que, como ya se ha visto, se utiliza para designar tratados "ley", cuya importancia es de orden internacional; al respecto, Jorge Palacios Treviño se expresa señalando que "no fue la intención del constituyente establecer diferentes categorías de tratados y, por lo tanto, es irrelevante la terminología que utiliza"¹⁶ (refiriéndose al art. 76 fracc. I)

b) Ley sobre celebración de tratados

¹⁵ PALACIOS TREVIÑO JORGE. *Tratados: legislación y práctica en México* 2ª Edición S.R.E. México 1986. P. 30

¹⁶ *ibidem* P. 41

Constituida básicamente por 11 artículos y un transitorio, puede considerarse como relativamente nueva, ya que entró en vigor en enero de 1992.

Esta ley, además de algunas semejanzas con normas constitucionales, introduce algunos aspectos nuevos, como lo son los acuerdos interinstitucionales, mismos que pueden ser celebrados por una dependencia u organismos descentralizados de la administración pública Federal, Estatal o Municipal con órganos extranjeros u organizaciones internacionales (art. 1°).

Define también lo que debe entenderse por tratado, acuerdo interinstitucional, firma o referéndum, ratificación, adhesión o aceptación, plenos poderes, reserva y Organización internacional (art. 2°), así como la facultad del Ejecutivo para otorgar plenos poderes (art. 3°).

Por otra parte, establece las formas en que el Estado Mexicano puede obligarse a un tratado (art. 5°), el papel de la Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E.) como coordinadora en la celebración de un tratado; así como su opinión respecto de si procede suscribirlo y su obligación de inscribirlo en el registro cuando proceda (art. 6°).

También señala la obligación de las dependencias y organismos descentralizados de la administración pública Federal, Estatal, o Municipal, de informar a la S.R.E. sobre los acuerdos interinstitucionales que pretendan celebrar, a efecto de que aquella formule el dictamen correspondiente sobre la procedencia a suscribirlo (art. 7°).

Asimismo, deberá contener los mecanismos internacionales para la solución de controversias a efecto de que pueda considerarse recíproco, imparcial y que respete la garantía de audiencia (art. 8º), así como los casos en que el gobierno mexicano no reconocerá la resolución de tales mecanismos, independientemente de que se hayan cumplido los requisitos enunciados por el art. 8 de la misma ley (art. 9º).

El órgano facultado para nombrar Arbitros, comisionados o expertos en los paneles de decisión en los casos en que la Federación sea parte para la solución de controversias, es también reconocido por la citada ley (art. 10º), así como la eficacia que las resoluciones de los mecanismos internacionales para la solución de controversias tendrán en la república y la posible utilización de estas mismas resoluciones para los casos de nacionales que se encuentren en una misma situación jurídica (art. 11º).

A pesar de lo señalado y que aparenta ser una ley bastante completa, ningún artículo reconoce la disposición constitucional establecida en el art. 104, fracc. I y que señala que: "Corresponde a los Tribunales de la Federación conocer...

I.- De todas las controversias del orden civil o militar que se susciten sobre el cumplimiento o aplicación de las leyes Federales o de los TRATADOS INTERNACIONALES celebrados por el Estado Mexicano;" Mas aun, reconoce la existencia de los mecanismos para la solución de controversias (art. 8), sin embargo, omite señalar la jerarquía de tales mecanismos, lo que implica dejar sin solución un problema inminente sobre jerarquía de leyes (que de acuerdo con la constitución tendrían igual validez), y que tarde o temprano podrá provocar problemas.

c) Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (LOAPF)

Contiene esencialmente cinco artículos sobre los tratados, el art. 28, respecto de las facultades de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) y que le otorga a esta en su párrafo 1º la facultad de “Promover, Propiciar y Asegurar la coordinación de acciones, en el exterior de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal; y sin afectar el ejercicio de las atribuciones que a cada una de ellas corresponda, conducir la política exterior, para lo cual INTERVENDRA EN TODA CLASE DE TRATADOS, ACUERDOS Y CONVENCIONES, en los que el país sea parte.”

El art. 32 bis fracc. IX faculta a la Secretaría del Medio Ambiente Recursos Naturales y Pesca para: Intervenir en los foros internacionales respecto a las materias competencia de la Secretaría con la participación que corresponda a la SRE y PROPONER A ÉSTA LA CELEBRACIÓN DE TRATADOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES en tal materia.

Por su parte, el art. 33 en su fracc. IV faculta a la Secretaría de Energía (SE) para: Participar en los foros internacionales respecto de las materias competencia de la Secretaría, con la intervención que corresponde a la SRE y PROPONER a ésta LA CELEBRACIÓN DE CONVENIOS Y TRATADOS en tales materias.

Asimismo, el art. 36 en su fracc. IV autoriza a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) para: Otorgar concesiones y permisos para establecer y operar servicios aéreos en el territorio Nacional, fomentar, regular y vigilar su funcionamiento y operación, así como NEGOCIAR CONVENIOS para la prestación de servicios aéreos internacionales.

Finalmente, el art. 43 en su fracción III, otorga a la Consejería jurídica del Ejecutivo la facultad de: DAR OPINIÓN al Presidente de la República SOBRE LOS PROYECTOS DE TRATADOS A CELEBRAR con otros países y organismos internacionales.

De las normas anteriores se desprende claramente la diferencia en la importancia de las facultades concedidas, toda vez que, mientras los arts. 32 bis y 33 únicamente otorgan facultades PROPOSITIVAS, EL ART. 36 Y EL ART. 28 son sumamente explícitos al otorgar facultades para negociar tratados y/o convenios; en otras palabras, son evidentes las limitantes, ya que solo la SRE y la SCT están facultadas, propiamente dicho, para negociar convenios, en este sentido, las disposiciones de la LOAPF lucen un tanto herméticas al conceder tan limitadamente, facultades para negociar y participar en la celebración de tratados. Por esta razón, creo que si se estableciera en la Ley Orgánica la facultad para que "otras" Secretarías pudieran negociar tratados y convenios o al menos proponer ante la SRE la celebración de estos, no invadiría la esfera de competencia de esta última, sino que más bien, le daría la ocasión de decidir respecto de estos, considerando previamente el punto de vista de la Secretaría interesada.

Al respecto consideramos pertinente dar como ejemplo la posibilidad que tuviese la Secretaria de Educación Pública (SEP) para la celebración de un convenio, cuyo objeto o fin fuera ofrecer ventajas o desventajas que la SEP pudiese percibir mejor que nadie por ser obviamente, materia de su competencia, razón por la cual, dicha participación, podría implicar grandes ventajas en la celebración de los tratados, pues mientras la Secretaría correspondiente hace las aportaciones técnicas sobre la materia, la S.R.E se encarga de ejecutar tanto lo relativo a los trámites diplomáticos, como a los administrativos que su propio reglamento interno le confiere.

d) Reglamento Interior de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Aunque el Reglamento Interior de la Secretaría de Relaciones Exteriores otorga gran cantidad de atribuciones a las distintas unidades de la Secretaría, resultan de particular importancia para el objeto de estudio en curso las relativas a la CONSULTORÍA JURÍDICA, contenidas en algunas fracciones del ART. 9, pues además de ser disposiciones para los tratados en forma general, se distinguen por su carácter ejecutivo, lo que puede observarse de su simple lectura:

Art. 9. - Son atribuciones de la Consultoría Jurídica...

“ V. - Participar por acuerdo del Secretario, en la ELABORACIÓN DE LOS PROYECTOS DE TRATADOS INTERNACIONALES de carácter gubernamental, en

coordinación con las otras unidades administrativas de la Secretaría u otras dependencias de la Administración pública Federal que tenga competencia.

“ VIII. - LLEVAR LOS REGISTROS DE LOS TRATADOS QUE SE CELEBREN, SE TERMINEN O SE DENUNCIEN y publicar los tratados internacionales vigentes de los que forma parte el Gobierno Federal.

“ IX. - TRAMITAR los requisitos constitucionales para la entrada en vigor, terminación o denuncia de los tratados internacionales, conforme lo establezca la legislación Mexicana.

“ X. - VIGILAR por acuerdo del Secretario, la EJECUCIÓN DE LOS CONVENIOS BILATERALES en los que México sea parte, cuando tal ejecución no esté encomendada a otra dependencia.¹⁷

Así pues, una vez ubicados los tratados en el orden Jurídico Mexicano, es claro el papel de cada ordenamiento legal en el contexto de un tratado, es decir, mientras la Constitución es el ordenamiento legal del cual se derivan tanto la facultad, como los mecanismos para la celebración de un tratado, es la Ley sobre Celebración de tratados la que establece el procedimiento técnico de éstas disposiciones Constitucionales; por su parte, la LOAPF establece detalladamente las atribuciones que tendrá cada dependencia de la administración Pública centralizada con relación a los tratados y que, para efecto del presente trabajo, han sido de especial relevancia aquellas que tienen cierto carácter Ejecutivo.

¹⁷ JORGE PALACIOS TREVIÑO, *ob cit.* P. 45-46

Finalmente, es en el Reglamento Interior de la Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E.) donde encuentra su fin ésta delegación de facultades, ya que son distribuidas en su totalidad entre las diversas unidades de la S.R.E., según el carácter de cada una de ellas.

En éste sentido y siendo congruentes con el contexto anterior, ha sido obligatorio hacer referencia especial sobre la Consultoría Jurídica, pues como fue señalado en algunas fracciones del art. 9 del multicitado reglamento, la importancia de ésta unidad de la S.R.E. en la celebración de tratados es fundamental en el control y efectividad de los mismos ya que además del carácter ejecutivo con que participa, sus atribuciones son para los tratados en general, lo que significa que así como puede participar en la elaboración de un proyecto, debe llevar también su registro cuando sea aprobado, pierda su vigencia, o sea denunciado; siendo al mismo tiempo la unidad competente para ejecutar los requisitos Constitucionales para que éste entre en vigor o para la denuncia del mismo.

1.6 EXTINCIÓN DE LOS TRATADOS.

Para finalizar éste capítulo sobre los aspectos generales de los tratados y considerando que la legislación mexicana no contiene disposiciones relativas a la extinción de los tratados, vale la pena señalar algunas de las formas más usuales según consideraciones del doctrinario Modesto Seara Vázquez¹⁸

¹⁸ cfr. Modesto Seara Vázquez, ob cit. p 215

- a) Ejecución
- b) Pérdida de calidad Estatal de una de las partes
- c) Acuerdo entre las partes
- d) Término
- e) Denuncia
- f) Renuncia
- g) Violación del tratado por una de las partes

La Ejecución: Esta forma de extinción de las obligaciones se da en aquellos casos en que el objeto de la obligación no era sujetarse a una reglamentación jurídica permanente, sino la realización de un objetivo concreto, razón por la cual, una vez cumplido o logrado éste, el tratado no tiene razón de ser.

La Pérdida de la calidad Estatal de una de las partes: Este modo de extinción o terminación de los tratados es uno de los más claros, toda vez que se refiere a la desaparición de un Estado como tal, es decir, podría ser la consecuencia de anexarse a otro Estado, o al finalizar una guerra, razón por la cual los tratados que estaban vigentes llegan a su fin (Salvo algunos casos sobre situación territorial); cabe resaltar la diferencia existente entre desaparición de Estado y cambio de gobierno, ya que mientras el primer caso puede darse por anexión a otro Estado o al finalizar una guerra; en el segundo caso por no afectar al Estado como ente Jurídico, todos los tratados celebrados en nombre del mismo, conservan su validez.

Acuerdo entre las partes: En éste caso, las partes por mutuo acuerdo deciden dejar sin valor el tratado, ya sea por un acuerdo nuevo que deje sin valor el anterior, o bien en forma expresa, cuando así lo dispone cierta cláusula o disposición que resulte antagónica al tratado.

Término: Se da en aquellos casos en que el tratado contiene de manera expresa una cláusula relativa a su finalización, periodo en el cual, cualquiera de las partes puede declarar que el mismo ha quedado sin valor, ya que puede contener al mismo tiempo, alguna cláusula que contenga su continuación tácita, en cuyo caso, si no se da por terminado el mismo por cualquiera de las partes, se mantendrá su vigor por otro periodo determinado.

Denuncia: Se considera como un acto Jurídico, ya que de acuerdo a las condiciones señaladas en el tratado, se establece su voluntad de retirarse del mismo, lo que dejará como consecuencia -si se trata de un acuerdo bilateral- su finalización total; sin embargo, tratándose de tratados multilaterales, la denuncia sólo traerá como efecto la extinción de derechos y obligaciones para el Estado denunciante, dejando permanente su vigencia para los Estados o sujetos restantes.

Renuncia: A diferencia de la denuncia, la renuncia se da como una declaración unilateral por parte del Estado que desea dar por concluido el tratado, para cuyo caso, no hace falta que se acepte la renuncia, toda vez que los efectos del tratado para el renunciante eran sólo de derecho, es decir, que para el denunciante el tratado sólo tenía derechos y no obligaciones.

Violación del tratado por una de las partes: En éste caso, cabe destacar que no se trata de una simple violación, sino de una violación ESENCIAL a alguna de las disposiciones del tratado, razón por la cual se acepta el dar como concluido el mismo, sin embargo, tal violación no implica la terminación del tratado en forma automática, ya que esto se prestaría para que malintencionadamente se diera por concluido un tratado, cuando no se deseaba continuar con el mismo, en otras palabras, sería equivalente a actuar de mala fe y ser recompensado.

CAPITULO II

2.1 CONCEPTO, OBJETO Y FINES

Un Tratado de Libre Comercio - sin importar la forma en que se le denomine - habrá de distinguirse o identificarse por buscar esencialmente la eliminación de barreras arancelarias y de las no arancelarias. De manera que pueda permitirse una actividad comercial que paulatinamente será más fluida, hasta llegar al punto en que las transacciones comerciales puedan darse libremente entre los Estados integrantes, teniendo como meta o punto final, el nivel comercial que de común acuerdo señalaron en el cuerpo del propio tratado.

En éste sentido, Loretta Ortiz Ahlf señala que "los acuerdos de libre comercio pueden definirse como los tratados en virtud de los cuales las partes se comprometen a eliminar o reducir los aranceles y las barreras no arancelarias de comercio".¹⁹

En este orden de ideas resulta por demás evidente que no se puede concebir un tratado de libre comercio sin contemplar la eliminación de barreras al comercio ó comerciales entre los signatarios del mismo, toda vez que la apertura comercial o libertad de comercio se da precisamente por la falta o disminución de barreras comerciales entre los signatarios o partes en el tratado.

¹⁹ ORTIZ AHLF LORETTA ob.cit. p 306

Por regla general, cada tratado contiene sus objetivos y sus fines, es decir, que aún tratándose de dos tratados comerciales es posible encontrar tanto distinciones como semejanzas entre uno y otro; lo anterior puede corroborarse revisando los prólogos de los distintos tratados comerciales.

No obstante lo anterior, cabe señalar en forma genérica algunos de los principales objetivos y fines de los tratados comerciales:

OBJETO: *El objeto u objetivos, pueden identificarse como previos a los fines, es decir, que serán el camino que necesariamente habrán de seguir las partes en el tratado para que sea posible obtener, consecuentemente, los fines esperados.*

En atención a lo señalado y considerando la importancia de los fines más comunes, podemos decir que algunos de los objetivos más generales en los tratados comerciales son:

- a) La eliminación de barreras comerciales arancelarias y no arancelarias
- b) Garantizar una competencia justa entre las partes
- c) Motivar los flujos de inversión y dar garantías a los inversionistas
- d) Establecer reglas claras sobre la administración y cumplimiento del tratado, así como lineamientos efectivos e imparciales para la solución de controversias.

En este contexto, es factible creer o deducir que el éxito del tratado depende directamente tanto del correcto establecimiento de los objetivos planteados, como del cumplimiento que se haga de los mismos.

Una vez señalada la importancia del objeto u objetivos, es necesario establecer el papel de los fines del tratado en el propio contexto.

FINES: Al igual que el objeto, los fines de un tratado se encuentran generalmente en el prólogo del mismo y su importancia es de naturaleza relevante, toda vez que en ellos se delimita el alcance máximo que el tratado tendrá para cada una de las partes, así como los planes a seguir para el logro o cumplimiento de las expectativas planteadas.

Por consiguiente, algunos de los fines más comunes en un tratado comercial son:

- a) Reforzar los lazos de amistad y cooperación entre las naciones
- b) Lograr el establecimiento de un mercado más extenso que asegure la colocación de bienes y servicios
- c) Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la cooperación internacional
- d) Fortalecer la competitividad de las empresas en los mercados mundiales
- e) Mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en sus respectivos territorios, así como crear nuevas oportunidades de empleo

2.2 TRATADOS COMERCIALES CELEBRADOS POR MEXICO

Cuando México ingreso en 1987 al GATT, dio el primer paso hacia la modernización y tomó al mismo tiempo el riesgo de la competitividad y esfuerzo común como retos principales.

En éste sentido y con objeto de lograr la apertura comercial deseada es que se han venido negociando acuerdos de libre comercio con distintos países en los últimos años, sin embargo, aunque la intención es conseguir ó asegurar mercados en todo el mundo, hasta el momento sólo se tienen pláticas con la Unión Europea y proyectos para la cuenca del pacífico, resultando que los acuerdos más importantes en la materia han sido:

- a) El Acuerdo de Complementación Económica con Chile, firmado en Santiago de Chile el 22 de Septiembre de 1991 y publicado en el Diario Oficial de la Federación (D.O.F.) el 16 de Diciembre del mismo año, iniciando su vigencia el 1° de Enero de 1992.
- b) El tratado o grupo de los tres, celebrado entre México, Colombia y Venezuela. Fue firmado el 13 de Junio de 1994 en la Ciudad de Cartagena de Indias, Colombia, entrando en vigor el 1° de Enero de 1995.
- c) El tratado México Costa Rica, firmado en la Ciudad de México el 5 de Abril de 1994 y cuya vigencia inició el 1° de Enero de 1995.
- d) El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia, firmado en Río de Janeiro Brasil el 10 de Septiembre de 1994, entrando en vigor el 1° de Enero de 1995

e) El formar parte del bloque Comercial del Norte, con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés), cuyas negociaciones iniciaron en Toronto Canadá el 12 de Junio de 1991, concluyendo 14 meses después, el 12 de Agosto de 1992, siendo aprobado por el Senado de la República el 22 de Noviembre de 1993 y publicado en el D.O.F. el 8 de Diciembre de 1993, iniciando su vigencia el 1º de Enero de 1994.

a) TRATADO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA MÉXICO- CHILE²⁰

Este acuerdo fue aprobado por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión el 4 de Diciembre de 1991, según Decreto promulgado en el Diario Oficial de la Federación (D.O.F.) el día 16 de Diciembre del mismo año.

El decreto tiene consideraciones tales como la necesidad de establecer el proceso de integración de América Latina para lograr los objetivos previstos en el tratado de Montevideo de 1980.

*La participación activa de México y Chile en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como Miembros suscriptores del tratado.

²⁰ cfr ORGANIZACIÓN DE ESTADOS AMERICANOS (OEA) [HTTP://www.prochile.cl/acuerdos/mexico/index.sp.html](http://www.prochile.cl/acuerdos/mexico/index.sp.html)

*Las ventajas de aprovechar al máximo los mecanismos de negociación previstos en el tratado de Montevideo de 1980 y la trascendencia que para el desarrollo económico de ambas partes tiene una adecuada comparación en áreas productivas de bienes y servicios.

Conforme a lo anterior, el tratado está Constituido por 22 capítulos, de los que resulta necesario destacar la esencia, ya que van desde los objetivos, hasta las disposiciones transitorias del mismo.

En éste orden de ideas, los objetivos del tratado señalados en su capítulo 1º son:

- a) Intensificar las reglas comerciales y económicas mediante la liberalización total de gravámenes y restricciones totales a las importaciones originarias de las partes
- b) Aumentar a los mayores niveles posibles y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios.
- c) Coordinar y complementar las actividades económicas, en especial, en el área industrial y de servicios.
- d) Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial.
- e) Facilitar la creación y funcionamiento de empresas multilaterales de carácter regional.

El capítulo 2º, relativo al programa de liberación, señaló como fecha para el inicio de la desgravación, el 1º de Enero de 1992 sobre la base de un gravamen común de 10% Ad valorem,

estableciendo que en un periodo de 4 años y mediante reducciones anuales, se llegará a una desgravación total en la mayoría de los productos comprendidos en las respectivas tarifas de importación de los países signatarios.

Así pues, la fecha del gravamen máximo común fue el 1° de Enero de 1992 con un 10%; el 1° de Enero de 1993 el 7.5%; el 1° de Enero de 1994 un 5%; el 1° de Enero de 1995 un 2.5% y un 0% para el 1° de Enero de 1996.

Para un limitado número de productos, la desgravación total quedó sujeta a un programa de 6 años, de acuerdo al siguiente calendario: 1° de Enero de 1992, 10%; 1° de Enero de 1993, 10%; 1° de Enero de 1994, 8.0%; 1° de Enero de 1995, 6.0%; 1° de Enero de 1996, 4.0%; 1° de Enero de 1997, 2.0%; 1° de Enero de 1998, 0%.

Entre las mercancías contenidas en éste programa, se encuentran algunos productos agropecuarios, químicos y petroquímicos, forestales, textiles y de vidrio.

En éste sentido sólo un reducido grupo de bienes quedó fuera del programa de liberación establecido, entre los que se encuentran el petróleo y sus derivados, algunos productos marinos, agropecuarios, aceites vegetales, leche en polvo y ropa usada.

En el sector automotriz, el acuerdo establece una liberación total de gravámenes y restricciones no arancelarias, a partir del 1° de Enero de 1996; con una regla de Origen de

integración nacional de 32%; Además, será posible exportar vehículos con un contenido nacional menor (16%) sujeto a cuotas anuales.

Por lo que se refiere a las restricciones no arancelarias, a partir del 1° de Enero de 1992, se establece la eliminación total por ambos países de los productos sujetos al programa de eliminación, sin embargo, quedan exceptuadas las comprendidas en el capítulo 50 del tratado de Montevideo de 1980, relativas a la protección de la salud, la sanidad animal y vegetal, la seguridad nacional y la conservación del patrimonio histórico, artístico y arqueológico.

Asimismo, se asumió el compromiso de no incluir nuevas restricciones de éste tipo en el comercio bilateral.

En cuanto a las Reglas de Origen de las mercancías, el acuerdo señala un 50% de valor agregado nacional para que los productos puedan ser beneficiados por el programa de liberación, quedando abierta la posibilidad de fijar requisitos específicos para sectores o productos especiales. De igual manera se prevén revisiones periódicas del régimen, a fin de permitir que en caso necesario, se ajuste a la solución que registre el comercio bilateral.

Las Cláusulas de Salvaguarda fueron contempladas con el fin de que fueran temporales, transparentes y no discriminatorias, a efecto de evitar la utilización de medidas proteccionistas en el comercio bilateral y atender adecuadamente los problemas que pudiesen surgir como resultado del programa de liberación, de modo que tales medidas se adoptaran en forma temporal y por ser estrictamente necesarias para corregir problemas de balanza de pagos y de daño significativo a la

producción de mercancías similares o directamente competitivas con las de importación; en consecuencia, las medidas de salvaguarda podrán imponerse una sola vez respecto del mismo producto, durante un periodo máximo de un año, con una prórroga hasta por el mismo periodo, y la parte que la(s) imponga deberá otorgar a la otra una compensación arancelaria equivalente como compensación.

En éste sentido, las prácticas desleales de comercio internacional, tales como el Dumping, el otorgamiento de subvenciones a la exportación y demás subsidios internos de efecto equivalente, fueron condenadas por las partes. Por ésta razón, el tratado faculta a las partes para utilizar su legislación interna sobre la materia y pueda atender las diversas situaciones que pudiesen presentarse en su comercio recíproco, además de contemplar el cambio expedito de información y poder agilizar las resoluciones definitivas en la materia.

Por otro lado, y con el propósito de no alterar las condiciones de competencia, ambos países se comprometen a otorgar a las importaciones originarias de la otra parte un tratamiento no menos favorable que el que apliquen a los productos nacionales similares en materia de impuestos tasas y otros gravámenes internos.

Considerando los criterios establecidos en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), las partes definirán el ámbito y los términos que regularán las compras Gubernamentales para gozar de un acceso recíprocamente abierto y competitivo.

Por lo que se refiere a las Inversiones, los países signatarios habrán de promoverlas, asimismo deberán hacerlo en lo que se refiere al establecimiento de empresas, tanto con capital de ambos países como con la participación de terceros. A fin de lograr lo anterior y con estricto apego a sus legislaciones respectivas, las partes otorgarán trato nacional a los capitales del otro país.

En lo que se refiere al transporte marítimo y aéreo, el acuerdo establece libre acceso a las cargas marítimas de comercio exterior y a los buques de bandera nacional de ambos países, así como a los que se consideren de bandera nacional según las respectivas legislaciones. También permite a las empresas aéreas de ambos países la prestación de servicios aéreos regulares y no regulares para puntos que no estén más allá de la ciudad de México y Santiago de Chile. Esto, con el objeto de propiciar un servicio eficaz de transporte y apoyar un incremento sostenido de las relaciones económicas bilaterales.

Las normas técnicas, industriales, comerciales, de seguridad y de salud pública, serán analizadas por la comisión administradora del Acuerdo con el objeto de recomendar las acciones que considere necesarias y evitar que dichas normas estén constituidas con el único fin de ser un obstáculo al comercio bilateral.

Los servicios son considerados como el sector más dinámico de la economía contemporánea, por tal razón, pueden llegar a ser un renglón de importancia en las relaciones entre Chile y México, por ésta razón, los países signatarios promoverán la adopción de medidas

tendientes a facilitar su comercio, en éste sentido, las propuestas que se formulen tomarán en cuenta las negociaciones que se lleven a cabo en el ámbito del GATT sobre ésta materia.

La cooperación económica, según prevé el acuerdo, será promovida por las partes en materias tales como: Políticas y Técnicas Comerciales, Políticas financieras, monetarias y de Hacienda Pública, normas zoo y fitosanitarias, así como Bromatológicas y tecnología.

La promoción comercial consiste en que para apoyar el desarrollo del comercio bilateral, las partes concertarán programas de promoción que comprenden la realización de Muestras, Ferias y Exposiciones, así como reuniones y visitas recíprocas de empresarios.

El mecanismo de solución de controversias, es para efecto de solucionar aquellos conflictos que puedan surgir con motivo de la interpretación, aplicación o incumplimiento del acuerdo; Tal mecanismo fue diseñado en forma neutral y comprende a la vez la realización de consultas entre las partes, la mediación de la comisión administradora y, en última instancia, el arbitraje por medio de paneles.

La administración del acuerdo estará constituida por los organismos nacionales competentes y entre sus principales fines está el velar por el cumplimiento de las disposiciones contenidas en el presente tratado, realizar los estudios necesarios y atender las funciones que expresamente le han sido conferidas a fin de lograr el mejor funcionamiento del acuerdo.

b) TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE COSTA RICA.²¹

Firmado en la Ciudad de México el 5 de Abril de 1994 y con vigencia desde el primero de Enero de 1995; contiene reglas sobre el comercio de bienes y servicios que ayudarán a incrementar la fluidez de sus negociaciones, así como la generación de empleos en los territorios de ambas partes.

A fin de conseguir una idea general del presente tratado, haremos un señalamiento sustancial de cada uno de sus 19 capítulos, con el objeto de poder destacar, de todo lo negociado, los puntos más trascendentes.

DISPOSICIONES INICIALES: Contiene los objetivos básicos de las partes para la celebración del presente tratado, considerando principios como los de trato nacional y de nación más favorecida, así como el de transparencia; en éste orden de ideas, se espera la diversificación y estimulación del comercio entre las partes, la eliminación de barreras al comercio, la promoción de inversiones en ambos territorios, la consecución de competencia y comercio leal entre las partes.

²¹ cfr. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE COSTA RICA Editorial GERNIKA S A de C.V. México D.F. 1994 p.p.390

Por otro lado, además de ratificar los derechos y obligaciones de las partes, con relación a otros tratados internacionales y el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), prevalecerá entre las partes lo dispuesto por éste tratado en caso de incompatibilidad con otro.

DEFINICIONES GENERALES: Con el fin de evitar errores en la interpretación de ciertos términos se incluyó un listado general que da un significado inequívoco a términos que pudieran tener más de una acepción entre las partes; también quedó señalado lo que debe entenderse por territorio Mexicano y de Costa Rica, de conformidad con sus respectivas Constituciones.

TRATO NACIONAL Y ACCESO DE BIENES AL MERCADO: Se estableció trato nacional conforme al artículo III del GATT y sus notas interpretativas, por tal razón, el citado artículo pasa a ser parte del presente tratado.

Ninguna parte podrá incrementar los aranceles aduaneros vigentes, ni adoptar aranceles nuevos diversos a los establecidos en éste tratado, los cuáles habrán de ser eliminados progresivamente, según lo señale el programa de desgravación arancelaria, mismo que podrá eliminarse si así lo acuerdan las partes.

Así pues, los aranceles aduaneros comprendidos en la lista de desgravación "A" de cada parte, se eliminaron por completo, quedando libres de arancel desde el primero de Enero de 1995.

Los aranceles aduancros comprendidos en la categoría de desgravación “B” de las listas de las partes, se eliminarán en 5 etapas anuales iguales, mismas que comenzaron el 1° de Enero de 1995, por lo que quedaran libres de arancel a partir del 1° de Enero de 1999.

Los aranceles comprendidos en la categoría de desgravación “C” de cada parte, se eliminarán en 10 etapas anuales, mismas que empezaron a contar desde el 1° de Enero de 1995, por lo que quedaran totalmente libres de arancel a partir del 1° de Enero del año 2004.

Los bienes comprendidos en la categoría de desgravación “D”, en la lista de cada parte, continuaran recibiendo trato libre de arancel.

Los aranceles comprendidos en la categoría de desgravación “E” de cada parte, serán eliminados en 15 etapas anuales iguales, y toda vez que dicha desgravación comenzó en 1995, estos bienes quedaran totalmente libres de arancel a partir del 1° de Enero del año 2009.

Hay que resaltar que además de estas categorías de desgravación(que son las principales), existen siete mas (C2, BP, C1, E1, AE, C3, y E3), cuya peculiaridad es la aplicación de plazos especiales de desgravación para determinados productos.

Por otro lado, en lo que se refiere al sector automotor, México podrá mantener hasta el 1° de Enero del 2006 las disposiciones del decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz del 11 de Enero de 1989.

SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS FITOSANITARIAS Y ZOOSANITARIAS

Las partes acuerdan eliminar los subsidios a la exportación de bienes agropecuarios cuando el arancel que aplica la parte importadora, tenga el nivel cero; además, no podrán mantenerse o introducirse éstos subsidios en el comercio recíproco a partir del 1° de Enero de 1999, renunciando al mismo tiempo, a los derechos que otorga el GATT para utilizarlos.

Se establece trato nacional en medidas de normalización y comercialización agropecuaria; asimismo, se creó un comité de medidas de normalización y comercialización agropecuaria que tiene, entre sus funciones más importantes, la de resolver cuestiones que puedan presentarse con relación a la operación de las normas.

También se creó el comité de comercio agropecuario, que se integra por representantes de las partes; este comité deberá fomentar la cooperación entre las partes para la aplicación del presente capítulo y servir como foro de consulta entre las partes para cualquier asunto relacionado con el mismo.

Se estableció para Costa Rica, por parte de México, un esquema preferencial para el caso de que la producción nacional de azúcar sea insuficiente.

Las partes pueden establecer o adoptar las medidas fitosanitarias o zoosanitarias que consideren necesarias para la protección de la vida y la salud humana, vegetal o animal, no importando que sean más estrictas que una norma internacional, siempre y cuando, se acrediten

con bases científicas, es decir, que haya razones científicas para establecerlas, de modo que pueda evitarse la elaboración de normas cuyo único objeto sea el crear obstáculos innecesarios al comercio entre las partes.

Se crea un comité de medidas fitosanitarias y zoonitarias que deberá emitir recomendaciones a problemas relativos específicos.

Por otra parte en lo relativo a la solución de controversias por la aplicación o interpretación de esta sección, las partes podrán actuar conforme a lo establecido en el capítulo XVII sobre solución de controversias.

REGLAS DE ORIGEN: establecidas con el fin de que los beneficios del tratado permanezcan dentro de los territorios de las partes firmantes del mismo; de este modo es que se justifica la eliminación de aranceles. Por consiguiente, para verse beneficiado por tal eliminación, los bienes a exportar deben ser originarios, para lo cual se creó un comité de reglas de origen, que tiene entre sus principales funciones la de asegurar la administración del presente capítulo, así como atender cualquier asunto acordado por las partes.

El cambio de clasificación arancelaria establece los materiales que para producir un bien se permite importar a terceros, resultando que, el valor de contenido regional no debe ser menor al 50%, salvo disposición en contrario, cuando se utilice el método de valor de transacción, o bien, del 41.66% bajo el método de costo neto, quedando a consideración del productor o

exportador elegir el método de transacción o el de costo neto para el cálculo de contenido regional.

En este sentido, para calcular el valor de contenido regional de un bien según el método de transacción, se utilizará la siguiente fórmula:

$$\text{VCR} = \frac{\text{VT} - \text{VMN}}{\text{VT}} \times 100$$

de la fórmula anterior tenemos que:

VCR: es el valor de contenido regional expresado en porcentaje.

VT: es el valor de transacción del bien. y

VMN: es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

Por otro lado, para realizar el cálculo de contenido regional, mediante el método de costo neto, es necesario la utilización de la siguiente fórmula:

$$\text{VCR} = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} \times 100$$

Conforme a éste método, tenemos que:

VCR: es el valor de contenido regional expresado en porcentaje.

CN: es el costo neto del bien, y

VMN: es el valor de los materiales no originarios.

PROCEDIMIENTOS ADUANEROS: Con el objeto de acreditar que un bien es originario de las partes, se estableció por común acuerdo, un formato para el Certificado de Origen. Siendo responsabilidad del productor o exportador el llenado del mismo y, de ésta manera, pueda el importador pedir trato arancelario preferencial.

Por otro lado, quedó a consideración de la parte importadora la realización de procedimientos para verificar el origen de un bien. Éstos procedimientos pueden consistir en solicitar a la parte exportadora información sobre el origen del bien, o incluso, en la realización de visitas de verificación a un exportador o productor en territorio de la otra parte con el objeto de examinar registros y documentos.

Las partes establecen un Comité de Procedimientos Aduaneros, al que corresponderá procurar llegar a acuerdos sobre la interpretación del presente capítulo, asuntos de clasificación arancelaria y valoración aduanera, así como realizar modificaciones al Certificado o Declaración de Origen.

MEDIDAS DE SALVAGUARDA: Las partes tienen derecho de aplicarlas de conformidad al capítulo XIX del GATT. Sin embargo, éstas podrán establecerse por las partes sólo cuando el volumen de las importaciones beneficiadas por el programa de desgravación arancelaria, cause un perjuicio grave a la producción nacional de bienes similares, idénticos ó directamente competitivos; éstas medidas sólo serán de tipo arancelario, y deben aplicarse sólo de ser estrictamente necesarias para contrarrestar el perjuicio causado o la amenaza de daño a la producción nacional. Su duración máxima puede ser de un año, prorrogable hasta por un periodo

igual en una sola ocasión, además, la parte que adopte una medida de salvaguarda, deberá otorgar a la parte perjudicada por tal medida, concesiones arancelarias equivalentes.

No obstante lo anterior, el procedimiento a establecer por cada parte, debe ser claro y estricto, de modo que pueda evitarse la imposición de tales medidas cuando únicamente sean con fines proteccionistas o restrictivos.

DISPOSICIONES EN MATERIA DE CUOTAS COMPENSATORIAS: Contempla el compromiso de las partes a eliminar los subsidios a la exportación y evitar, en la medida de lo posible, distorsiones en el comercio; razón por la cual, a partir de la entrada en vigor del mismo, las partes se comprometieron a no otorgar nuevos subsidios directos a sus exportaciones.

Asimismo, se acordó en forma bilateral, que cada parte aplique su legislación en materia de prácticas desleales de comercio exterior, conforme a lo establecido por el presente capítulo y los principios del GATT; en éste sentido y con antelación a cualquier cuota compensatoria, cada parte deberá tener prueba del daño causado.

PRINCIPIOS GENERALES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS: Incluye todos los servicios, con excepción de los de transporte aéreo nacional e internacional, servicios financieros y servicios gubernamentales.

Se contemplan los principios de trato nacional y de nación más favorecida, eliminándose a la vez, el requisito de permanencia o de establecimiento para la prestación del servicio; además,

se prevé el reconocimiento o revalidación de títulos de manera unilateral, así como la eliminación del requisito de nacionalidad y/o residencia permanente para el reconocimiento de títulos y otorgamiento de licencias para el ejercicio profesional.

ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS: Se contemplan tres categorías de personas de negocios:

- a) Visitante de negocios
- b) Inversionistas y
- c) Personal intracompañías

Quedando a cargo de cada parte, la autorización correspondiente para la entrada temporal, sin embargo, se estableció que la entrada temporal de una persona de negocios no significa autorización implícita para el ejercicio profesional.

Con el objeto de elaborar medidas que faciliten la entrada temporal de personas de negocios y tener a su cargo la administración del presente capítulo, se creó un comité sobre entrada temporal, mismo que tiene entre sus integrantes, funcionarios de migración.

La autorización de entrada temporal a personas de negocios, puede hacerse cuando previamente fue solicitada por una empresa nacional y cumpla con los requisitos establecidos.

MEDIDAS DE NORMALIZACIÓN: Se reconocieron por ambas partes, los derechos y obligaciones emanados del GATT y de otros tratados internacionales sobre medidas de

normalización relativas a la seguridad y a la protección del medio ambiente. Así como de aquellas que ayuden a evitar que los consumidores sean inducidos al error.

No obstante, existe el compromiso común de no adoptar medidas de normalización cuyo fin sea la creación de obstáculos innecesarios al comercio, ya que, evidentemente, serían contrarias a los principios de trato nacional y de nación más favorecida.

En este orden de ideas, la referencia o punto de partida para las medidas de normalización está constituida por las normas internacionales vigentes, asimismo y en la medida de lo posible, las partes procuraran hacer compatibles sus medidas de normalización.

A fin de llevar a cabo la aplicación y administración del presente capítulo, fungir como foro de consulta sobre cualquier asunto relativo a las medidas de normalización y metrología; así como para dar informes sobre la aplicación del presente capítulo, fue creado un comité para medidas de normalización, formado por miembros de ambas partes.

COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO: Este capítulo se aplica cuando el valor mínimo del contrato de bienes o servicios sea de 50,000 dólares en entidades del Gobierno Federal ó Central y de 6.5 millones de dólares, tratándose de contratos de construcción.

Para el caso de empresas gubernamentales, tratándose de bienes, servicios o una combinación de ambos, el valor mínimo del contrato deberá ser de 250,000 dólares, o bien, de 8 millones en los contratos relativos a servicios de construcción.

Independientemente del tipo de licitación de que se trate, las partes deben asegurar la imparcialidad del procedimiento a seguir, para lo cual se evitaban medidas discriminatorias, al mismo tiempo que se garantice la máxima competencia entre los oferentes, con el fin de hacer valer en todo momento los principios incluidos de trato nacional y de nación más favorecida.

Con el objeto de que los proveedores puedan impugnar los procesos de licitación que consideren afectaron sus intereses, o por haber estado investidos de irregularidades, las partes se comprometieron a establecer procedimientos de impugnación.

Considerando necesidades de la Micro, Pequeña y Mediana industria, tales como las relativas a la posibilidad de asociación con otras industrias de la otra parte, así como ayuda para la correcta canalización y aprovechamiento de las oportunidades de desarrollo que puedan surgir con respecto a las compras del sector público, se creó el comité de la Micro, Pequeña y Mediana industria; cabe destacar, sin embargo, que México se reservó el 5% en los contratos de sus compras anuales, independientemente de lo establecido por el presente capítulo.

INVERSIÓN: Se proporciona a los inversionistas de cada parte, garantías sobre trato nacional y de nación más favorecida, así como trato no discriminatorio y libertad para hacer transferencias en su territorio, incluso se prevé la indemnización para el caso de expropiaciones; además, se estableció la prohibición de adoptar o exigir requisitos de desempeño a las partes, tales como *exportación mínima de bienes, o dar preferencia a la adquisición de bienes producidos en territorio nacional*, entre otros.

Esta sección del tratado cuenta además, con un mecanismo para la solución de controversias de naturaleza jurídica que pudieran suscitarse por las inversiones; por consiguiente, cuando un tribunal establecido conforme a ésta sección dicte un laudo definitivo, dicho laudo, tendrá el carácter de obligatorio para las partes contendientes.

PROPIEDAD INTELECTUAL: Existe el compromiso mutuo de dar protección en su territorio a los derechos de propiedad intelectual, asegurando al mismo tiempo, que tal protección no será un obstáculo innecesario al comercio; por ésta razón, es que además de lo dispuesto en el presente capítulo, se admitió por ambas partes la aplicación de las disposiciones de los diversos tratados y convenciones internacionales sobre protección a derechos de autor y propiedad intelectual.

Se contemplan los principios de nación más favorecida y trato nacional, por consiguiente, las partes se comprometieron a dar protección a marcas notoriamente conocidas, razón por la cual se puede rechazar o invalidar el registro de las mismas, o bien, en caso de que una marca esté registrada en ambas partes, se considerará como mejor derecho aquel que compruebe ser el primero que inscribió o registró ante los órganos competentes; asimismo se establece protección a patentes, modelos de utilidad y diseños industriales.

La protección a la información confidencial o secreto industrial, será para aquellos secretos que tengan o impliquen un valor comercial, o bien, que otorguen ventajas competitivas al dueño de tal información, dicha protección consiste en medios legales para impedir su divulgación o sancionar su revelación.

A fin de otorgar la mayor protección posible a los derechos sobre propiedad intelectual Costa Rica asumió el compromiso de adherirse en un plazo no mayor de 18 meses al convenio de París para la protección de la propiedad industrial, y no mayor de 3 años para el arreglo de Lisboa sobre protección de las denominaciones de origen y su registro internacional.

INFORMACIÓN, PUBLICACIÓN Y GARANTÍAS DE AUDIENCIA Y LEGALIDAD:

Cada parte establece una oficina como centro de información sobre cualquier asunto relacionado con el tratado, además, asegurará la publicación de leyes, reglamentos o resoluciones que tengan relación con el presente tratado lo antes posible.

Se reafirman garantías tales como la de audiencia, legalidad y debido proceso, observancia de las formalidades esenciales del procedimiento, así como fundar y motivar la causa del mismo.

ADMINISTRACIÓN DEL TRATADO: Se estableció una comisión administradora del tratado, que tiene entre sus principales funciones, las de contribuir a la solución de todas las controversias que se susciten con motivo de la aplicación del mismo, velar por su cumplimiento, evaluar los resultados y supervisar los actos de los comités establecidos a lo largo del tratado; ésta comisión estará integrada por los Ministros de comercio exterior o los sucesores de éstos en ambos países.

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS: Las controversias que puedan surgir con relación a lo dispuesto por el presente tratado, pueden resolverse por la vía del capítulo que se comenta o

por la vía del GATT, siendo el foro seleccionado para resolver la controversia, excluyente del otro.

El tribunal arbitral para la solución de controversias estará constituido por 5 miembros, de los cuales, uno será el presidente, elegido por las partes, y los cuatro restantes, serán árbitros, seleccionados dos por cada parte; una vez establecido el tribunal, la decisión final que emita será obligatoria, sin embargo, en caso de que la parte demandada no cumpliera, la demandante podrá suspender beneficios equivalentes.

EXCEPCIONES: A pesar de las obligaciones impuestas en el tratado en materia de información, ninguna de ellas se interpretará en el sentido de obligar a las partes a dar información que considere contraria a sus intereses en materia de seguridad; o bien, que con tal información pueda impedirse el cumplimiento de la Constitución Política en la protección de garantías tales como intimidad de las personas, asuntos financieros, etc.

DISPOSICIONES FINALES: Establece que el presente tratado puede ser modificado o adicionado, señala además las condiciones para la adhesión de otros países al mismo, contemplando sólo como socios potenciales a los países de Centro América, además, acepta la denuncia del tratado como forma de extinguir entre las partes, los derechos y obligaciones contraídos con motivo del mismo.

c) TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE BOLIVIA²²

Firmado en la Ciudad de Río de Janeiro Brasil el 10 de Septiembre de 1994, fue aprobado por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión el 16 de Diciembre de 1994 y publicado en el Diario Oficial de la Federación (D.O.F.) EL 28 de Diciembre de 1994.

Este tratado tiene muy pocas diferencias con respecto al tratado de libre comercio celebrado con Costa Rica, esto, en razón que contempla en forma integra los 19 capítulos que forman aquel, dicha similitud es notoria de inmediato, pues además de que el contenido es idéntico para la mayoría de capítulos, todos tienen el mismo nombre, a excepción del relativo a “prácticas desleales de comercio internacional”, pues en aquel Tratado son contempladas como “disposiciones en materia de cuotas compensatorias”, o bien, el de “transparencia” en este tratado, es en el de Costa Rica, “información, publicación y garantías de audiencia y legalidad”, sin embargo, tienen el mismo contenido,

Otra característica de los tratados que se comentan es que la vigencia de ambos comenzó el 1º de Enero de 1995; así pues, en razón de que ambos tratados son básicamente iguales, hemos considerado como mejor opción para conocer uno y otro el señalar sólo sus diferencias.

²² cfr. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE BOLIVIA. Editorial: GERNIKA, S.A de C.V. México D.F. 1994 p.p.400

En este sentido localizamos dos diferencias en los capítulos comunes de ambos tratados, una de ellas se encuentra en el relativo a “trato nacional y acceso de bienes al mercado”; en donde, no obstante que el objeto final de dicho capítulo es la desgravación de los productos, la diferencia radica en que cada país decide que productos desgrava de inmediato y cuáles necesitan un trato especial y/o un plazo mas largo; consecuentemente, el periodo máximo de desgravación que se acordó, fue de 15 años; para lo cual fueron establecidas con Bolivia 13 categorías de desgravación: “A”, “B4”, “B5”, “B6”, “B7”, “C8”, “C10”, “C12”, “C15”, “CA”, “CX”, “C*” y “D”.

En la categoría “A” se eliminaron por completo los aranceles aduaneros a partir del 1° de Enero de 1995.

En la categoría “B4” se estableció que los bienes debían desgravarse en 4 etapas anuales iguales a partir del 1° de Enero de 1995, por consiguiente, dichos bienes gozan ahora de una libertad arancelaria total.

Los bienes comprendidos en la categoría de desgravación “B5” serán desgravados en 5 etapas anuales iguales a partir del 1° de Enero de 1995.

Los bienes comprendidos en la categoría de desgravación “B6” fueron sujetos a 6 etapas anuales de desgravación, mismas que comenzaron a partir del 1° de Enero de 1995.

Los bienes comprendidos en la categoría de desgravación “B7” se estableció que tendrían 7 etapas anuales iguales de desgravación a partir del 1° de Enero de 1995.

Asimismo, los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en la categoría de desgravación “C8” se previó serían eliminados en 8 etapas anuales iguales a partir del 1° de Enero de 1995.

Para los aranceles comprendidos en la categoría de desgravación “C10”, se previó su eliminación en 10 etapas anuales iguales, mismas que comenzaron el 1° de Enero de 1995.

Para los bienes comprendidos en la categoría de desgravación “C12” se estableció un periodo de desgravación de 12 etapas anuales iguales, cuyo inicio fue el 1° de Enero de 1995.

La categoría de desgravación “C15”, destaca por tener un mayor plazo de desgravación, ya que se previeron 15 etapas anuales iguales para la desgravación de los productos que comprende, comenzando a partir del 1° de Enero de 1995.

Por otro lado, los aranceles aduaneros comprendidos en la categoría de desgravación “CA”, serán eliminados en 10 etapas anuales a partir del 1° de Enero de 1995; las primeras 6 etapas consisten en reducciones equivalentes al 4% del arancel aduanero base; el residual será eliminado en 4 etapas anuales iguales a partir del 1° de Enero del 2000.

En la categoría de desgravación “CX”, el procedimiento se dará en 15 etapas anuales, de las cuales, las primeras 6 son con reducciones equivalentes al 4% de la tasa de arancel aduanero base, y el restante será eliminado en 9 etapas anuales iguales a partir del 1° de Enero del año 2000.

En la categoría de desgravación “C*” la desgravación será en 9 etapas, mismas que comenzaron el 1° de Enero de 1997, por lo que se verán libres de arancel hasta el 1 de Enero del 2006.

Por último, los bienes comprendidos en la categoría de desgravación “D”, en la lista de cada parte, continuaran recibiendo trato libre de arancel aduanero.

La otra diferencia en los capítulos comunes de ambos tratados, se encuentra en el último capítulo de ambos tratados, relativo a las “disposiciones finales”, pues mientras que con Costa

Rica se contempló como socios potenciales, sólo a los países de Centro América, con Bolivia se estableció que cualquier país o grupo de países puede adherirse al mismo.

No obstante lo anterior, la diferencia más importante entre ambos tratados consiste en que con Bolivia se incluyeron dos capítulos no contemplados con Costa Rica, mismos que se refieren a telecomunicaciones y servicios financieros

TELECOMUNICACIONES: se garantizó por las partes que cualquier persona tendrá acceso a la red de comunicación, incluyendo los circuitos privados, servicios públicos de telecomunicaciones, comunicaciones intracorporativas y servicios de valor agregado.

Por lo que se refiere a los monopolios, las partes deberán asegurar que no utilicen su posición para incurrir en prácticas contrarias a la competencia, para lo cual las partes, de forma individual, deben introducir medidas que impidan tal conducta.

SERVICIOS FINANCIEROS: Contempla la prestación transfronteriza de servicios financieros en tres modalidades:

- a) Del territorio de una parte, al territorio de la otra.
- b) Desde el territorio de una parte por un nacional, a una persona de la otra parte, de todo tipo.
- c) Por una persona de una parte en el territorio de la otra parte.

Sin embargo, las partes pueden reservarse la dirección de su política monetaria, así como las actividades relativas a servicios de seguridad social y planes de retiro, inclusive, existe el compromiso común de liberar gradualmente las restricciones o reservas financieras, además del compromiso de no aumentar las restricciones al comercio transfronterizo de servicios financieros a partir de la entrada en vigor del presente tratado.

Existe, por común acuerdo, la aceptación de que los inversionistas de cada parte tienen derecho a establecerse en el territorio de la otra; asimismo, se estableció un grupo de trabajo de servicios financieros al que le corresponde, además de la supervisión, aplicación y desarrollo del presente capítulo, participar en los procedimientos de solución de controversias, respecto de las cuales, se aplicará para su solución, el capítulo XIX en los términos que lo modifique el presente.

**d) TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES:
MÉXICO-COLOMBIA-VENEZUELA²³**

Los Presidentes de México, Colombia y Venezuela se reunieron el 13 de Junio de 1994 en la Ciudad de Cartagena de Indias Colombia, para la firma del tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, mismo que entró en vigor desde el 1° de Enero de 1995.

²³ cfr. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPÚBLICA DE COLOMBIA Y LA REPÚBLICA DE VENEZUELA, Editorial GERNICA, S A México D F. 1994 p.p. 420

Este tratado tiene, al igual que los celebrados con Costa Rica y Bolivia el mismo formato de elaboración, es decir que además de contener todos los capítulos previstos en aquellos, sus disposiciones difieren por detalles mínimos; sin embargo, este último es el más extenso por la cantidad de capítulos contenidos, ya que contempla 2 capítulos diferentes a los que contiene el tratado con Bolivia, uno exclusivo del “sector automotriz”, y otro sobre la “política en materia de empresas del Estado”.

Así pues, para la mejor comprensión del mismo, señalaremos las diferencias que guarda con respecto de los anteriores.

Por lo que se refiere al programa de desgravación (contenido en el capítulo sobre “trato nacional y acceso de bienes al mercado”), a diferencia de los tratados señalados, la eliminación total a los aranceles aduaneros esta prevista en un periodo máximo de 10 años, considerando algunas excepciones en el sector agrícola; además, en este tratado, no se manejan las mismas categorías de desgravación que en los anteriores, inclusive, no contempla una categoría para bienes desgravados de inmediato, ni una en la que se señalen aquellos bienes que ya gozaban de libertad arancelaria antes de la vigencia del tratado

En este orden de ideas, tenemos que las categorías de desgravación contempladas son sólo 6 y se identifican de la siguiente manera: “P”, “R”, “B”, “EXCL”, ”PAR” y “M”; por consiguiente, tenemos que una misma regla general desgravatoria aplica para todas, es decir, cada parte eliminará progresivamente sus impuestos de importación en 10 etapas iguales, la primera reducción fue el 1° de Enero de 1995, el resto se eliminará en 9 etapas anuales contando a partir

del 1° de Julio de 1996, a efecto de que dichos bienes queden libres de impuesto a partir del 1° de Julio del 2004; esto, con excepción de la categoría de desgravación “B”, que habrá de eliminarse en 5 años; y la categoría de desgravación “M” (para los automotores) que, aunque también dispone la eliminación de aranceles en un plazo de 10 años (salvo que las partes decidan un plazo mayor) dicho plazo empezó a contar a partir del tercer año de vigencia del tratado.

Por otro lado, las partes excluyeron del programa de desgravación los vehículos automotores usados, por lo tanto, podrán adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de los mismos

En lo relativo a las REGLAS DE ORIGEN, no obstante que el porcentaje aceptado como contenido regional, es de un 50% a partir de la vigencia del tratado, para un reducido grupo de productos el contenido regional será de un 40% durante los primeros 3 años, un 45% en el 4° y 5° año y de 50% a partir del 6° año.

Uno de los capítulos que comprende éste tratado y no los anteriores, es el relativo a: “POLÍTICA EN MATERIA DE EMPRESAS DEL ESTADO”: en éste se contempla la obligación tripartita de que las empresas del Estado otorgarán a las otras partes un trato no discriminatorio, actuando sólo bajo consideraciones comerciales en la compra o venta del bien o servicio monopolizado, además de no utilizar tal posición monopólica para realizar prácticas contrarias a la competencia y que puedan afectar a las personas de otra parte.

A los tres meses de vigencia del tratado, la comisión creó dos comités, uno de ellos en materia de competencia que debe informar o recomendar a la comisión sobre cuestiones relevantes de leyes y política en materia de competencia; el segundo comité, tiene a su cargo el detectar posibles prácticas de comercio discriminatorias y elaborar informes y/o recomendaciones al respecto.

Una diferencia más con respecto a los otros tratados, se encuentra en el capítulo de “disposiciones finales”, ya que mientras el mismo capítulo, pero del tratado con Bolivia señala que cualquier país o grupo de países pueden adherirse al mismo, este tratado señala que podrán aspirar a ser parte del mismo sólo los países de América Latina y el Caribe; mientras el de Costa Rica por su parte, señala a los países de Centro América.

e) TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE²⁴

Suscrito por los jefes de Estado de México, Canadá y Estados Unidos el 17 de Diciembre de 1992, fue aprobado por el Senado de la República el 22 de Noviembre de 1993, publicándose su entrada en vigor en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 8 de Diciembre de 1993.

²⁴ cfr. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE, Editorial Miguel Angel Porrúa Impreso en Talleres Gráficos de la Nación, México D. F. p. p. 1218

No obstante que éste es el tratado sobre el cual basaremos nuestro objeto de estudio, hemos resuelto, a efecto de evitar que su lectura se torne prolija y reiterativa, la aplicación común de los capítulos que son coincidentes y que han sido señalados en los tratados anteriores, sin embargo y a fin de comprender mejor las características de cada uno, señalaremos las diferencias que guarda con los tratados anteriormente señalados

Así pues, el *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)* contiene 22 capítulos, de los cuales, sólo 2 no están previstos en ninguno de los otros tratados, sin embargo, no obstante que hay algunos capítulos que parecieran nuevos, son capítulos que tienen un contenido equivalente a capítulos ya existentes en los otros tratados; dichos capítulos son:

El capítulo IX sobre “normalización”, y que en el tratado del grupo de los tres (Colombia y Venezuela), es denominado como de “normas técnicas”.

El capítulo XII relativo al “comercio transfronterizo de servicios”, equivalente al capítulo de “principios generales sobre el comercio de servicios”, contenido en los tratados celebrados con Colombia y Venezuela(G3), Bolivia y Costa Rica.

El capítulo XVIII sobre “publicación notificación y administración de leyes”, equivalente al de “transparencia” en los tratados celebrados con Bolivia y con el grupo de los tres, o bien, al de “información, publicación y garantía de audiencia y legalidad”, contenido en el celebrado con Costa Rica.

Por último, el capítulo XX denominado “disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias”, es similar al de “administración del tratado”, contenido en los tratados celebrados con Costa Rica, Bolivia, Colombia y Venezuela (grupo de los tres); sin

embargo, mientras en el TLCAN, se creó una COMISIÓN DE LIBRE COMERCIO, en los demás tratados se creó una COMISIÓN ADMINISTRADORA, que incluso no tiene las mismas atribuciones, ya que en el tratado del Grupo de los tres (G3), la comisión administradora interviene en la solución de controversias de acuerdo a lo establecido en el propio capítulo de solución de controversias. Por otro lado en el de Costa Rica se señala que deberá contribuir a la solución de controversias con respecto a su interpretación y aplicación; el caso de Bolivia es el único en el que, no obstante haberse establecido comisión administradora, tiene entre sus funciones principales, la de resolver las controversias que surjan por su aplicación o interpretación.

Por otro lado, la verdadera diferencia de éste capítulo con respecto a sus equivalentes de los otros tratados, radica en lo que se refiere a la solución de controversias, ya que se acordó que las partes procuraran mediante la cooperación y las consultas en acuerdos convenientes sobre la aplicación o interpretación del tratado.

Asimismo, se acordó que para la prevención o solución de controversias (con excepción a las relativas a antidumping y cuotas compensatorias), relativas a la aplicación o interpretación del tratado, o bien, a aquellas que se opongan a la realización de los fines previstos por el mismo, se aplicara el presente capítulo o las disposiciones sobre solución de controversias contenidas en el GATT, a elección del reclamante, siendo el foro elegido, excluyente del otro.

No obstante lo anterior, las controversias se resolverán por la vía de este tratado, si el demandado hace saber su deseo por escrito a las otras partes y a su sección del secretariado dentro

de los 15 días siguientes en que la reclamante inicio el procedimiento de solución de controversia y la causa del problema sea la imposición de una medida para la protección de la vida y la salud humana, animal, vegetal o del medio ambiente.

Para los efectos de solución de controversias, se entenderá que una parte inicio un procedimiento de conformidad con el GATT, cuando realice la integración de un panel según dispone el capítulo XXIII, segundo párrafo del GATT de 1947.

Se estableció la realización de consultas, que podrán realizarse cuando cualquiera de las partes lo notifique por escrito a la sección del secretariado y a las otras partes, a fin de tratar sobre cualquier asunto adoptado que este afectando o que pueda afectar la eficacia del tratado; si a pesar de la realización de consultas no se resuelve el problema planteado, a los 30 días de entregada la solicitud de consultas o a los 45 cuando alguna otra parte haya realizado consultas subsecuentes, cualquiera de las partes podrá solicitar la reunión de la comisión -- buenos oficios - conciliación y mediación, también podrá solicitarse la reunión de la comisión, por conflicto en la elección del panel para solución de controversias.

La comisión podrá formular recomendaciones, recurrir a los buenos oficios, conciliación, mediación y demás procedimientos de solución de controversias, así como crear los grupos de trabajo que juzgue necesarios.

En caso de que la comisión no resuelva el problema que le fue sometido, las partes podrán solicitar por escrito el establecimiento de un panel arbitral, además, dará copia de su solicitud a su sección del secretariado y a las otras partes.

Las partes deberán tener una lista con nombres de hasta 30 personas, seleccionados por consenso y que tengan las aptitudes necesarias para desarrollarse como árbitros; los miembros de la lista serán designados por tres años y podrán ser reelectos; para la selección del panel se prevén dos situaciones diferentes, la primera de ellas es para cuando existen solo dos contendientes, la segunda para cuando los contendientes son mas de dos.

Estos procedimientos son únicamente para efectos de la elección, *mas no para modificar* el numero de árbitros del panel, resultando que en toda ocasión habrá 5, de los cuales uno será el presidente.

Por otro lado, la diferencia en los procedimientos radica en que si son dos las partes contendientes, *ambas* habrán de decidir el nombramiento del presidente, por lo que, de no llegar a un acuerdo, designaran por sorteo cual de ellas hará tal designación, bajo la condición de que la persona que sea elegida, no deberá ser ciudadano de la parte que lo designa.

Por lo que se refiere a los cuatro panelistas restantes, cada parte deberá nombrar los dos panelistas de la otra parte contendiente.

En el caso de que haya mas de dos partes contendientes, entre todas habrán de acordar el nombramiento del presidente y, en caso de no ponerse de acuerdo, la parte o partes del lado de la controversia, escogida por sorteo, designara en el plazo de 10 días un presidente, que no podrá ser ciudadano de la parte o las partes que lo designan.

En el nombramiento de árbitros, la parte demandada podrá seleccionar dos panelistas, de los cuales, cada uno deberá ser ciudadano de las partes contendientes, correspondiendo a las partes reclamantes seleccionar dos panelistas nacionales de la parte contra la cual se dirige la reclamación.

Una vez que se nombra al ultimo panelista, a mas tardar a los 90 días siguientes (salvo que las partes acuerden otra cosa), el panel deberá presentar a los contendientes un informe preliminar fundado en los informes o comunicaciones presentados por las partes, así como en las opiniones de expertos o comités de revisión científica nombrados por las partes o por iniciativa del propio panel.

Todo informe preliminar deberá contener cuando menos:

- a) Las conclusiones de hecho.
- b) La determinación sobre si la medida en cuestión es o puede ser incompatible con las medidas de este tratado.
- c) Sus recomendaciones cuando las haya

Las partes contendientes podrán hacer observaciones por escrito al panel sobre su informe preliminar durante los siguientes 14 días de la presentación del informe, esto, a efecto de que el propio panel reconsidere sobre el informe, solicite las observaciones de cualquier parte interesada o realice cualquier examen ulterior que estime conveniente.

Una vez emitido el informe preliminar, el panel deberá presentar ante las partes contendientes en un plazo de 30 días (salvo que las partes convengan otra cosa) su DETERMINACION FINAL, incluyendo los votos particulares o aquellos sobre los puntos en que no hubo acuerdo unánime.

El efecto de la determinación final es que las partes convengan la solución de la controversia en base a las determinaciones o recomendaciones realizadas por el panel y que, 'siempre que sea posible' procuraran la no ejecución o derogación de la medida INCOMPATIBLE O DISCONFORME CON EL TRATADO, o bien, a falta de solución, podrá otorgarse una compensación.

En este sentido, si la determinación final del panel establece la incompatibilidad de una medida adoptada con el tratado, y la parte que la adopto no ha llegado a un acuerdo con la parte reclamante a mas tardar a los 30 días de emitida la determinación la parte reclamante podrá suspender a la demandada beneficios equivalentes, procurando que estos se encuentren en el mismo sector o sectores que se vieron afectados por la medida adoptada.

Sin embargo, si la parte considera que no sería eficaz la suspensión de beneficio del mismo sector, podrá hacerlo en otros sectores, en cuyo caso la comisión, a solicitud de las partes, establecerá un panel a efecto de evaluar si los beneficios suspendidos no son manifiestamente excesivos.

Otra diferencia con los demás tratados es la que se ha dado puntualmente en cada uno de ellos con respecto al procedimiento de desgravación arancelaria, y que en éste caso consiste en sólo cinco categorías de desgravación arancelaria, por lo que conforme a esta clasificación, todos los bienes que se encuentren contenidos en la categoría A de una parte, gozaran de desgravación arancelaria inmediata, es decir desde el 1° de Enero de 1994; por otro lado los bienes comprendidos en la categoría de desgravación B, serán sometidos a un periodo desgravatorio de 5 años que equivalen a 5 etapas anuales iguales, comenzando la primera de ellas el 1° de Enero de 1994 quedando totalmente desgravados los productos aquí incluidos a partir del 1° de Enero de 1998.

Los aranceles para los productos contemplados en la categoría de desgravación C están sometidos a 10 etapas anuales de desgravación paulatina, por lo que dicha categoría, quedará libre de aranceles a partir del 1° de Enero del año 2003.

Por su parte los productos establecidos en la categoría C+ en la lista de una parte, serán desgravados a lo largo de 15 etapas anuales, iguales cada una, quedando totalmente libres de arancel el 1° de Enero del año 2008; finalmente, los bienes comprendidos en la categoría de desgravación "D" de cada parte, seguirán recibiendo trato libre de aranceles.

En lo relativo al sector automotriz, México podrá mantener hasta el 1° de Enero del 2004, las disposiciones del decreto para la modernización de la industria automotriz (del 11 de Diciembre de 1989), sin embargo, a más tardar el 1° de Enero del 2004, México hará compatible con las disposiciones de éste tratado las reglas del decreto automotriz y todas aquellas que sean incompatibles con el mismo.

Así pues, México redujo sus aranceles aduaneros para automóviles del 20 al 10%, con la entrada en vigor del tratado, el resto serán eliminados en 10 años a partir de la entrada en vigor del tratado.

En lo que se refiere a la eliminación de barreras no arancelarias, serán eliminadas para autos y camiones hasta después de 10 años; para vehículos de autotransporte a partir de 5 años; y para autos usados a partir del 16° año, teniendo como limitante hasta el 25° año.

Otra diferencia se encuentra en las reglas de origen, ya que mientras en los tratados celebrados con Sudamérica se estableció no más de un 50%, en este tratado si se utiliza el denominado método de valor de transacción, el valor de contenido regional no podrá ser inferior a un 60%. Éste porcentaje se obtendrá restándole al valor de transacción del bien (VT) el valor de los materiales no originarios (VMN) que se utilizaron para producir el bien, lo que habrá de dividirse contra el valor de transacción, para posteriormente multiplicar el resultado obtenido X 100.

Tampoco podrá ser menor al 50% cuando el método empleado sea el de costo neto, en cuyo caso la fórmula es dividir el resultado de restarle al valor de costo neto (CN) el valor de los bienes no originarios (VMN) entre el costo neto y multiplicarlo X 100, cuyo resultado será el porcentaje del valor de contenido regional.

Por otro lado, uno de los capítulos exclusivos del TLCAN es el relativo a “ENERGIA Y PETROQUIMICA BASICA”, en el que las partes firmantes confirmaron en cuestiones de energía y petroquímica básica, el respeto a sus respectivas legislaciones; reconociendo el papel que los energéticos juegan dentro del libre comercio, así como su gradual liberación en razón de su trascendencia.

Sin embargo, el Estado mexicano se reservó para sí mismo conforme lo establece la Constitución mexicana, la exploración y explotación de petróleo crudo y gas natural así como su refinación y/o procesamiento, incluyendo esta reserva, la producción de gas artificial y petroquímicos básicos.

El comercio exterior, transporte, almacenamiento, o venta de petróleo crudo, gas natural y petroquímicos básicos por ser actividades estratégicas según la Constitución, quedan reservadas para el Estado mexicano, incluida la inversión y prestación de servicios.

También lo relativo a la prestación del servicio público de energía quedó reservado al monopolio del estado, incluyendo por supuesto, su generación, transformación, conducción y venta. Razón por la cual al igual que en los petroquímicos supracitados, no se permitirá la

inversión privada en este sector. Sin embargo, las empresas de las otras partes podrán adquirir sus plantas de generación a fin de autoabastecerse, bajo la obligación de vender a la Comisión Federal de Electricidad (CFE) el excedente producido.

Tampoco se aplican entre México y las partes, las medidas establecidas en el tratado sobre regulación en materia de energía, incluyendo el trato nacional; inclusive las prohibiciones establecidas respecto a la adopción o mantenimiento de restricciones a las exportaciones o importaciones conforme al artículo XXI del GATT, no imponen obligaciones ni confieren derechos a México, según fue establecido en el propio anexo del artículo.

En el capítulo de disposiciones finales se dispone que cualquier país o grupo de países podrán incorporarse al tratado según las *condiciones convenidas entre ese país o grupo de países* y la comisión administradora del tratado.

Finalmente el TLCAN establece una serie de anexos que no están contenidos en algún otro tratado, y que básicamente consisten en:

Anexo I: la lista de una parte indica de conformidad con los artículos 1108 (I), 1206 (I) y 1409 (4) las reservas tomadas por una parte con relación a medidas de disconformidad que deroguen una obligación sobre el trato nacional, nación más favorecida, presencia local, requisitos de comportamiento y requisitos de nacionalidad.

Anexo II: la lista de cada una de las partes indica las reservas tomadas por esa parte, de conformidad con los artículos 1108 (III) y 1206 (III) con respecto a sectores, subsectores o actividades específicas para los cuales podrá mantener las medidas disconformes, introducir

nuevas regulaciones o adoptar medidas más restrictivas; tales medidas pueden derogar una obligación sobre trato nacional, de nación más favorecida, presencia local, requisitos de comportamiento y requisitos de nacionalidad.

Anexo III: Actividades reservadas al Estado mexicano. México se reserva el derecho exclusivo de desempeñar y de negarse a autorizar el establecimiento de inversiones en los siguientes rubros: petróleo, otros hidrocarburos y petroquímica básica, electricidad, energía nuclear y tratamiento de minerales radioactivos, comunicaciones vía satélite, servicios de telegrafía, servicios de radio telegrafía, ferrocarriles, emisión de billetes y acuñación de moneda, así como el control e inspección de puentes marítimos y terrestres.

Todas las actividades anteriores están reservadas al Estado mexicano y la inversión de capital privado está prohibida por la ley mexicana.

Anexo IV: México exceptúa la aplicación del artículo 1103 (nación más favorecida en el rubro de inversiones) para todos los acuerdos internacionales bilaterales y multilaterales en vigor o firmados antes de la entrada en vigor de este tratado.

Respecto a aquellos acuerdos internacionales en vigor o firmados después de la fecha de entrada en vigor de este tratado, México exceptúa la aplicación del artículo 1103 sólo para aquellos acuerdos en materia de pesca, transporte aéreo, asuntos marítimos (incluyendo salvamentos a redes de telecomunicaciones y servicios de telecomunicaciones).

Anexo V: La lista de cada una de las partes establece las restricciones cuantitativas no discriminatorias mantenidas por esa parte de conformidad con el 1202 (comercio transfronterizo de servicios – restricciones cuantitativas -).

Anexo VI: La lista de cada una de las partes establece los compromisos adquiridos por las mismas para liberalizar medidas no discriminatorias.

Anexo VII: La sección A de la lista de una parte señala las reservas formuladas por esa parte conforme el artículo 1409 – I – relativo a servicios financieros, reservas y compromisos específicos respecto a las medidas disconformes vigentes que se efectúen de una obligación con los artículos 1403 y 1408 (derecho de establecimiento de instituciones financieras, alta dirección empresarial y consejos de administración).

2.3 TRATADOS, ORGANIZACIONES Y CONVENCIONES INTERNACIONALES (CARACTERISTICAS Y SU RELACION CON MEXICO):

Aunque puede haber un gran número de tratados, organizaciones y convenciones internacionales que guarden cierta relación con México, las que interesa destacar en este momento, son aquéllas cuya relación tenga que ver con el intercambio multilateral de mercancías o productos; conforme a lo anterior, vale la pena señalar cuatro organismos de esta índole, los que, además de tener ciertas coincidencias en lo que a los objetivos de intercambio comercial se

refiere, coinciden también en el tiempo de su creación, dichas organizaciones son conocidas en México, como: la Organización de Estados Americanos (OEA), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio o GATT (precursor de la Organización Mundial de Comercio), y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Más que hacer un listado de los objetivos de cada organización, nos interesa destacar las similitudes o coincidencias que éstas guardan entre sí; además, señalar su importancia en el intercambio mundial de mercancías.

Una de las coincidencias en estas organizaciones es el período de su creación, y que en la OEA y OCDE*, es coincidente hasta en el mes, es decir, en Abril de 1948, por su parte, tanto el GATT, como el FMI, fueron creados en 1947. Además de la coincidencia cronológica, es característico de las cuatro Organizaciones anteriores el buscar la erradicación de la pobreza y el logro de mejores niveles de vida mundiales; la última característica común (con excepción de la OEA), es tener entre sus objetivos principales el fomento, la promoción y la facilitación del comercio multilateral para llegar a sus fines.

Respecto de la OEA, México fue uno de los países fundadores (el último país en ingresar a la OEA fue la Guyana en 1991). Por otro lado resulta interesante el que sus estatutos hayan sido reformados en cuatro ocasiones, la penúltima de ellas fue en Washington en 1992, (cuyo principal

* Aunque formalmente se constituyó en Septiembre de 1961, se considera como continuación de la "Organization for Europe Cooperation" (OEEC), creada en Abril de 1948 con objeto de administrar el "programa Europeo de Recuperación Económica"

objetivo planteado fue la erradicación de la pobreza extrema), y la última en Managua en 1993, donde con dicho protocolo “se buscó la consecución de un mejor desarrollo económico entre las naciones del continente, promover y defender las democracias representativas”.²⁵

Las dos últimas reformas a los estatutos de la OEA resultan de gran interés, también debe considerarse que sólo con una efectiva cooperación internacional que respete la soberanía de las naciones y esté en verdad comprometida con la solución de los problemas comunes, los países americanos podrán luchar contra los problemas y peligros que se avecinan en un mundo con cada vez más marcados bloques sociales y económicos, es decir, la OEA debe mantener un alto nivel, insubordinable ante cualquiera de sus miembros, a fin de lograr – sólo de esta manera - la supervivencia de principios fundamentales establecidos desde 1948, tales como la soberanía de las naciones, la autodeterminación de los pueblos, la no intervención y la cooperación económica.

Aunque la “organization for European cooperation” (OEEC) tuvo como objeto de creación la administración del Programa Europeo de Recuperación Económica que ayudaría a Europa occidental a recuperarse de los estragos de la 2ª guerra mundial, en Septiembre de 1961 se decidió darle continuidad a este proyecto bajo el nombre de OCDE, estableciendo como objetivo general la coordinación conjunta de las políticas económicas y sociales de 24 países (actualmente 29), lo que incluye, “la promoción del empleo, el crecimiento económico y la mejora de los niveles de vida en los países miembros; ayudar a la expansión económica en el proceso de desarrollo tanto en los países miembros como en los ajenos a la organización y, buscar el comercio mundial multilateral sin criterios discriminatorios.

²⁵ LA OEA Enciclopedia Encarta 1997 Microsoft network C.D. ROM

Sin embargo, en algunas publicaciones periodísticas la OCDE ha emitido comentarios u opiniones que sacan a relucir un desconocimiento total de soluciones para los objetivos preestablecidos, ya que, aunque México es miembro de la misma, la ayuda para la expansión económica que ha recibido de este organismo se reduce a comentarios o sugerencias como las realizadas por su Secretario General Donald Johnston, quien señaló que “los países miembros de la OCDE, entre ellos México, deben liberalizar su mercado laboral, hacerlo más flexible para generar nuevos empleos ante los 35 millones de desempleados que existen entre las naciones que integran este organismo, donde resulta intolerable que 1300 millones de personas ganen menos de un dólar al día”,²⁶ mientras que por otro lado, la misma OCDE, ha hecho declaraciones respecto de los empleos mal remunerados y sobre la creación de empleos en el sentido de que “nadie ha encontrado aún la panacea para ayudar a los empleados de salarios inferiores a la vez de permitir una flexibilidad en el mercado para crear empleos”.²⁷

El GATT, creado en 1947 por tan sólo 23 países (no comunistas), fue en realidad el primer acuerdo internacional con objeto de reducir las restricciones comerciales, además, se considera que su logro principal fue haber creado un foro internacional dedicado al aumento del comercio internacional y a la resolución de conflictos comerciales internacionales.

El FMI, creado en 1947, tiene como característica fundamental promocionar la cooperación monetaria internacional y facilitar el crecimiento equilibrado del comercio mundial;

²⁶ BECERRIL ISABEL “35 Millones de desempleados en países de la OCDE” EL FINANCIERO 27 de Febrero de 1998, número 4696, economía. Pag 14

²⁷ REUTER “trampas de pobreza, riesgo de los países ricos: OCDE” EL FINANCIERO 15 DE Julio de 1997 # 4470, economía. P.32

sin embargo los miembros del FMI están sujetos a ciertas normas, pues además del compromiso a evitar prácticas restrictivas de comercio, están sujetos a una disciplina de tipos de cambio.

El problema manifiesto ante ésta situación, es que los países que presentan fallas en la gestión de su administración pública pueden quedar expuestos a *prácticas intervencionistas* que poco pueden ayudar a su población, esto, en razón de que el país que se ve favorecido por un préstamo o ayuda del FMI, puede quedar atado a condiciones de carácter especial y que en *determinadas circunstancias* pudiesen tener un matiz confidencial; como ejemplo puede citarse que: “las políticas de ajuste adoptadas por México bajo el amparo de los acuerdos de extensión ampliada suscritos con el fondo monetario internacional siempre han resultado desastrosos para México, baste recordar el de 1977-1979 y el de 1982-1984. Y ni que decir del apoyo de 1995, cuando por 17,750 millones de dólares el gobierno mexicano fue obligado a firmar un convenio tan leonino, cuyo clausulado se ha mantenido encubierto y es desconocido por la opinión pública mexicana”²⁸

En este sentido, la celebración de acuerdos por países en vías de desarrollo con organismos internacionales como el FMI, aunque pueden solucionar de manera inmediata los problemas económicos de éstos mediante la realización de préstamos, la efectividad de éstos en el largo plazo, o bien el costo social entre la población es muy discutible *dadas las condiciones* en que tal ayuda es prestada, ya que, como en el caso de México, el hecho de que no se de a conocer a la población las características de un convenio de tal envergadura, pasa a vulnerar inclusive el

²⁸ PESCADOR FERNANDO, “Camdessus intervencionista – el FMI impone política económica” EL FINANCIERO 22 DE Octubre de 1997. # 4571. Finanzas p. 8

derecho a la información que, conforme al artículo 6° de la Constitución, el propio Estado debe garantizar.

a) LA RONDA URUGUAY:

Antes de señalar el contenido de la Ronda Uruguay y sus implicaciones en el comercio mundial, es necesario destacar lo que es una ronda.

En este contexto se conoce como ronda a todas aquellas negociaciones comerciales multilaterales realizadas por los países con el fin de actualizar y mantener con vida los objetivos del GATT, entre los cuales se encuentran: la reducción de aranceles y barreras al comercio, introducción de nuevos conceptos comerciales o negociaciones que promuevan el intercambio mundial y produzcan beneficios generalizados, y que se considere principalmente a los países en vías de desarrollo.

En este sentido la Ronda Uruguay es la octava de estas organizaciones comerciales multilaterales desde la firma del GATT en 1947, y la denominación “Uruguay” obedece a que la primera negociación de esta ronda fue celebrada precisamente en Punta del Este, Uruguay en 1986; no obstante su nombre fueron realizadas 2 reuniones más, una en Montreal, Canadá en Diciembre de 1988 y otra en Bruselas, Bélgica en 1990.*

* SERRA PUCHE JAIME, México y la ronda Uruguay del GATT, SECOFI México 1992 p.p. 11

Respecto a lo negociado en esta ronda tenemos que con el fin de especificar todo lo acordado los temas discutidos fueron delimitados a sugerencia del director del GATT a 7 puntos, entre los que se encuentran:

- a) Acceso a mercados
- b) Textiles y vestido
- c) Agricultura
- d) Reglas de comercio (incluyendo ANTIDUMPING, subsidios y salvaguardas)
- e) Derechos de propiedad intelectual
- f) Servicios
- g) Aspectos institucionales²⁹.

En este orden de ideas por lo que respecta al acceso a mercados – punto tratado desde la formación del GATT en 1947 - consiste en la reducción o eliminación de barreras arancelarias para productos industriales, sin embargo, no obstante, de ser un punto cuyo fin es difícil de aplicar en todos los países, fue sugerida para el transcurso de los últimos 5 años una reducción del 33% tomando como referencia los aranceles máximos establecidos o asumidos por cada país ante el GATT.

Ante la evidente imposibilidad de establecer una metodología única para tal objetivo, las negociaciones respecto a los aranceles se han estado llevando a cabo a partir de arreglos acordados entre los propios países interesados.

²⁹ *ibidem*, p. 6

Por otra parte el caso de México es de gran interés en lo que respecta a la reducción de aranceles, esto, en razón de que en 1986 al ingresar al GATT se comprometió a no elevar sus aranceles mas allá del 50% salvo excepciones y que posteriormente – de manera unilateral - los fijo en un 20% sin obtener por ello reciprocidad o beneficio alguno.

El segundo punto establecido fue denominado “Textiles y vestido”; en este, el objeto principal establecido fue lograr la desaparición del acuerdo multifibras, a fin de aplicar en este sector las normas generales del GATT.

El tema de la agricultura tiene como fin fundamental la transformación de barreras no arancelarias y permisos de importación en aranceles, así como la reducción de subsidios por parte de los países desarrollados, esto, a fin de conseguir mejores niveles de competencia.

Por lo que respecta a las medidas sanitarias y fitosanitarias se buscó evitar que se conviertan en medidas proteccionistas u obstáculos comerciales injustificados, esto, mediante la creación de estándares y bases científicas internacionales, lo que ha sido buscado todo el tiempo por los países con intereses netamente exportadores.

Las reglas de comercio se refieren a las salvaguardas con el objeto de aplicar su aplicación indiscriminada, buscando que su utilización sea temporal, general y transparente.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Por su parte las prácticas desleales de comercio, tales como el dumping y los subsidios fueron discutidos con el objeto de evitar su aplicación, toda vez que pueden dar lugar a investigaciones que en el mejor de los casos provocarían algún detrimento comercial.

La propiedad intelectual fue una de las negociaciones sobresalientes, esto, por ser LA PRIMERA RONDA en que se consideran tales derechos, razón por la cual se realizaron negociaciones comerciales en relación con patentes, marcas, secretos industriales, denominaciones de origen, y derechos de autor entre otros.

En el punto relativo a los servicios, se busco regular los intercambios y movimientos en servicios financieros, telecomunicaciones, y el movimiento internacional de personas, esto último, de gran interés para México por lo que “también busca la inclusión de todos los servicios en particular aquellos que tenemos ventajas comparativas como son los intensivos en mano de obra”(sic)³⁰.

En lo negociado respecto de aspectos internacionales quizá el de mayor trascendencia, es el que destaca la necesidad de mejorar los procedimientos de solución de controversias, haciéndolos universales y automáticos, esto, a fin de evitar la aplicación unilateral de medidas, que incluso suelen no ser aprobadas por el GATT. Además fue en este mismo punto en donde se sugirió la creación de una organización multilateral de comercio que reforzara la estructura del GATT y ampliara al mismo tiempo su ámbito de acción, considerando lo negociado en la Ronda Uruguay en materia de servicios y propiedad intelectual.

³⁰ *ibidem* p. 10

b) COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

La comunidad económica europea es hoy en día, el resultado de un proceso de integración y reconstrucción europea que lleva mas de 5 décadas; en este sentido puede considerarse que son 3 los países responsables de la integración europea que impera hoy en día: Bélgica, Holanda y Luxemburgo quienes en 1944 formaron el Benelux o la primer unión económica* de la postguerra.

Posteriormente Francia, Alemania Federal, Luxemburgo y los miembros del Benelux crearon mediante el tratado de París de 1951 la comunidad europea del carbón y el acero (CECA) que tuvo vigencia a partir de Julio de 1952³¹.

Al tratado de París siguieron los tratados de Roma de 1957 por los cuales quedo constituida la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEa) mismos que entraron en vigor el 1° de Enero de 1958.

Desde que la CEE fue formada ha tenido 4 ampliaciones, incluso su nombre fue modificado en 1993 por el de "Unión Europea," en virtud del tratado de Maastricht de 1992; este cambio de nombre cabe señalar que no es superficial, sino substancial, toda vez que hace referencia a la transformación de un mercado único, en una unión económica monetaria y

* Mercado con tipos de cambio fijos e irrevocables y coordinación de las políticas económicas de los países miembros

³¹ CASTELLOTTI RAFFAEL ALBERTO La Unión Europea: Una experiencia de integración regional: Plaza y Baldes Editores, México D.F. 1996 p 2

política; volviendo a la CEE, la primera ampliación de ésta es en 1973³² con el ingreso de Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido; fue en este período cuando la CEE fue conocida también como la “Comunidad de los Nueve”.

La segunda ampliación tuvo lugar en 1981 con la adhesión de Grecia.

En 1986 España y Portugal se hacen miembros de la CEE y esta mantiene su número de miembros (12) hasta 1994, pues en 1995 Austria, Suecia y Finlandia ingresan a la comunidad en virtud de ser miembros del Espacio Económico Europeo (EEE)^{**}.

Como resultado de este agudo e importante proceso de integración de la Europa Occidental, la CEE o más bien, La Unión Europea está formada actualmente por 15 miembros:

- | | | | | |
|-------------------|---------------|------------------|----------------|-------------|
| 1.- Alemania | 2.- Bélgica | 3.- Dinamarca | 4.- España | 5.- Francia |
| 6.- Grecia | 7.- Irlanda | 8.- Italia | 9.- Luxemburgo | |
| 10.- Países Bajos | 11.- Portugal | 12.- Reino Unido | 13.- Austria | |
| 14.- Finlandia | 15.- Suecia | | | |

En la organización institucional de la Unión Europea (UE) hay cuatro instituciones básicas:

- a).- El Parlamento Europeo
- b).- El Consejo Europeo

³² *ibidem* p. 8

^{**} Al ser miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio, (AELC) forman parte del EEE constituido por dicha asociación y la CEE

c).- La Comisión Europea

d).- El Tribunal de Justicia

El Parlamento Europeo esta integrado por un total de 626 diputados³³ de todos los estados miembros y en proporción a la población de cada uno de ellos.

Destacan entre sus mas importantes atribuciones, la de participar en el poder legislativo, así como en la elaboración del presupuesto y control sobre la Comisión Europea, ya que esta debe rendirle informes; además debe ser informado sobre las políticas monetarias que realice el Banco Central Europeo, así como de la vigilancia multilateral de las políticas económicas.

Por consiguiente las facultades conferidas al Parlamento y la trascendencia de las resoluciones que este emite, lo convierten después del Consejo Europeo en la institución mas fuerte de la Unión Europea.

El Consejo Europeo se constituye por los jefes de estado o de gobierno de cada país miembro, además de sus respectivos ministros de asuntos exteriores y el presidente de la Comisión Europea. Las reuniones del Consejo Europeo son a efecto de discutir asuntos de relevancia para la comunidad o cuya trascendencia sea evidente. En este sentido y como consecuencia de cualquier reunión que implique votación, los resultados de esta dependerán de su importancia, es decir, en las reuniones de vital importancia comunitaria, las decisiones serán adoptadas por unanimidad o consenso. En las decisiones importantes deberá reunirse para su

³³ *ibidem* p 17

aprobación una mayoría cualificada de 87 votos totales³⁴. La mayoría cualificada es de 62 y la minoría de bloque de 27, sin embargo, no obstante lo anterior, el Consejo tiene la facultad de tomar decisiones por simple mayoría.

Así pues la estructura de votos en el Consejo es la siguiente:

País miembro:	Numero de votos
Alemania	10
Bélgica	5
Dinamarca	3
España	8
Francia	10
Grecia	5
Irlanda	3
Italia	10
Luxemburgo	2
Países Bajos	5
Portugal	5
Reino Unido	10
Austria	4
Suecia	4
Finlandia	<u>3</u>
Total	87

El Consejo Europeo es el legislador de la Comunidad ya que toma decisiones tras consultar la opinión del Parlamento o con la cooperación de este, tocándole además decidir sobre la definición o implantación de la Política Exterior de Seguridad Común (PESC).

La Comisión Europea esta formada por 20 miembros y es considerada como el órgano ejecutivo de la Comunidad en virtud de los poderes atribuidos tanto por los tratados, como por el Consejo Europeo.

³⁴ *ibidem*, p. 21

Entre sus funciones se encuentran la planificación de la política de los tratados, así como vigilar el cumplimiento de las normas o legislación comunitaria por los estados miembros y actuar como mediadora ante los conflictos que puedan surgir entre países miembros; además, se considera como el primer órgano que puede favorecer o contribuir a los cambios de las actuales leyes, toda vez que es a la comisión a quien corresponde hacer las propuestas de carácter comunal, económico, social o de seguridad.

El Tribunal de Justicia formado por 15 jueces nombrados de común acuerdo por los países miembros mas 6 abogados que les asistan, tiene su sede en Luxemburgo, y fue creado para fungir como un control de la legalidad, ya que tiene jurisdicción tanto para conocer las cuestiones que surjan sobre incompatibilidad de leyes nacionales y comunitarias, como para supervisar las acciones del consejo y de la Comisión; además, es el encargado de interpretar los tratados de la comunidad y elabora jurisprudencia a través de sus decretos que podrá tener efectos para los ciudadanos europeos.

Aparte de las instituciones supracitadas, existen otros órganos cuya importancia es significativa o trascendental, entre ellos se encuentra el Tribunal de Cuentas con sede en Luxemburgo, se compone de 15 miembros que son elegidos en su totalidad por el Consejo, previa consulta al Parlamento Europeo; puede decirse que su constitución se dió para substituir a los comisarios de control y de cuentas (CEE, CEEA y CECA respectivamente); sus funciones van desde el control de todas las actividades financieras de la Comunidad, incluyendo la facultad de investigar los movimientos que realicen los países miembros por cuenta de la Unión Europea y los terceros países que se beneficien de la ayuda proporcionada, hasta la comprobación de la

legalidad en todo lo relativo a ingresos y egresos, incluyendo los que no estén en el presupuesto anual.

El Comité Económico y Social esta constituido por 220 representantes de los sectores social y económico (productores, profesionales, comerciantes, etc.) y su fin es principalmente auxiliar tanto al consejo como a la comisión; además, tiene la facultad de emitir opiniones propias y debe considerársele siempre antes de tomar decisiones.

El Banco Europeo de Inversiones (BEI) con sede en Luxemburgo, tiene como funciones principales, el fomento de proyectos financieros de interés común para los estados miembros, así como procurar desarrollar un mercado común en las regiones mas atrasadas (tales como España, Portugal, Grecia e Irlanda) por vía de un proceso de modernización y reconversión de empresas que origine nuevas oportunidades de trabajo, esto, mediante el uso de capitulos de inversión e incluso, usando sus propios recursos como prestamos o garantías.

El Comité de las Regiones esta formado por 220 representantes regionales y locales, y aunque se identifica comúnmente como un órgano de consulta para el consejo o para la Comisión, la razón de su creación fue auxiliar a la Unión Europea en 6 objetivos comunes: “desarrollo de las regiones atrasadas, reconversión de las regiones industriales en declinación económica, lucha contra el desempleo de larga duración, inserción profesional de los jóvenes, adaptación de las estructuras agrícolas y desarrollo de las zonas rurales”³⁵.

³⁵ *ibidem* p. 27

Hay que señalar que aunque los objetivos de la Unión Europea previamente citados pudiesen parecer pretensiosos a simple vista, debe reconocerse que Europa Occidental se propuso una reconstrucción económica que la recuperase de las heridas de la guerra y lo consiguió mediante la creación de la CEE, constituida por el tratado de París de 1958 y que en realidad, puede considerarse que fue un tratado de libre comercio por haber marcado la eliminación de *aranceles interiores* y eliminación de restricciones cuantitativas.

Posteriormente en 1968, con la adopción de un *arancel exterior común*, la CEE logró otro paso importante, al pasar de ser un área de libre comercio a una unión aduanera.

El costo de una mayor integración europea puede medirse en tiempo, ya que habiéndose constituido como unión aduanera en 1968, en menos de 20 años, es decir para 1986 y hasta 1992 pasó a constituirse en un mercado común cuyas ventajas sobre la unión aduanera están constituidas por un apoyo interno regional, consistente básicamente en promover la competitividad de las empresas europeas, mediante la eliminación de aranceles internos regionales y otras barreras.

En Febrero de 1992 en Maastricht, Holanda, se firmó el tratado de la unión lo que significó un compromiso mayor en el proceso de integración europea, ya que refuerza la cohesión social, política y económica de la unión pues dentro de sus objetivos contempla:

- a).- Comercio de mercancías con aranceles uniformes
- b).- Movilidad de capitales con libre convertibilidad
- c).- Movilidad de mano de obra

- d).- Criterios de convergencia macroeconómica
- e).- Tendencias a unificar políticas fiscales y monetarias
- f).- Convergencia en marco regulatorio e institucional
- g).- Banco central único
- h).- Moneda única

Es de señalar que fueron previstas 3 etapas, de las cuales la primera fue del 1º de Julio de 1990 al 31 de Diciembre de 1993 en la que se dió la liberalización completa de capitales, la consumación de mercado único, y la entrada en vigor del tratado de Maastricht en 1993.

La segunda etapa inició el 1º de Enero de 1994, destacando en esta la creación del Instituto Monetario Europeo (IME) formado por los bancos centrales de los estados miembros de la unión, cuya función básica consiste en reforzar la cooperación entre los propios bancos centrales nacionales y coordinar sus políticas monetarias (de los estados miembros), supervisar el funcionamiento del SME, facilitar la utilización del European Currency Unit (ECU) y vigilar su desarrollo, así como preparar la tercera fase de la UEM.

La tercera fase de la UEM, cuya fecha de inicio estuvo condicionada a la convergencia monetaria, fue prevista para el 1º de Enero de 1997 o de 1999, confirmándose finalmente para 1999.

En esta última etapa se prevé la realización de sus más ambiciosos objetivos, entre los que destaca la creación de una Moneda Unica Europea, administrada por el banco central europeo,

única institución habilitada para autorizar la emisión de billetes en los Estados miembros; así como una Política Monetaria Única formulada y guiada por el Banco Central Europeo (BCE), que pasará a sustituir al Instituto Monetario Europeo (IME), así como una política exterior de cambio del ECU, manejada por el Consejo de la Unión Europea, quien podrá realizar negociaciones con naciones o países no miembros sobre un sistema de cambios del ECU.

A la convergencia de estos objetivos se le conoce como Unión Económica y Monetaria (UEM), por la sencilla razón de que se deja de ser Ciudadano de un país, para ser Ciudadano de la Unión Europea, en este sentido, la realización de todos los objetivos planteados sería equivalente a una Unión Económica Completa, toda vez que la realización de los objetivos anteriores implica necesariamente la materialización de los fines perseguidos por la Europa Occidental, tales como la libertad de bienes, servicios, capitales y personas, que son un sinónimo de avance económico y madurez social, mismos que serían imposibles de lograr sin una infraestructura ordenada y firme; por otro lado, aunque esto implica un incremento en las obligaciones y/o responsabilidades, también conlleva a mayores derechos o beneficios para el Ciudadano, ya que con un permiso de residencia pueden establecerse donde lo deseen y retirarse a donde quieran al finalizar su actividad laboral o profesional.

Por todo lo señalado la Unión Europea constituye hoy en día, el mejor ejemplo de relaciones internacionales sólidas y bien planificadas así como el máximo grado de desarrollo social, político y económico que puede lograrse entre las naciones, como lo demuestra la intención de desarrollar un equilibrio económico y social sostenible en un espacio formado por 15

países, pero considerado como uno solo en lo que se refiere al movimiento de servicios, mercancías, capitales y personas.

Otra característica que distingue a la Unión Europea radica en sus órganos institucionales, particularmente el comité de las regiones en el que se procura cumplir con objetivos tan pretenciosos como trascendentes por su fondo social, tales como el desarrollo de regiones atrasadas (España, Portugal, Grecia e Irlanda), lucha contra el desempleo de larga duración y la inserción profesional de los jóvenes, esto a fin de lograr una mayor cohesión económica y social.

También destaca entre esos objetivos la creación de una ciudadanía de la Unión Europea que implique libre residencia, voto y protección diplomática.

Por otro lado siendo uno de los mas pretenciosos y el último de los objetivos o fases de la Unión Europea la creación de la UEM, vale la pena señalar algunas características particulares tanto de su formación o composición, como de su objeto.

El IME (formado por los bancos centrales de los estados miembros) es quien tendrá que preparar la entrada de la tercera fase señalada por la comisión.

Esta tercera fase reunirá 3 circunstancias fundamentales:

- 1.- La moneda única europea
- 2.- Una política monetaria única (señalada por el Banco Central Europeo – que substituirá al IME -)

3.- Una política exterior de cambio para la moneda única donde el Consejo Europeo tendrá a su cargo el adoptar, modificar o abandonar la paridad cambiaria del ECU mediante la aprobación calificada de la comisión o del BCE en lo que se refiere a política monetaria única y política exterior de cambio, o mayoría absoluta en lo que se refiere a la moneda única.

Así pues, tenemos que la moneda única europea estará compuesta por distintos porcentajes de las monedas de los estados miembros, comprendiendo además, el 20% de las reservas de oro y de dólares americanos de los estados miembros del Fondo Europeo de Cooperación Monetaria (FECM) razón por la cual, no debe haber variaciones mayores a 2.25% en el tipo de cambio preestablecido o del 6% en los países con menor grado de desarrollo.

En este sentido, la moneda única europea tiene por objeto:

I.- Fijar un tipo de cambio

II.- Ser una referencia que impulse a los estado miembros a adoptar las medidas económicas pertinentes que eviten superar los niveles preestablecidos en el tipo de cambio, ya sean estos del 2.25% o del 6% respectivamente.

III.- Servir como unidad de cuenta para los pagos entre bancos centrales o pago de compra y venta de dinero para sostener los tipos de cambio.

INDICADORES DE CONVERGENCIA PARA 1993 Y 1994

	Participación en el mecanismo de tipo de cambio	Inflación 1994	Tasa de interés a largo plazo	Déficit presupuestal	Deuda pública 1994
Alemania	sí	2.8	6.9	-2.9	51.0
Bélgica	sí	2.6	7.8	-5.5	140.1
Dinamarca	sí	1.8	7.9	-4.3	78.0
España	sí	4.9	9.8	-7.0	63.5
Francia	sí	1.7	7.5	-5.6	50.4
Grecia	NO	10.8	NA	-14.1	121.3
Irlanda	sí	2.8	8.1	-2.4	89.0
Italia	NO	4.0	10.6	-9.6	123.7
Luxemburgo	sí	2.3	7.8	1.3	9.2
Países Bajos	sí	2.3	7.0	-3.8	78.9
Portugal	sí	5.5	70.5	-6.2	70.4
Reino Unido	NO	2.5	8.2	-6.3	50.4
Austria	sí	3.0	6.8	-4.2	58.0
Finlandia	NO	1.7	9.0	-4.6	70.9
Suecia	NO	3.1	8.4	-4.2	93.8

Es oportuno señalar que no ha sido – ni será - nada fácil para los países miembros de la Unión Europea el pase a esta tercera etapa, en especial para aquellos considerados como menos desarrollados, esto, en razón de que los criterios de convergencia económica establecidos siempre han sido un gran problema para casi todos los estados (ver cuadro 1).

La dificultad que se vislumbra en esta transición, se deriva de que los puntos que han sido considerados como básicos, pueden resultar sumamente frágiles para la mayoría de las economías en el mundo, en un determinado momento, por muy diversas razones.

³⁶ ibidem. p. 59

Así pues uno de los puntos que se señaló fue la paridad cambiaria, ya que se estableció que por lo menos durante 2 años la moneda de un estado deberá permanecer sin devaluación en relación con la de otro estado miembro; asimismo, la tasa de inflación no deberá exceder al 1.5% de la tasa promedio registrada en los 3 países de la comunidad donde la variación de los precios haya sido más débil³⁷.

Por otro lado, en lo que respecta a las tasas de interés, el problema no es menor, puesto que estas no podrán exceder en mas de 2 puntos el porcentaje de los 3 países que tengan la más baja inflación.

Por estas razones es que se pospuso el paso a la moneda única europea, preestablecido para el 1º de Enero de 1997, toda vez que la mayoría de los países no cumplió con los criterios de convergencia, sin embargo, el 1º de Enero de 1999 será inaplazable para que los países que hayan cumplido con la convergencia económica, adopten inmediatamente la moneda única; además por disposición del Consejo, dicho pase se dará independientemente del numero de países que cumplan con los criterios de convergencia preestablecidos.

Es de señalar anticipadamente, algunos países cuyo ingreso a la UEM es incierto, entre los que se encuentra el Reino Unido, que requiere del voto del Parlamento Británico, o bien, el caso de Dinamarca e Italia, quienes se han manifestado en contra de la UEM.

³⁷ibidem.p. 56

Después de lo que se ha comentado con respecto de la Unión Europea (UE), sólo queda por señalar algunos datos más recientes que tienen que ver principalmente, con el avance de las negociaciones que México ha tenido con dicho organismo.

Para empezar, resulta de gran importancia el hecho de que “México y la UE aprobaron tres de los instrumentos más importantes de la negociación,”³⁸ por lo que el Acuerdo de Cooperación Económica y Concertación Política entre México y la UE, ha pasado a ser considerado como un hecho, toda vez que con éstos documentos se iniciarán formalmente las negociaciones del tratado de Libre Comercio México – UE; estos tres documentos están constituidos por un Acuerdo Global, un Acuerdo Interino y una Declaración sobre servicios.

En este orden de ideas, el Acuerdo Global comprende tres aspectos:

- a) Compromisos Políticos
- b) Los campos y programas de cooperación; y
- c) Los principios normativos de las negociaciones comerciales.

Debido a la importancia de éste Acuerdo Global, es que debe ser ratificado por los parlamentos de los 15 países miembros de la UE.

³⁸ BENAVIDES, CARLOS. “Luz verde al Acuerdo Comercial México – UE.” EL FINANCIERO. Economía, 18 de Julio de 1997 p 22

El Acuerdo Interino es idéntico al Acuerdo Global, sin embargo, éste deberá ser sancionado con la conformidad del Parlamento Europeo una vez que sea revisado por sus respectivos comités (Comercio, Agricultura, etc.).

Por último, la Declaración Sobre Servicios, es un compromiso para que la negociación sea simultánea en lo que se refiere a bienes y servicios (seguros, consultorías, inversiones, etc.).³⁹

Aunque la aprobación de éstos documentos es de gran importancia, considerando que la UE es el 2º socio comercial de México, después de los Estados Unidos y en razón de que “durante 1994, el intercambio comercial de México con esa región sumo 11,894 millones de dólares (mdd), en 1995, 9,689 mdd, y en 1996 10,827 mdd, de acuerdo con datos de la delegación Europea en México;”⁴⁰ la variación en las cifras anteriores podría incluso considerarse como una consecuencia del inicio de la vigencia del tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Que ha desviado la atención a otros mercados, en éste caso la UE, no debe pasarse por alto, toda vez que es quien ocupa el 2º lugar de Inversión Extranjera Directa (IED) en México.

³⁹BENAVIDES ORTIZ CARLOS. “firma México Acuerdo con la UE”, EL FINANCIERO, Economía, 24 de Julio de 1997, p.28

⁴⁰VILLAREAL PÉREZ ENRIQUE. “Un Acuerdo Comercial con la UE, oportunidad para diversificar mercados.” EL FINANCIERO, ANÁLISIS, 23 de Julio de 1997, p 23.

INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO⁴¹

Periodo 1994 – 1996

(miles de dólares)

País	1994	1995	1996 (al mes de Junio)	Acum. 94 – 96	parte
TOTAL	9,963,341.2	6,738,383.2	1,945,189.4	18,646,913.8	100.0
EE.UU.	4,371,314.7	4,337,566	977,246.4	9,686,127.7	51.9
Canadá	740,752.4	153,790.3	407,710.0	1,302,252.7	6.9
Japón	618,477.7	145,860.8	63,924.5	828,263.0	4.4
Unión Europea	1,858,076.7	1,528,863.9	139,877.1	3,526,817.7	18.9

Una cuestión de particular importancia en el acuerdo con la UE, es la incorporación de la “Cláusula Democrática”, y que de alguna manera condiciona la apertura comercial a la existencia de compromisos sobre el respeto a los derechos humanos y de orden democrático; cláusula que ha empezado a surtir sus efectos en las negociaciones de dicho acuerdo, esto, a causa de que en España, grupos como el Partido Socialista Español (PSOE), y la coalición de Izquierda Unida (IU) han hecho llegar al parlamento Español “la propuesta de suspender el proceso de ratificación entre la Unión Europea y México”.⁴²

Asimismo en Italia, la Comisión de Asuntos Exteriores del Parlamento de ése país, aprobó el 27 de Enero de 1998 por unanimidad, que el Gobierno Italiano no ratifique el Convenio Comercial de México con la UE⁴³ sino hasta que el Gobierno Mexicano reanude las negociaciones de paz con el Ejército Zapatista (EZLN) y cumpla con los acuerdos de San Andrés;

⁴¹ Ídem

⁴² ANABITARTE, ANA “sigue la repulsa internacional: proponen en España bloquear acuerdo UE- México.” EL FINANCIERO, 14 de Enero de 1998, p.19

⁴³ PATRICH, BLANCHE. “sin diálogo de paz en Chiapas, Italia no ratificará el convenio UE – México.” La Jornada, 28 de Enero de 1998 p 12

esto en razón de que el Estado Mexicano no ha demostrado que se cumpla la cláusula democrática del Acuerdo Comercial, garantizando el respeto por los Derechos Humanos y Democráticos previstos por la misma.

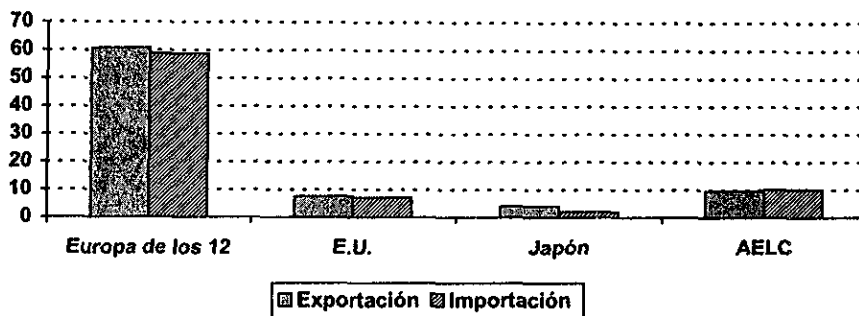
En éste sentido, aunque México haya firmado en Diciembre de 1997⁴⁴ el Acuerdo Global (Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación) y el Acuerdo Interino (respecto de la apertura comercial); el primero requiere de la ratificación de cada uno de los 15 Estados miembros de la UE; por ésta razón, es que el 3 de Marzo de éste año fue convocada por el Parlamento Europeo, una audiencia pública con representantes del gobierno y de la Sociedad, donde el Parlamento Europeo sacaría sus propias conclusiones de la situación prevaleciente en México.

Por lo que respecta a la ya próxima formación de la Unión Económica y Monetaria (UEM), es casi seguro que serán 11 los países que la integrarán en la fecha preestablecida (1° de Enero de 1999); esto, a causa de que el 27 de Marzo de éste año, feneció el plazo para que los países de la UE presentaran sus datos económicos correspondientes a 1997; consecuentemente; en razón de que Grecia no cumplió con todos los criterios de convergencia y habiéndose autoexcluido Inglaterra (Reino Unido), Suecia y Dinamarca⁴⁵ se prevé que serán 11 los países miembros de la UEM en Enero de 1999.

⁴⁴ LUJÁN, BERTHA. "LOS Acuerdos México - UE." *La Jornada*, 21 de Marzo de 1998, P 18

⁴⁵ <http://www.caixagalicia.es/euroq/UEMActualidad/noticias/98/Marzo98.htm>

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE LA CEE 1990 (%)⁴⁶



ESTRUCTURA DEL COMERCIO MUNDIAL

(MILES DE MILLONES DE DOLARES)

Exportaciones

	1989	1990	1991	1992
Mundial	2,929,500	3,423,400	3,534,100	3,763,900
Estados Unidos	363,812	393,592	421,730	448,164
%	12,17	11,50	11,93	11,91
Unión Europea	1,135,411	1,370,866	1,371,556	1,449,533
%	37,98	40,4	38,81	38,57
Japón	273,932	287,581	314,786	339,885
%	9,16	8,40	8,91	9,03
Suma	1,773,155	2,052,039	2,108,072	2,237,582
%	59,31	59,94	59,65	59,44

⁴⁶CASTELLOT RAFFUL RAFAEL ALBERTO, ob.cit. p.73

Importaciones

	1989	1990	1991	1992
Mundial	3,005,200	3,432,800	3,553,600	3,776,400
Estados Unidos	492,922	516,987	508,363	553,923
%	16.40	15.6	14.31	14.67
Unión Europea	1,167,035	1,416,984	1,454,544	1,519,614
%	38.83	41.28	40.93	40.24
Japón	209,715	235,368	263,994	233,346
%	6.98	6.86	6.67	6.18
Suma	1,869,672	2,169,339	2,199,906	2,306,783
%	62.21	63.19	61.91	61.08

LA UNION EUROPEA EN EL CONTEXTO MUNDIAL INDICADORES SUMARIOS (CIFRAS EN MILLONES DE DOLARES)⁴⁷

	PIB	Población (millones)	Exportaciones*	Importaciones*	Exportaciones mas importaciones
Europa de los 12	6,089,7	345,5	514,9	596,0	1,110,9
%	28.1	6.5	20.7	22.4	21.6
Estados Unidos	5,610,8	252,7	397,7	506,2	903,9
%	25.9	4.7	16.0	19.1	17.6
Japón	3,362,3	123,9	314,4	234,1	548,5
%	15.5	2.3	12.6	8.8	10.7
Mundo	21,639,1	5,351,0	2,485,5	2,657,1	5,142,6
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*Las exportaciones e importaciones intracomunitarias están dedicadas para la Europa (12) y para el total mundial (851.1 miles de millones de dólares en 1991).

Fuente Banco Mundial, 1993

⁴⁷ ibidem XIV

COMPARATIVO DE BLOQUES REGIONALES⁴⁸

Area	Población (millones)	PNB 1990 (millones de dólares)	Superficie (km ²)
Cuenca del Pacífico ¹	2,150,970	10,772,697	46,938,78
T.L.C.A.N. ²	364,358	6,200,100	21,306,282
Unión Europea ³	361,977	6,459,465	3,237,533
Ansea ⁴	318,906	313,622	3,069,259
Tigres Asiáticos ⁵	72,038	498,563	137,153
tratado de Complementación E. Mexico-Chile	101,771	265,540	2,729,429

¹ Incluye 31 países de un total de 47 que integran esta área.

² Estados Unidos, México y Canadá

³ 15 países

⁴ 6 países

⁵ 4 países

Fuente: Almanaque mundial 1994, Editorial América, S.A. Atlas Pictórico del Mundo 1993, Editorial Tormont, Canadá.

c) LA CUENCA DEL PACIFICO

Aunque la Cuenca del Pacífico puede tener diferentes acepciones según el contexto en que se le estudie, las ideas más comunes sobre esta son las que la conciben como “una región geográfica que abarca parte de los continentes Americano, Asiático y Europeo, conformada por 47 estados nacionales, un espacio promedio de 165 millones de Km² y aproximadamente 2500 millones de habitantes”⁴⁹; o bien, desde el punto de vista económico – que es el que al momento nos interesa - la Cuenca del Pacífico es una región formada no por todos los estados que la integran geográficamente, sino solo por los que son protagonistas en el aspecto comercial de la

⁴⁸ *ibidem* XVII

⁴⁹ PALACIOS LARA JUAN JOSE. mitos y realidades de la cuenca del pacífico. colección jornadas académicas serie coloquios 1992 p. 59

misma; es decir, por aquellos países cuyas importaciones o exportaciones le dan un sentido institucional a la misma.

En este sentido cabe destacar que incluso existe una fórmula para conocer a los protagonistas de dicho bloque y, aunque dicha fórmula señala a los países que han tenido un alto protagonismo en la misma, existen algunos que aunque no estén contemplados en la misma, su participación dentro del bloque los hace partícipes del fenómeno económico conocido como la cuenca del pacífico.

La fórmula de la cuenca es $5+6+X$. En donde el 5 son los países más desarrollados del Pacífico, es decir, *Estados Unidos, Japón, Canadá, Australia y Nueva Zelanda*, de los cuales E.U. y Japón son considerados el motor o pilar de dicha economía mientras que Canadá, Australia y Nueva Zelanda son sus socios naturales.

El 6 por su parte, son los socios privilegiados, pertenecientes a la asociación de naciones del sudeste asiático: *Indonesia, Tailandia, Malasia, Brunei Filipinas y Singapur*; por su parte, la X esta constituida por un número indeterminado de Países de Reciente Industrialización (PARI): *Corea del Sur, Hong Kong y Taiwan*.

Así pues la fórmula $5+6+X$ es igual a los 5 países más desarrollados, más los 6 países pertenecientes a la asociación de naciones del sudeste asiático, más los Países de Reciente Industrialización.

Cabe destacar que aunque China no está en la lista de los PARI, ha sido considerada como el mercado potencial de la región. En este sentido, es pertinente decir que la enumeración otorgada por dicha fórmula está realizada no en función del total real de países que integran la Cuenca del Pacífico, sino en función de los países que en realidad han desempeñado un papel protagónico en dicho bloque.

En este contexto es de señalar el papel desempeñado por Japón, como pionero en la creación de dicho fenómeno, coincidente con su transición a potencia industrial y tecnológica en el mundo de la postguerra, en la década de los 60; razón por la cual puede afirmarse que la cuna de dicho bloque se encuentra en Asia, pues fue precisamente a mediados de los 60 y finales de los 70 que aparte de Japón, se les denominó a Taiwan, Singapur, Hong Kong y Corea del Sur como los Tigres del Sudeste Asiático; Esto en razón de la prosperidad alcanzada en la postguerra y que los colocó como “Las economías más dinámicas del mundo”⁵⁰. Al haber alcanzado Corea del Sur y Taiwan tasas reales de crecimiento de entre 10 y 12% anual.

Por otro lado, aunque el crecimiento señalado disminuyó en los 80’s “El sudeste de Asia sigue siendo la zona económica de mayor crecimiento económico del mundo”⁵¹. Esto en razón de estancamientos económicos sufridos por países occidentales de Europa y Norte América.

⁵⁰ ibidem p. 60

⁵¹ ibidem p. 61

Por lo señalado pudiera parecer que la Cuenca del Pacífico no es más que una situación incidental resultado de abundantes intercambios comerciales entre naciones industrializadas, sin embargo, lo cierto es que si no lo era, se ha convertido en una institución que es resultado de proyectos por conformar una comunidad de naciones del Pacífico mediante la creación de organismos de cooperación internacional; dichos proyectos han sido resultado de iniciativas propuestas por Japón, mismas que además de intentar la conformación o agrupación de naciones más poderosas, llevan de manera inherente la intención de garantizar su liderazgo en la región, intención que surgió, sin lugar a dudas, desde su ingreso en la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) en 1964, misma que hacia 1960 agrupaba ya a los países occidentales más desarrollados.

Así pues los proyectos para mejorar la cooperación, el desarrollo, o las relaciones internacionales de los países no se detuvieron – evidentemente - con la OCDE, pues hacia 1965 con la participación de Australia, fue creada la Asociación de Libre Comercio de la Cuenca del Pacífico (PAFTAD), surgiendo además, en 1968, el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) de carácter exclusivamente empresarial, y un año después, en 1969, aparece la Organización para el Comercio y el Desarrollo del Pacífico (OPTAD), finalmente en 1980 es creada la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) a petición de Japón y con el respaldo de Australia.

Las peculiaridades que distinguen esta organización de sus antecesoras son que, a diferencia de aquéllas, ésta tiene representantes del gobierno, de los académicos y de los comerciantes;

grado de riqueza, gobierno o relación con otros organismos de cooperación internacional⁵².

En este sentido resulta obligatorio pensar cuál es el vínculo que une a México con organismos de tal envergadura económica internacional y que en su gran mayoría, son de alto desarrollo económico y/o industrial, lo cual no podrá aclararse sin contemplar que la participación de México en la Cuenca del Pacífico se dio sin la necesidad de celebrar acuerdos o convenios bilaterales o multilaterales, es decir, sin considerarse como miembro activo de la misma, o bien, como miembro reconocido o protagonista en el bloque comercial del pacífico; esto en razón de lo bajos que han sido sus niveles de participación en dicha cuenca.

Por otro lado, aunque la participación de México sea insignificante estadísticamente hablando o al analizar el total de movimientos comerciales registrados en la misma, para México ha sido por demás significativa su participación en ésta, aún a pesar de no ser considerado un protagonista de la misma.

Esto puede entenderse mejor al analizar las exportaciones realizadas a Japón en 1977, y que fueron poco más del 2.3% del total nacional, mientras que en 1988, más de una década después, casi se triplicó la suma, pasando a ser un 6% del total nacional.

⁵² *idem* p. 61

Asimismo ocurrió con la Inversión Extranjera Directa (IED) proveniente de ese país, ya que siendo del 2% en 1975 para 1987 se triplicó llegando al 6%⁵³, lo que paso a calificar a Japón como el tercer país proveedor de capitales productivos para México, ubicándolo después de E.U. y Alemania Federal; este avance fue por demás significativo si se toma en cuenta que las negociaciones para tener acercamientos comerciales con Japón, comenzaron con el ex-presidente de México Miguel de la Madrid Hurtado a mediados de los 80's.

De los datos anteriores sería natural el cuestionarse porque interesarse en la Cuenca del Pacífico si ya negociamos con países miembros de ella; ante tal cuestionamiento, cabe señalar que en el decreto por el cual se fundó la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico, aparecido en el DOF el 15 de Abril de 1988, se establece claramente que al tener nuestro país mas de 7000 Km. de litoral con el Océano Pacífico “debe fortalecer sus relaciones con dicha cuenca”.⁵⁴

Por otro lado, uno de los objetivos planteados en dicho decreto, fue el de promover la participación de México en los distintos foros de cooperación, en particular, en la Conferencia para la Cooperación Económica del Pacífico (PECC).

En este sentido, tenemos que la inserción de México en la cuenca tuvo un carácter meramente Institucional o Diplomático al ser miembro activo de los organismos de cooperación establecidos – o que se establezcan - en la región, que dan identidad al fenómeno “Cuenca”.

⁵³ *ibidem* p. 62

⁵⁴ *ibidem* p. 13

Por otro lado, si vemos la trascendencia de su ingreso a dichos organismos de Cooperación, resulta evidente que, al igual que con el GATT, deberá aceptar los principios económicos establecidos en la región, es decir, la adopción tácita de su ideología económica, lo cual implica – sin lugar a dudas - ventajas y desventajas en potencia o reales; por ejemplo una posible ventaja para México sería la materialización de negociaciones formales con países como Japón, a fin de obtener de aquel, la posibilidad de mejoras científicas y/o tecnológicas en campos como el académico y laboral, además de un mercado fuerte para productos mexicanos potencialmente comerciables en el lejano oriente.

Asimismo, y sin que sea precisamente una desventaja para México, podría resultar sumamente benéfico para los países del oriente la realización de negociaciones o acuerdos con México por el solo hecho de su vecindad con los Estados Unidos, lo cual podría significar para los interesados un acceso diferente al gran mercado estadounidense, utilizando a México tan solo como una gran planta maquiladora con grandes posibilidades de acceso por su necesidad de Inversión Extranjera Directa, leyes accesibles y mano de obra barata e inclusive de gran calidad.

Por consiguiente, la mayor desventaja que tendría México, sería el hecho de no contar con un mecanismo o sistema de generación doméstica de capital, lo que pasa a convertirnos en un país totalmente dependiente de la inversión extranjera directa que recibimos, tal situación podría ubicarnos o darnos un lugar dentro de la división internacional del trabajo, lo cual sería poco favorable, toda vez que en lugar de superar nuestra situación como país subdesarrollado, podría agudizarla aun mas, esto en razón de que México se ha estado vinculando a mercados internacionales desde hace tiempo, mirando no solo hacia Latinoamérica, sino a Europa y

América del Norte, lo cual, en razón de su poca capacidad de generación interna de capital, lo coloca en desventajosa posición en relación con todos sus socios comerciales desarrollados al no poder establecer condiciones, sino mas bien aceptarlas.

Sería conveniente, ahora que estamos conectados con casi todo el Mundo, hacer una minuciosa evaluación de nuestro desarrollo Científico y Tecnológico, así como de nuestra capacidad productiva, toda vez que de no ser lo suficientemente fuertes en estos rubros esta latente la posibilidad de constituirnos como una economía subordinada al depender de la Ciencia, técnica y Capital de otros lados, o bien, al supeditar nuestra capacidad productiva a los flujos de Inversión extranjera que reciba; en este sentido mas que mercados, lo que México necesita es una política de apertura selectiva y objetiva que busque – mas que la ampliación de expectativas y probabilidades - negociaciones equitativas, ya que es esto lo que ha ayudado a países de reciente industrialización, así como la protección a industrias clave e intervención o apoyo al mercado nacional.

Por consiguiente, es manifiesto – a los ojos del extranjero - el entusiasmo de México por participar en la economía mundial, esto, en razón de su desesperada apertura a los mercados internacionales, la cual se ha dado, probablemente, por un camino poco idóneo, ya que si bien hay una notable avidez internacional por conquistar mercados establecidos en todo el mundo, sería incongruente suponer que el éxito de las principales economías de la cuenca son producto de la casualidad, pues se estaría pasando por alto cuestiones de planeación y culturales, tales como lo fue la inyección masiva de capitales al Japón de la posguerra, mismos que le permitieron el desarrollo de su planta productiva, así como posteriormente ampliar sus inversiones a otros países

de la zona, o bien, el caso de la Unión Europea, específicamente de Alemania, que es hoy en día la principal potencia o Economía de la U.E., misma que tras haber sido prácticamente destruida en la segunda guerra mundial, fue notoria su recuperación, la que, además de deberse a la poca o mucha ayuda recibida del extranjero (EU. Ley Marshal), se debió también a que aunque casi toda ella fue destruida, les quedaba su cultura y preparación, razón por la cual aprovecharon de manera óptima el capital de ayuda recibido.

Volviendo al caso de México, tenemos que aunque se trata de una Economía de relativa reciente apertura, debe enfrentarse a la solidez de las economías fundamentalmente exportadoras del Pacífico, cuyos movimientos comerciales están respaldados por una estructura productiva constituida a base de experiencias que han dejado como resultado mecanismos comerciales de gran eficacia.

Así, aunque el mercado de la Cuenca del Pacífico es de gran importancia para México y es – sin lugar a dudas - un espacio prometedor, la realidad es que ni siendo socios formales de la Cuenca del Pacífico podemos obtener grandes ventajas de ella, esto, en razón de ser una economía principiante y con una infraestructura propia sumamente débil, frente a bloques comerciales sólidamente constituidos.

Todo esto nos convierte en objetos de interés financiero para las economías desarrolladas y una prueba de ello es la creciente cantidad de maquiladoras en el país, ya que de 21 maquiladoras japonesas establecidas en 1982 en nuestra frontera norte, en 1988 pasaron a 50,⁵⁵ y

⁵⁵ ibidem, p.19

en 1998 a 69⁵⁶ esto evidencia que su objetivo único es el aprovechar la posición geográfica de México, sus salarios, leyes y tratados, para penetrar al mercado norteamericano.

Una vez analizada nuestra posición e importancia en la Cuenca del Pacífico, es evidente que para comenzar a obtener provechos reales de esta, necesitamos dejar atrás la posición ganada y que nos coloca como objetos en el nuevo orden económico mundial; es decir, empezar a ser sujetos de dicho proceso, lo cual podría iniciarse orientando la aplicación de las inversiones a las áreas prioritarias de nuestra economía, lo que significa principalmente, aprovechar el creciente interés financiero por la industria de la maquilación en México, es decir, promover la inversión propia o nacional en distintas áreas y materias a lo largo del territorio nacional, lo que además de abatir la pobreza y el desempleo, implique a la larga el desarrollo de la infraestructura actual (Carreteras, ferrocarriles, puertos, servicio, etc. esto, además de abatir problemas que requieren de solución inmediata, sería el incentivo a la productividad interna que podría llevarnos de objetos a sujetos en el orden internacional, toda vez que no se puede formar parte de él con la sola intención o copiando algún esquema (que sería por ejemplo el de las exportaciones masivas) lo cual no es idóneo o adecuado para un país, es decir, para formar parte de la Cuenca como Sujetos el primer paso es saber lo que necesitamos (infraestructura propia y sólida), para así, empezar a trabajar en ello.

Consecuentemente, con o sin tratado comercial con la Cuenca del Pacífico, México tiene amplias posibilidades de atraer Inversión Extranjera Directa (IED) de los países asiáticos;

⁵⁶ POSADA GARCÍA MIRIAM "Operan en México 3,950 maquiladoras, responsables de 41% del total de exportaciones" La jornada 16 de Junio de 1998 p. 16

esto por la sencilla razón de que la cercanía de nuestro país a los Estados Unidos (EU), y considerando además nuestra línea fronteriza de más de 3000 Km. hacen de México un país lo suficientemente atractivo como para querer invertir en él.

Por otro lado, es interesante el que EU no permita la transportación directa proveniente de Corea,⁵⁷ lo cual podría ser la razón de que la inversión Coreana haya roto la barrera de 1000 millones de dólares (mdd) durante 1997 en México,⁵⁸ mediante la creación de 57 plantas industriales y 130 mil empleos.

Asimismo, el director general de "Japan External Trade Organization" (JETRO), Shageru Kikuta reconoció que "debido a la creciente importancia estratégica de México, por el tratado de Libre Comercio (TLCAN), los capitales seguirán fluyendo a razón de 100 mdd anuales."⁵⁹ en éste sentido, son de vital importancia las expectativas del gobierno japonés de fomentar la pequeña y mediana industria mediante la elaboración en México de productos que actualmente tienen que importarse del sudeste asiático, lo cual traería grandes beneficios tanto para las compañías japonesas, como para México, ya que con tal medida se fomentaría al mismo tiempo la creación de empleos.

⁵⁷ COLLIN, MARVELLA. "impulsar alianzas estratégicas o inversiones de empresas mexicanas, meta de textiles Coreanos." EL FINANCIERO, Economía, 4 de Septiembre de 1997. P.5

⁵⁸ BUENO, AURELIO "Rompe la barrera de 1000 millones la inversión Coreana en México." EL FINANCIERO, Negocios, 22 de Octubre de 1997, p. 26

⁵⁹ ARROLLO, MARCO. "Asciende a 2522 mdd la inversión japonesa en México." EL FINANCIERO, Economía, 22 de Octubre de 1997

Cabe mencionar al respecto que, a pesar de las realidades y expectativas señaladas anteriormente, México busca mediante la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA), participar como socio de diálogo, esto, con el fin de fincar relaciones con los países del ANSEA en áreas de importancia vital, tales como el comercio, las comunicaciones, recursos humanos y ciencia y tecnología, entre otras; esto, en razón de que el ANSEA busca “acelerar el crecimiento y desarrollo de los países miembros, que tienen una población de 300 millones en un área de más de 3 millones de Km. cuadrados”.⁶⁰

d) LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

La ALADI es una organización instituida por el tratado de Montevideo de 1980 y que vino a sustituir a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que había sido creada 20 años antes, por un tratado celebrado igualmente en la Ciudad de Montevideo Uruguay, pero en 1960.

Podría considerarse que la ALADI surgió con un retraso de 8 años, ya que según había sido establecido en 1960, el plazo original para la reestructuración de la ALALC fue de 12 años⁶¹ plazo que, en vista de no cumplirse, tuvo que extenderse de 1972 a 1980.

⁶⁰ “busca México fortalecer su presencia en Asia.” EL FINANCIERO, Internacional, 1° de Diciembre de 1997, p.48

⁶¹ WITKER JORGE. La Asociación Latinoamericana de Integración Ediciones Fiscales ISEF S A. México D.F. p.33 p p. 103

Así pues, el objeto de formar una asociación como la ALADI, que sustituyera a la ALALC, fue la creación de un mercado común Latinoamericano en forma gradual y progresiva para promover y regular el comercio recíproco, la complementación económica y promover el comercio entre los países por medio de acuerdos comerciales, regionales o parciales, esto, considerando además, la participación de los países de menor desarrollo económico relativo, basándose en principios tales como la no reciprocidad y la cooperación económica, sin establecer plazos o compromisos cuantitativos para conseguirlos.

Cabe destacar que para conseguir o realizar los objetivos precitados, además de darle a la ALADI una duración indefinida, los mecanismos señalados para regir dicho tratado habrían de manifestarse paulatinamente, de acuerdo a la decisión y honestidad de los países firmantes, quienes, para darle vigor y credibilidad a la Asociación, tendrían que promover tanto los acuerdos señalados, como el reconocimiento de la desigualdad económica de ciertos países.*

En éste sentido, la realización de la integración Latinoamericana, o conformación del mercado común, dependen directamente del énfasis que se le de a la promoción y regulación del comercio recíproco, a la Complementación económica y al desarrollo de acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de mercados.

* *Ibíd*em p. 32 Se reconocieron tres categorías de países: a) de menor desarrollo económico relativo, como Bolivia, Ecuador y Paraguay (considerando a Bolivia y Paraguay como mediterráneos.)
b) de desarrollo intermedio (Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela)
c) los restantes (como de más alto desarrollo), Argentina, Brasil y México.

Conforme a lo anterior, se establecen dos formas consideradas como mecanismos para la *ampliación de mercados*, la primera de ellas es de carácter general, ya que involucra a todos los países miembros y se identifica como de alcance regional; estos mecanismos se caracterizan por tener de forma preestablecida un margen de preferencia zonal, consistente en dar preferencia arancelaria a los países miembros de la zona, esto, con respecto a la que se otorgue a terceros países.

El segundo mecanismo para la ampliación de mercados tiene, a diferencia de los regionales, un alcance limitado a los países interesados, es decir, a los países que celebren los tratados o acuerdos y a los que se adhieran a ellos; esta segunda forma es conocida como mecanismos de alcance parcial, ya que pueden ser realizados entre dos o más partes y, a diferencia de los regionales, los derechos y obligaciones que de ellos se deriven tienen valor o rigen sólo entre los países que los suscribieron y los que se adhieran a ellos; sin embargo, ante ésta norma se estableció una excepción que cobra vida en los tratados de libre comercio, dicha excepción consiste en que las concesiones que se otorguen a un país tercero o no-miembro de la ALADI, tendrían que hacerse extensivas a los países de menor desarrollo relativo (Ecuador, Bolivia y Paraguay); otras concesiones consisten en una baja porcentual respecto a los gravámenes aplicados a la importación procedente de los países no participantes.⁶²

En otras palabras, aunque cualquier acuerdo –ya sea de Complementación económica, agropecuario, Promoción de Comercio, o Libre Comercio, tiene como finalidad el fortalecimiento

⁶² *ibidem* p 34

de las relaciones económicas entre los participantes, sólo cuando sean de libre Comercio, gozaran de concesiones extensivas los países de menor desarrollo económico.

Por otro lado, no obstante la consideración anterior, se contempló que cualquier acuerdo debe estar abierto a la participación de la totalidad de los miembros, así como también deberán de tomarse en cuenta las tres categorías de países reconocidas por la ALADI; esto, evidentemente con el fin de poder dar un trato diferenciado a cada categoría, además, el plazo mínimo concertado para cualquier tratado es de un año.

En éste orden de ideas y con el fin de no repetir los errores que surgieron en la ALALC, la ALADI deja abierta a las partes la posibilidad de celebrar acuerdos de alcance parcial con otros países y/o áreas de integración económica de América latina, o bien, con otras regiones del mundo.⁶³

e) TRATADO DE MONTEVIDEO

Celebrado el 12 de Agosto de 1980, debe su nombre a que fue celebrado precisamente en la Ciudad de Montevideo Uruguay, donde lo firmaron 11 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela; el objeto genérico que se deseaba obtener, era la constitución de un mercado común en América del Sur;

⁶³ apareció en el DOF el 26 de Enero de 1981 y 31 de Marzo de 1981. Suscrito en un solo acto por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela el 12 de agosto de 1980

inclusive fue visto como la esperanza de desarrollo económico y mejor nivel de vida para los países de América Latina.

El tratado se compone por 10 capítulos, de los cuales, a efecto de dar a conocer lo negociado, serán resaltados los puntos clave o relevantes de cada uno de ellos.

El Capítulo Primero, relativo a los objetivos financieros y principios del tratado establece, antes que nada, la decisión de las partes de crear la asociación latinoamericana de integración (ALADI), con la cual se espera lograr el desarrollo económico y social deseado; éste tratado, a fin de lograr un mercado común, tendrá entre sus funciones principales la promoción y regulación del comercio recíproco, la Complementación económica y el desarrollo de acciones de cooperación económica que fomenten la ampliación de los mercados.

En éste sentido y a fin de lograr el objetivo planteado, las partes acordaron principios tales como Pluralismo, Convergencia, Flexibilidad y tratamientos diferenciales o múltiples, que reconocen desde diferencias políticas, hasta niveles de desarrollo económico desiguales, pasando por la multilateralización o perfeccionamiento de los acuerdos multilaterales de alcance parcial y considerando la posibilidad de concertaciones que permitan el fortalecimiento de los vínculos de integración.

El Capítulo Segundo es sobre los procedimientos mediante los cuales la ALADI logrará los propósitos del presente tratado; en éste sentido, las partes acordaron como mecanismos, tres áreas de preferencias económicas:

- a) La preferencia arancelaria regional;
- b) Acuerdos de alcance regional y,
- c) Acuerdos de alcance parcial.

La preferencia arancelaria regional es la que deberán proporcionarse todos los países miembros tomando como referencia el nivel establecido para terceros países o países no miembros; es decir, la preferencia arancelaria regional es equivalente a la cláusula de nación más favorecida incluida en tratados como el de América del Norte, México Costa Rica o del grupo de los tres, entre otros.

Los acuerdos de alcance regional son aquellos en los que de alguna forma, se ven implicados absolutamente todos los miembros, y que se celebran de conformidad con los objetivos y disposiciones del presente tratado.

Los acuerdos de alcance parcial pueden considerarse como los más versátiles, ya que en éstos no participa la totalidad de los miembros, lo que significa que son éstos los que habrán de profundizar el proceso de integración regional, ya que los derechos y obligaciones que derivan de éstos, son únicamente para los países signatarios de dicho tratado.

Un ejemplo de éste tipo de tratados es el de Complementación económica celebrado entre México y Chile el 22 de Septiembre de 1991.

El tratado de Montevideo establece como acuerdos de alcance parcial – además del de Complementación económica - los Comerciales, Agropecuarios, de promoción al Comercio, o los que según las reglas establecidas sean acordados, es decir, podrán ser de otro tipo, o como los señalados siempre y cuando se cumpla con reglas básicas, tales como:

- a) El permitir la posibilidad de adhesión a los demás miembros,
- b) Incluir cláusulas que permitan el alcance de sus beneficiarios a todos los países miembros, o con otros Países Latinoamericanos,
- c) Tomar en cuenta las consideraciones sobre tratamientos diferenciados según las categorías de Países,
- d) Su plazo mínimo de duración deberá ser de un año.

Un acuerdo comercial es aquel que tiene como fin exclusivo la promoción del comercio entre los países miembros; mientras que los de Complementación económica tienen un campo de aprovechamiento más amplio.

Los acuerdos Agropecuarios, tienen como objeto principal, el fomento y regulación del comercio agropecuario intraregional, es decir, se habrán de considerar circunstancias socioeconómicas en la producción de los participantes, y en base a esto, establecer las normas específicas que se juzguen convenientes.

Finalmente, los Acuerdos de promoción al Comercio, se refieren a materias no arancelarias o promoción del comercio intraregional.

El Capítulo Tres, relativo al sistema de apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo, tiene su relevancia al establecer disposiciones por las cuales los países de más desarrollo que sean miembros, deberán permitir a los países miembros menos desarrollados económicamente, formar parte de la integración económica mediante disposiciones o cláusulas que favorezcan su participación, así como también deberán adoptarse los principios de la no reciprocidad y de la cooperación comunitaria, según sea el caso.

En éste sentido, los países de menor desarrollo económico son favorecidos y debe considerárseles en la celebración de Acuerdos de alcance parcial.

Así pues, para la celebración de Acuerdos de alcance Regional fue establecido que los países miembros aceptarían sin reciprocidad, la eliminación total de gravámenes aduaneros y demás restricciones hacia los productos – principalmente industriales - de los Países menos desarrollados, también se estableció el compromiso de crear mecanismos de compensación para los efectos negativos del comercio intrarregional en Países con clara desventaja por efectos Mediterráneos, tales como Bolivia y Paraguay.

Por otro lado, para los acuerdos de alcance parcial, quedó acordado el compromiso común de cooperar y apoyar a los países de menor desarrollo económico mediante la celebración – con cada uno de ellos - de programas especiales de cooperación en áreas claves o estratégicas, tales como preinversión, financiamiento y tecnología.

Asimismo, y en consideración de Bolivia y Paraguay por su calidad Mediterránea, se acordó la procuración de facilidades para el establecimiento de zonas, depósitos o puertos que facilitan sus movimientos comerciales internacionales.

El Capítulo Cuatro, sobre convergencias y cooperación con otros países y áreas de integración económica de América Latina, establece la posibilidad de que los países miembros establezcan regímenes o vínculos multilaterales de América Latina a fin de promover convergencia en las distintas áreas de integración económica, además de facilitar la extensión de preferencias arancelarias a otros países de América Latina; en éste sentido, la celebración de acuerdos de alcance parcial con otros países de América Latina, quedó sujeta a tres condiciones básicas:

1.- Las concesiones que se otorguen los países participantes no se harán extensivas a los demás, salvo que se trate de aquellos de menor desarrollo económico.

2.- Un país puede en un nuevo Acuerdo, otorgar mayores concesiones que las otorgadas a otras partes sobre los mismos productos, en éste caso, las partes pueden realizar consultas y negociar los mismos beneficios; éstas consultas no serán necesarias si en el acuerdo celebrado se estableció una cláusula de extensión automática o de renuncia a las preferencias incluidas en los Acuerdos en que se alude.

3.- Esta tercera característica es que dichos acuerdos deberán ser apreciados multilateralmente por los países miembros en el seno del comité a efecto de conocer el contenido

y alcance de los mismos, así como para facilitar el acceso a los demás países miembros que se interesen en ellos.

Capítulo Quinto es sobre la cooperación con otras áreas de integración económica; en virtud que el objeto es un avance en el desarrollo económico de la región, se acordó que los miembros podrán establecer áreas de integración fuera de América Latina, fungiendo la misma asociación como participante en los programas que se realicen a nivel internacional.

En éste sentido, quedó claro que los Acuerdos de alcance parcial no sólo podrán ser celebrados con países Latinoamericanos; sin embargo, y no obstante lo anterior, se acordó que la celebración de los mismos quedará regida por las siguientes condiciones:

I.- las concesiones que otorguen los países miembros que participen en ellos, no se harán extensivas a los que no participen, salvo que se trate de países de menor desarrollo económico.

II.- Si se incluyen productos que previamente hayan sido negociados con otros países miembros y se hayan otorgado mayores concesiones, estas deberán extenderse automáticamente a los otros países.

III.- El tipo de tratado que hubiese sido señalado, deberá ser compatible a los compromisos contraídos por los países en el marco del presente tratado.

El Capítulo Sexto, señala que la organización de la ALADI se compone por 3 órganos políticos con distintos grados jerárquicos:

- a).- El consejo de ministros de relaciones exteriores
- b).- La conferencia de evaluación y convergencia y,
- c).- El comité de representantes.

Además de un órgano técnico llamado Secretaría General.

El consejo de ministros de relaciones exteriores se integra por los ministros de relaciones exteriores de los países miembros, por lo tanto, es el órgano supremo de la asociación; en este sentido tiene la mayor responsabilidad respecto al proceso de integración económica.

Entre las funciones o características principales del consejo, destacan la facultad de decidir sobre la aceptación de nuevos países miembros en la asociación, acordar enmiendas o adiciones al tratado, la designación del secretario general, elaborar aquellas normas generales que consideren favorecerán los objetivos de la asociación y la elaboración de su propio reglamento.

Por otro lado es obligación del consejo reunirse cuando sea convocado por el comité, sin embargo, para poder sesionar, requerirá de la presencia de todos los ministros de los países miembros.

La conferencia de evaluación y convergencia, esta formada por representantes plenipotenciarios de los países miembros, y tiene entre sus obligaciones principales la de cumplir

con las tareas encomendadas por el consejo, elaborar o promover acciones que favorezcan el proceso de integración económica, analizar los sistemas de apoyo para los países de menor desarrollo económico, promover alternativas para su aplicación mas efectiva y promover las acciones necesarias para la realización de acuerdos de alcance regional a fin de mantener la participación de todos los miembros; además, tendrá a su cargo la elaboración de su propio reglamento.

Es atribución del comité de representantes convocar a la conferencia de sesiones, lo que podrá hacer de manera ordinaria cada tres años, o cuando lo considere necesario, en forma extraordinaria; sin embargo al igual que el consejo de ministros solo podrá sesionar con la presencia total de los países miembros.

La característica principal del comité de representantes es la de ser el órgano permanente de la asociación, integrado por un representante permanente de cada país y con derecho a un voto.

De entre las funciones competencia del comité, destaca la de adoptar medidas pertinentes para la aplicación del presente tratado, así como para su reglamentación, realizar las tareas encomendadas por el consejo y la conferencia, y representar a la asociación ante terceros países, además, formular recomendaciones tanto al consejo como a la secretaría y hacer propuestas de solución para las controversias que con motivo del incumplimiento de los principios o normas del presente tratado, señale cualquiera de las partes.

Por otra parte para que el comité sesione y tome decisiones, basta con la presencia de 2 terceras partes de los países miembros; además deberá de rendir informes de sus actividades al consejo.

La Secretaría General estará a cargo de un secretario general designado por el consejo, quien podrá ejercer el cargo durante 3 años y tendrá derecho a reelegirse.

Se reconocen como atribuciones de la secretaría: la representación de la asociación ante organizaciones internacionales de carácter económico, la administración y el patrimonio de la asociación, proponer la creación de órganos auxiliares ante el comité, así como el análisis por cuenta propia o a solicitud del comité, sobre el cumplimiento de los compromisos pactados; además, deberá rendir anualmente un informe sobre la aplicación y resultados del presente tratado ante el comité.

Por ultimo, cabe destacar respecto al consejo, la conferencia y el comité, que para la adopción o toma de decisiones, bastará con el voto de las 2 terceras partes, con excepción de todo lo relativo a modificaciones del tratado, aceptación de nuevos países a la asociación o reglamentación a las normas del tratado, entre otras, donde necesariamente deberán reunirse el voto positivo de las 2 terceras partes de los países miembros, sin votación en contra.

En el Capítulo Séptimo se estableció como disposición general una especie de principio de trato nacional al acordar que en lo relativo a impuestos o gravámenes internos, los productos originarios de otra parte deberán gozar de un trato no menos favorable que el otorgado a los

Por otra parte para que el comité sesione y tome decisiones, basta con la presencia de 2 terceras partes de los países miembros; además deberá de rendir informes de sus actividades al consejo.

La Secretaría General estará a cargo de un secretario general designado por el consejo, quien podrá ejercer el cargo durante 3 años y tendrá derecho a reelegirse.

Se reconocen como atribuciones de la secretaría: la representación de la asociación ante organizaciones internacionales de carácter económico, la administración y el patrimonio de la asociación, proponer la creación de órganos auxiliares ante el comité, así como el análisis por cuenta propia o a solicitud del comité, sobre el cumplimiento de los compromisos pactados; además, deberá rendir anualmente un informe sobre la aplicación y resultados del presente tratado ante el comité.

Por ultimo, cabe destacar respecto al consejo, la conferencia y el comité, que para la adopción o toma de decisiones, bastará con el voto de las 2 terceras partes, con excepción de todo lo relativo a modificaciones del tratado, aceptación de nuevos países a la asociación o reglamentación a las normas del tratado, entre otras, donde necesariamente deberán reunirse el voto positivo de las 2 terceras partes de los países miembros, sin votación en contra.

En el Capítulo Séptimo se estableció como disposición general una especie de principio de trato nacional al acordar que en lo relativo a impuestos o gravámenes internos, los productos originarios de otra parte deberán gozar de un trato no menos favorable que el otorgado a los

nacionales similares; esta disposición es aplicable también a los capitales provenientes del territorio o de algún otro país miembro, y su objeto es evitar cualquier acto discriminatorio contrario a los objetivos del tratado.

Por otro lado, se dejó abierta la posibilidad de que los países miembros en la celebración de sus acuerdos, establezcan las políticas comerciales que juzguen convenientes en relación a restricciones no arancelarias, reglas de origen, cláusulas de salvaguardia y fomento a las exportaciones.

También se estableció que nada de lo dispuesto en el tratado debe entenderse como un impedimento a las partes en su derecho a reglamentar sobre leyes o reglamentos de seguridad, protección de la vida y la salud humana, vegetal o animal, medidas de seguridad, y materiales radiactivos o peligrosos.

En el Capítulo Octavo, relativo a la personalidad jurídica, inmunidades y privilegios, se acordó que la asociación tiene personalidad y capacidad jurídica para celebrar contratos, adquirir los muebles o inmuebles necesarios para sus fines y/o demandar en juicio.

Por otro lado, todos los representantes diplomáticos de los países miembros acreditados ante la asociación, gozan de inmunidad y privilegios diplomáticos necesarios para facilitar sus funciones en el territorio de cualquiera de los países miembros; además, se establece que la ALADI es la *continuación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)*, instituida conforme al tratado de Montevideo de Febrero de 1960, por lo tanto, adopta su

personalidad jurídica, asumiendo al mismo tiempo, los derechos y obligaciones que derivan de aquella.

El Capítulo Diez establece disposiciones sobre su entrada en vigor, señalando que entrará en vigor a los 30 días de que un tercer país deposite su instrumento de ratificación; y para los países cuya ratificación sea posterior, señala que tendrá vigencia a partir de los 30 días de presentada; además, señala que no podrá ser firmado ni ratificado con reservas, sin embargo, cualquier país podrá introducir enmiendas al mismo mediante protocolo formal, si éstas son aprobadas por todos los países miembros.

La duración prevista para el mismo es indefinida y, si un país miembro decide desligarse del presente tratado, deberá comunicar su decisión a los demás países miembros en una sesión del comité y ratificar su denuncia un año después ante dicho órgano, terminando en ese momento su condición como país miembro del tratado; no obstante lo anterior, las concesiones arancelarias y demás derechos u obligaciones derivadas de la preferencia arancelaria regional, subsistirán durante 5 años mas, salvo que los demás países miembros acuerden que tal disposición no se aplique.

El Capítulo Once, sobre disposiciones transitorias, establece normas de aplicación previa a la entrada en vigor del presente tratado, es decir, en tanto no sea ratificado por todos los países miembros, los que se hayan abstenido de hacerlo, estarán sujetos a lo dispuesto en el tratado de Montevideo de 1960, y le serán aplicables una vez que ejecuten su ratificación, todas las disposiciones que hayan aprobado hasta el momento los órganos de la asociación.

Son parte del presente tratado, las resoluciones aprobadas por el consejo de ministros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio el 12 de Agosto de 1980.

II) EL ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio mejor conocido por sus siglas en Ingles (GATT) y que significan “General Agreement on Tariffs and Trade”; puede considerarse que surgió como un acuerdo temporal, ya que su creación se debe a negociaciones realizadas por un comité preparatorio nombrado por la ONU el 18 de Febrero de 1946⁶⁴ para que formulara un proyecto de convención de una organización internacional de comercio, mismo que fue realizado y aprobado en Agosto de 1947 por contener las reglas a seguir sobre comercio y empleo requeridas por la ONU.

Este trabajo tenia por objeto final, la realización de una conferencia de la ONU sobre comercio y empleo, misma que se celebro en la Habana, Cuba del 21 de Noviembre de 1947 al 24 de Marzo de 1948⁶⁵, conferencia de la cual surgió un convenio conocido como la carta de la Habana.

Volviendo al ya señalado comité preparatorio, integrado por gobiernos de distintas naciones, estos decidieron que mientras comenzaba a funcionar la tan esperada organización

⁶⁴ DE LA MADRID LUIS MALPICA. *¿Qué es el GATT?* Editorial Grijalbo, México 1979 p.13. p.p. 352

⁶⁵ Idem

internacional de comercio, ellos podrían realizar algunas negociaciones, a fin de reducir aranceles aduaneros y demás restricciones comerciales, razón por la cual celebraron en 1947, en Ginebra, Suiza, la primer conferencia de negociaciones sobre aranceles,⁶⁶ en la cual mediante negociaciones se logró una reducción de aranceles, de donde surgió el tratado multilateral conocido como el GATT.

La firma de dicho acuerdo se llevo a cabo en Ginebra el 30 de Octubre de 1947 por 23 países miembros de la ONU* y a consecuencia del entendimiento de 7 de los principales países comerciales de esa época (Bélgica, Canadá, Francia, Estados Unidos Americanos, Holanda, Luxemburgo y Reino Unido), por lo que entro provisionalmente en vigor el 1º de Enero de 1948.⁶⁷

Se dice que fue concebido provisionalmente, porque solo funcionaria mientras entraba en vigor la carta de la Habana, firmada el 24 de Marzo de 1948, y que nunca entro en vigor por haber abandonado las negociaciones el gobierno de los Estados Unidos; esto en razón de sufrir ciertos ataques por parte de quien estaba a favor de seguir manteniendo medidas restrictivas al comercio, resultando que, como el texto de la Organización Internacional de Comercio (OIC) fue considerado como un tratado y tenia que seguir todo un proceso, el presidente de los Estados Unidos no pudo ratificarlo, tomando entonces como alternativa más simple, la realización de un

⁶⁶ *ibidem* p. 14

* Australia, Reino de Bélgica, Birmania, Estados Unidos del Brasil, Canadá, Ceylan, República de Cuba, República Checoslovaca, República de Chile, República de China, Estados Unidos Americanos, República Francesa, India, Líbano, Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de Noruega, Nueva Zelanda, Reino de los Países Bajos, Pakistán, Reino Unido de Gran Bretaña, Irlanda del Norte, Rhodesia del Sur, Siria y Unión Sudafricana

⁶⁷ LUIS MALPICA DE LA MADRID Ob.cit. p 15

acuerdo, ya que en este caso, aunque sea un tratado el presidente no tenía que solicitar la aprobación del senado, acabando de esta manera, con los impedimentos que adolecía la OIC.

En este sentido, al ser un acuerdo celebrado por varios gobiernos de distintos países, para mejorar las relaciones comerciales internacionales, el GATT es un acuerdo multilateral intergubernamental que busca la regulación del comercio internacional otorgando derechos y obligaciones recíprocas con el objeto de reducir los obstáculos o impedimentos a los intercambios comerciales.

Así pues, aunque los objetivos de la institución del GATT eran tan básicos como anhelados por cualquier nación del mundo (mejores niveles de vida, consecución del pleno empleo y mayor ingreso real, utilizar o aprovechar completamente los recursos mundiales y aumentar la producción y los intercambios de productos), también era evidente lo ambiciosos que resultaban, por lo que había que partir de bases tales como la reciprocidad y las mutuas ventajas, es decir (algo por algo), la reducción de aranceles aduaneros y barreras comerciales y eliminación de la discriminación comercial en el orden internacional; para lo cual se contempla en el GATT lo que bien pueden ser principios básicos.

El primero de estos principios fundamentales, sería, el de la no discriminación en el comercio y que adopta la forma de cláusula de la nación más favorecida, señalada por el primer párrafo del primer artículo de la primera parte, que señala que "...cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata o incondicionalmente a todo producto similar

originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados...” en este caso, al establecer una igualdad de condiciones entre los países, esta cláusula está evitando la discriminación.

El segundo principio es el de la protección exclusivamente arancelaria, esto, con el objeto de conocer – mediante los aranceles aduaneros - el grado de protección a un producto o mercancía y permitir la libre competencia.

El tercer principio, conocido como el procedimiento de consulta, fue instituido a fin de evitar daños a los intereses comerciales, dando a las partes, la posibilidad de buscar una solución a un problema cuando estimara que algún derecho o beneficio está siendo amenazado o vulnerado por otras partes.

El cuarto principio consiste en servir de centro de negociación, es decir que los países pueden realizar negociaciones comerciales multilaterales, a fin de mantener con vida el objeto común de la creación del GATT, consistente en la reducción de aranceles y barreras al comercio, estas negociaciones reciben el nombre de “rondas” y a la fecha, han sido celebradas 8. “La primera ronda fue – evidentemente - la de Suiza de 1947, la segunda en Annecy, Francia en 1949; la tercera en Torquay, Reino Unido en 1951; la cuarta en Ginebra, Suiza en 1956; la quinta en Ginebra, Suiza en 1960-61 (ronda Dillon); la sexta en Ginebra, Suiza de 1964 a 1967 (ronda

kennedy), la séptima en Tokio de 1973 a 1979 (ronda Tokio) “⁶⁸. Finalmente la octava ronda fue celebrada en punta del este en 1986 y es conocida como la ronda Uruguay.⁶⁹

No fue sino hasta la sexta ronda (ronda Kennedy) en que, a petición de los países en vías de desarrollo de tener un trato mas equitativo y equilibrado en su comercio, se convocó la conferencia de las naciones unidas para el comercio y el desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development) UNCTAD, logrando con ello añadir al acuerdo general, una nueva parte (parte IV) – referente a comercio y desarrollo -, señalando que, “las partes contratantes pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo”⁷⁰.

Por otro lado, en 1971 el GATT aceptó – a beneficio de los países en desarrollo - que los países desarrollados pudieran concederles preferencia bajo un sistema de preferencias generalizadas y no recíprocas; la importancia de este logro radica, aparte de las ventajas evidentes para los países en desarrollo, en que la idea de tal concesión surgió precisamente de los países desarrollados, lo que da al GATT, un indiscutible matiz de equidad y justicia.

La administración del GATT, puede decirse que es realizada conjuntamente por 6 órganos; el primero de estos se integra por todos los miembros del GATT en el periodo de sesiones (y que por lo general se celebra una vez al año); cada una de las partes tiene un voto y,

⁶⁸ *ibidem* p. 17

⁶⁹ SERRA PUCHE JAIME *México y la ronda Uruguay del GATT* ob.cit, México 1992 SECOFI p.8

⁷⁰ DE LA MADRID LUIS MALPICA. ob.cit p 18

aunque por lo general las decisiones son tomadas por consenso y no por votación, para votar una decisión basta la aprobación de una mayoría simple, con excepción de decisiones sobre exenciones o para dejar de cumplir obligaciones, en cuyo caso, es necesaria la aprobación de las 2 terceras partes de los votos emitidos, comprendiendo además, a más de la mitad de los países miembros.

El segundo de estos órganos es el consejo de representantes el cual esta integrado por todos los miembros del GATT que quieran participar, y es, después de las partes contratantes en el periodo de sesiones, el órgano de mayor importancia del GATT, ya que, además de encargarse de los asuntos de tramite y de los urgentes, en el periodo de sesiones de las partes contratantes, tiene a su cargo la supervisión de los comités y de los grupos de trabajo. Se reúne aproximadamente 9 veces al año.

El tercer órgano es el comité de comercio y desarrollo mismo que fue creado en la ronda Uruguay y cuya importancia es relevante, toda vez que tiene a su cargo el supervisar las actividades del GATT, a efecto de procurar la realización de aquellas que sean prioritarias para los países en desarrollo, los informes de este comité son revisados directamente por las partes contratantes en el periodo de sesiones.

El comité de negociaciones comerciales es el cuarto órgano; fue creado en 1973 ante la necesidad de algunas partes de realizar grandes negociaciones comerciales multilaterales, pueden participar en el tanto miembros, como no miembros del acuerdo con la sola notificación al director general.

El quinto órgano está constituido por los grupos consultivos, de consulta y de trabajo.

a).- Grupo consultivo de los 18: formado por varios funcionarios de gobierno representantes del GATT, tiene como función principal ayudar a los países miembros a cumplir mejor con sus tareas.

b).- Grupo interno consultivo de la carne: dar informes sobre oferta y demanda.

c).- Grupo consultivo mixto de comercio internacional: creado en 1964 tiene por objeto ayudar a los países en desarrollo a promover sus exportaciones.

Los grupos de consulta analizan notificaciones formuladas por las partes contratantes, relativas a sus intereses comerciales y que no hayan podido solucionarse en forma bilateral por los contratantes.

El sexto órgano es el director general del GATT, denominado de esta forma desde el 23 de Marzo de 1975 por acuerdo de las partes contratantes, y sustituyendo la denominación anterior de secretario general (sin embargo, formalmente sigue siendo secretario general, ya que no se hizo enmienda alguna al acuerdo general).

La sede de la dirección general está situada en Ginebra, Suiza (secretario ejecutivo), y se emiten publicaciones tales como: el comercio internacional (international trade); GATT actividades (GATT activities) instrumentos básicos y documentos diversos (basic instruments and selected documents), y GATT estudios en el comercio internacional (GATT studies and international trade).

ACCESION O ADHESION PARA INGRESAR AL GATT, significa que para que un estado no miembro sea parte, habrán de ser examinadas las condiciones que de común acuerdo establezcan el gobierno del Estado que quiere ser parte y las partes contratantes; estas condiciones habrán de ser aprobadas por las partes contratantes en una mayoría de 2 tercios.

El GATT establece como formas para retirarse o dejar de ser parte del acuerdo, la denuncia o el retiro por decisión soberana; es decir si una nación por decisión soberana se hizo miembro o parte del acuerdo, por esa misma decisión soberana puede retirarse del mismo.

En este sentido, si una de las partes desea retirarse del acuerdo, podrá hacerlo con un retiro por decisión soberana, para que este retiro surta sus efectos, esta parte deberá notificar por escrito al Secretario General de las Naciones Unidas su decisión de retirarse, siendo efectivo su retiro a partir de los 6 meses de recibida su carta por el Secretario General.

Una parte puede retirarse también al darse una enmienda o modificación al acuerdo, que afecte sus intereses al entrar en vigor y cuya importancia sea tal que de acuerdo con las mismas partes, si no la acepta deberá retirarse.

Es contemplado también el retiro cuando alguna de las partes es objeto de incumplimiento por alguna de las otras partes, o por que alguno de sus derechos u obligaciones esta siendo afectado o menoscabado o por alguna otra situación; el procedimiento a seguir en estos casos -- si las partes no llegan a un acuerdo - es hacerlo del conocimiento de las partes contratantes, quienes, de considerar que las circunstancias son lo suficientemente graves, podrán facultar a la parte o

partes perjudicadas a que suspendan a la parte o partes responsables la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de cualquier obligación resultante del acuerdo.

En este caso, las partes responsables deberán notificar en un plazo de 60 días a partir de la fecha de notificación al director general del GATT su voluntad de denunciar el acuerdo, el cual se extinguirá 60 días después de que el director general haya recibido la notificación.

2.4 LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE TRATADOS

Antes de comenzar, vale la pena señalar que la solución a las controversias internacionales no es materia exclusiva de los tratados, sino de cualquier conflicto de índole internacional que pueda deteriorar la relación entre los Estados, independientemente de que se trate de causas políticas o jurídicas; a esto se debe que la comunidad internacional haya prestado a los conflictos entre los Estados la atención debida, reflejando dicho interés en un cuerpo de instituciones para solucionar los conflictos internacionales.

Como resultado de éste manifiesto interés, se celebró en 1899 la conferencia de paz de la Haya, donde se incluyó la Convención sobre el “arreglo pacífico de las disputas internacionales”,⁷¹ la que, además de dejar dicho término en el uso del lenguaje internacional, dejó la necesidad de dar a los conflictos internacionales, un lugar dentro de las principales preocupaciones internacionales.

⁷¹ SEPÚLVEDA CESAR, ob.cit p.329

Esta preocupación se vio reflejada tiempo después, cuando varios Estados decidieron crear las Naciones Unidas, en cuya carta manifestaron tanto sus objetivos como sus principios.

Así pues, en el primer párrafo del artículo primero del capítulo primero de la carta de las Naciones Unidas quedó establecido como propósito fundamental el “mantener la paz y la seguridad internacionales, y con tal fin (sic): tomar medidas colectivas eficaces para suprimir actos de agresión u otros quebrantamientos de la paz, y lograr por medios pacíficos y de conformidad con los principios de la justicia y del Derecho Internacional, el ajuste o arreglo de controversias o situaciones internacionales susceptibles de conducir a quebrantamientos de la paz”;⁷²

Asimismo se comprometieron - según señala el punto 3 del artículo 2º de la carta - a tener como principio fundamental la solución de los conflictos internacionales de manera pacífica, a fin de no poner en peligro ni la paz ni la seguridad internacionales.

La Organización de los Estados Americanos (OEA), suscrita en Bogotá en 1948 y reformada por última vez el 26 de Noviembre de 1988, también manifestó su preocupación por los conflictos internacionales, pues además de señalar en el artículo 2º de su carta la prevención de dificultades y la solución pacífica de las controversias que surgieran entre sus miembros, incluyó un capítulo exclusivo para la solución pacífica de las controversias (cap. VI), estableciendo en el artículo 24 algunos procedimientos pacíficos para la solución de conflictos internacionales; éstos procedimientos son la negociación directa, los buenos oficios, la

⁷² *Ibidem.* P.354

mediación, la investigación y conciliación, el procedimiento judicial, el arbitraje y los que especialmente acuerden las partes.

Respecto de la negociación, tiene que ser directa, es decir, de Estado a Estado, utilizando lo mejor posible las vías diplomáticas.

Los buenos oficios siempre los realiza un tercer país, o país ajeno al conflicto; en estos, se busca en forma amistosa y a manera de sugerencia, que los países parte del conflicto regresen a las negociaciones, para lo cual, se procura mantener un ambiente de calma entre ellos.

La mediación se distingue de los buenos oficios en que, mientras aquellos únicamente sugieren o exhortan, en la mediación, el Estado, o Estados mediadores, conducen o dirigen dicha negociación, ya que en virtud de algún pacto internacional, tiene(n) autoridad para hacerlo; por esa misma razón, deben hacer propuesta que ayuden a las partes a solucionar su conflicto.

La investigación se realiza por una comisión que deberá ser neutral e independiente; su desventaja es que no tiene carácter obligatorio sobre el conflicto, por lo que su papel está limitado exclusivamente en ayudar a esclarecer la raíz o causa del conflicto.

La conciliación tiene grandes ventajas sobre la investigación ya que, mientras aquella únicamente investiga y da resultados, ésta ofrece alguna solución al conflicto; además, en virtud de estar instituido por las mismas partes, la solución que ofrezca a los Estados en conflicto tiene carácter de obligatoria.

Por último, el arbitraje consiste en que las partes someten a un tercero o árbitro (tribunal arbitral) constituido especialmente para éste conflicto, las diferencias que guardan entre sí y que les están provocando problemas; esto, bajo el entendido de que habrán de aceptar como arreglo final la decisión que éste tome.

Una de las ventajas que guarda el arbitraje sobre la mediación, es la utilización de métodos y normas legales, lo que significa que la resolución que se obtenga será conforme a derecho, mientras que en la mediación, “el mediador” únicamente recomienda lo que sea mejor en ese momento y no necesariamente lo más justo.

En lo que se refiere a los tratados comerciales, es interesante que, tanto en el de complementación económica – celebrado por México y Chile - como en los de libre comercio celebrados también por México con Bolivia, Colombia y Venezuela (Grupo de los tres), Costa Rica y América del Norte (Estados Unidos y Canadá), se ha contemplado en el propio cuerpo del tratado la solución de controversias, y que versan, por regla general, sobre lo dispuesto en el mismo, es decir, la aplicación, interpretación o cumplimiento del tratado.

Lo que destaca dentro del señalamiento anterior, es que dentro de los métodos contemplados para la solución de controversias, incluyen -- casi en su totalidad -, los establecidos en el artículo 24 de la carta de la Organización de los Estados Americanos (OEA), misma que en su 50 aniversario sigue aun vigente (reformada por última vez el 16 de Noviembre de 1988).

Lo anterior significa que una controversia del orden internacional (en lo que a libre comercio se refiere) por mínima que sea, esta siendo considerada como el paso que hay entre la continuación de un tratado de libre comercio y su culminación o denuncia, esto, en razón de que la última instancia que tienen las partes para arreglar sus conflictos es el arbitraje, mediante la reunión de un tribunal arbitral o panel arbitral, cuya resolución final es obligatoria para las partes y que, sin embargo, para el caso de incumplimiento, la parte, o partes afectadas pueden suspender beneficios equivalentes, es decir, responder con actitudes como las que paradójicamente provocaron inicialmente, la reunión del tribunal arbitral.

La limitación que tienen los procedimientos para solucionar controversias en materia internacional es bastante comprensible, pues aunque la resolución que emite el tribunal arbitral es de carácter obligatoria, sería inconcebible imaginar - por ejemplo - a México, coaccionar a los Estados Unidos para cumplir con alguna cláusula del TLCAN; esto, en razón de que si alguna parte comienza a incumplir con las obligaciones derivadas de un tratado comercial puede hacerlo, o bien, si simplemente desea concluir con el mismo, nada puede obligar a esa parte a continuar en el, toda vez que los tratados comerciales se firman siempre por interés y con el consentimiento de los involucrados, razón por la cual si alguna de las partes desea concluirlo, puede hacerlo siguiendo el procedimiento que señalado en cada tratado.

Una cuestión que es para tomar muy en cuenta, es que si no se tiene la voluntad de las partes para cumplir con un acuerdo, de nada sirven los tratados que se celebren, ya que los hechos han demostrado que vale más la decisión de evitar o de acabar con una controversia, que la intención de hacerlo.

2.5 DEL GATT AL TLC

Para casi todo el mundo es claro que los extremos son dañinos y, aunque no se conozca con profundidad la materia o fondo del asunto, quizá esto se deba a que al pensar, o más bien, al hablar de un extremo, independientemente de la materia de que se trate, se habla de algo que puede salir de control o cuyo manejo puede dificultarse.

Este caso puede aplicarse a la economía Mexicana en la época de la posguerra (1946), toda vez que el camino que siguió dicha política económica fue el del proteccionismo mediante la sustitución de importaciones a tal grado, que nos llevó a conocer de 1970 a 1982 el extremo de ése proteccionismo,⁷³ sin embargo, las razones que se tuvieron en aquel entonces fueron sólidas; esto, bajo el punto de vista de que el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) firmado en 1947 por países cuyos intereses consistían básicamente en liberalizar el comercio mundial, era impulsado principalmente por las Naciones más industrializadas, tales como Inglaterra y los Estados Unidos, a fin de encontrar mercados para sus mercancías y garantizar en forma efectiva la mano de obra eficiente y barata.

En éste sentido, México no consideró oportuno ingresar al GATT durante más de cuatro décadas en virtud de que “prevalció la opinión de que el proceso de crecimiento basado en la sustitución de importaciones requería de manera indispensable políticas comerciales que

⁷³ tratado de libre comercio ¿Qué es y como nos afecta? Grupo editorial Iberoamericano. México D.F. 1994, p.93 p.p.157

protección y fomentaran el desarrollo industrial”⁷⁴ lo que implicaba ciertas contradicciones con los principios del GATT.

Por otro lado, la situación económica prevaleciente en México en los años sesenta no había dado muestras de requerir de la firma del GATT, toda vez que la mayor parte de los países con los que México realizaba transacciones comerciales le otorgaban la cláusula de nación más favorecida (principio del GATT), esto, en razón de que, sin necesidad de ser miembro del GATT, realizaba bilateralmente concesiones recíprocas con los países que se interesaban; sin embargo, como no todo es para siempre, dichos beneficios se vieron truncados tiempo después, por la inclusión en el GATT de ciertos códigos de conducta* surgidos de la Ronda Tokio. Como consecuencia natural, México notó la necesidad de verse beneficiado por dichos códigos, ya que en base a éstos sería el trato a otorgar a los países miembros y no miembros del GATT, toda vez que se referían a consideraciones tales como el tratamiento diferenciado atendiendo el grado de desarrollo de cada país y que, consecuentemente, excluía a las naciones que no eran parte del GATT en razón de que éstas no otorgaban concesiones arancelarias recíprocas, es decir, se veían beneficiadas por la cláusula de Nación más Favorecida sin hacer concesiones recíprocas.

En éste sentido, no fue sino hasta 1982 -- evidentemente como consecuencia de la crisis recién sufrida -, que México tomó un rumbo radicalmente opuesto en la conducción de su política económica, ya que a partir de 1983 se fueron eliminando barreras no arancelarias, tales como los

⁷⁴ GUSTAVO DEL CASTILLO (compilador) México en el GATT: ventajas y desventajas, EL Colegio de la Frontera Norte, Tijuana Baja California, 1986

* Acuerdos relativos a subsidios, impuestos compensatorios, valoración aduanera, compras gubernamentales, normas técnicas y trámites de licencias

permisos previos de importación, que fueron sustituidos por aranceles considerablemente bajos, lo que marco el paso de una política económica proteccionista, a una abiertamente libremercista, lo cual vino a concretarse con el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PROFIEC), con el cual “México sentó las bases para sustituir el proteccionismo tradicional, por un libremercismo a ultranza, el cual era simplemente la antesala del ingreso de México en el GATT sucedido en 1986, en que México se convirtió en el socio número 92 del Acuerdo y se abre totalmente a las mercancías y a los capitales procedentes del exterior.”⁷⁵

Las ventajas de firmar el acuerdo multilateral (GATT), eran evidentes, pues además de gozar de los beneficios exclusivos para miembros, los objetivos señalados en el cuerpo del Acuerdo eran bastante convincentes, puesto que buscaban la apertura de mercados internacionales para productos de exportación, mejorar los niveles de vida, lograr un aumento en el empleo generalizado, etc.

Quizá el hecho de que México se haya convertido en miembro del GATT después de décadas de proteccionismo no sea muy sorprendente para muchos; inclusive podría ser una muestra de madurez en su política económica al reconsiderar sobre los resultados obtenidos bajo el anterior régimen, e incluso podría pensarse que es la respuesta que más convenía a México, al comparar su situación con la de los países del este asiático (Taiwan, Hong Kong y Singapur entre otros), conocidos como los tigres asiáticos por el rápido crecimiento de sus economías en la posguerra, y que coincidentemente tomaron una política económica diferente a la de México.

⁷⁵ BENITO REY ROMÁN Y OTROS *La integración comercial de México a E.U. y Canadá ¿Alternativa o destino?* Siglo XXI editores, 3ª edición, Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM), México D.F. 1992 p.56

Lo que ha sido visto por varios sectores de la sociedad como extremo, es el hecho de que, siendo México un país relativamente nuevo en los asuntos de comercio internacional (Comparado con potencias exportadoras, como lo son Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, Japón), y teniendo únicamente 4 años de haber firmado el GATT, el 24 de Septiembre de 1990, haya anunciado Serra Puche (Secretario de Comercio y Fomento Industrial) “el inicio de consultas sobre una zona de libre comercio”⁷⁶ y que más tarde se identificaría como el tratado de Libre Comercio de América del Norte. Esto, en razón de que los países que lo firmaron son integrantes de esa área geográfica; es decir, México, Estados Unidos y Canadá.

Dicho tratado (TLC), se hizo realidad el 17 de Noviembre de 1992⁷⁷ con la firma del mismo por los Ejecutivos de los tres países, acordándose además su entrada en vigor para el 1º de Enero de 1994.

La situación a éstas alturas no es sencilla, pues resulta difícil decir que quien está en contra o a favor de ésta apertura tiene razón, o por el contrario, que se encuentra equivocado; ya que el cambio que México ha sufrido en las dos últimas décadas trae implicaciones tales como haber pasado a formar parte de uno de los bloques comerciales más importantes del mundo, y que además, somos vecinos con más de 3000 Km. de frontera del país más poderoso de la tierra, lo que se presta a que algunos países quieran aprovechar tales ventajas del territorio mexicano decidiendo invertir en él a fin de obtener beneficios, mismos que consecuentemente habrán de

⁷⁶ tratado de Libre Comercio ¿qué es y cómo nos afecta? Ob.cit p.6

⁷⁷ ídem

traducirse en ventajas para México, ya que toda inversión internacional se traduce en entrada de divisas y creación de empleos.

En este contexto, no podemos pasar por alto el hecho de que enfrentarnos con nuestros socios comerciales, significa encarar los resultados de más de 40 años de proteccionismo nacional, y sufrir las desventajas de no tener ni la capacidad exportadora de nuestros socios comerciales, ni una infraestructura propia lo suficientemente buena o amplia como para pensar en beneficios inmediatos.

No obstante las situaciones antagónicas señaladas con antelación, y procurando tomar ante ellas una posición imparcial, las verdaderas consecuencias de tal apertura irán apareciendo paulatinamente, y no será sino sobre la base de esos resultados que podrá mejorarse la situación, mediante la revisión estudio y aplicación de las medidas que sean necesarias para corregir o atender las áreas o sectores de nuestra economía y/o de nuestra industria que así lo requieran.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS JURÍDICO, EXPECTATIVAS Y RESULTADOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE DESDE SU ENTRADA EN VIGOR

3.1 OBJETIVOS GENERALES

Por regla general, los objetivos de un tratado están contenidos en el capítulo primero del mismo, por lo que el tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) no fue la excepción; sin embargo, la importancia de los objetivos no radica en el capítulo en que se encuentran, sino lo que significan y el por qué se incluyeron en el mismo.

En el caso del TLCAN, los objetivos generales consisten básicamente en:

- a) eliminar barreras al comercio entre los territorios de las partes; en éste caso, dicho objetivo no hace alusión únicamente al comercio de mercancías, sino que también es relativo a facilitar la prestación de toda clase de servicios.
- b) fomentar las condiciones de competencia leal entre las partes.
- c) incrementar las oportunidades de inversión.
- d) otorgar a los derechos de propiedad intelectual, la protección adecuada en el área de libre comercio.

- e) establecer los procedimientos adecuados para lograr una eficiente aplicación, administración y cumplimiento del tratado.
- f) crear procedimientos eficaces para la solución de controversias.
- g) Promover mecanismos para la cooperación multilateral en el futuro, de manera que se amplíen y mejoren los beneficios del tratado.

Así como existen los objetivos generales de un tratado, cada una de las partes tiene objetivos individuales respecto del mismo; sin embargo, ésta observación parcial suele ser omitida de los objetivos generales del tratado.

No obstante lo anterior, en el caso de México éstos objetivos son bastante claros dada la apertura económica que hemos tenido.

Uno de los objetivos principales, en el caso de México, es el de aumentar las exportaciones con el fin de incrementar la entrada de divisas; así como lograr competitividad real en la producción de bienes y servicios.

Otro de los objetivos básicos para México, consiste en motivar la creación de empleo e incrementar el nivel de vida en general.

3.2 IMPORTANCIA DEL TLC RESPECTO DE LOS DEMÁS TRATADOS INTERNACIONALES.

La importancia del TLCAN respecto de los demás tratados comerciales celebrados por México tiene su base en el flujo comercial que se maneja; este flujo comercial es tal, que ni agrupando el total del comercio realizado con los países de la Cuenca del Pacífico, la Unión Europea (UE) y el resto del continente americano, tendríamos la mitad del comercio que tenemos con E.U.

En otras palabras, la importancia del TLCAN respecto de los demás tratados comerciales radica en que con ningún otro país tenemos una frontera de más de 3,200 Km. Lo cual, evidentemente, facilita el transporte de mercancías; en segundo lugar, ninguno de los demás tratados comerciales ha permitido a México tener niveles de comercio como los tiene en la actualidad –principalmente- con los E.U, lo cual se traduce en una mayor entrada de divisas al país, y una mayor oferta de empleo para los mexicanos;

Siendo congruentes con lo anterior, y con el objeto de dar a conocer la ventaja de los flujos comerciales que tiene el TLCAN respecto de los demás tratados, vale la pena señalar algunos de los movimientos comerciales más importantes realizados por México en el último trienio.

Así pues, el movimiento comercial más importante que tuvimos, fue el realizado con EU, ya que en 1995 nuestro comercio total fue de 120,142 millones de dólares (mdd) de los cuales exportamos 66,336, e importamos 53,805, lo que nos dejó un saldo comercial de 12,530 mdd.

En 1996, el comercio total con E.U. fue de 147,997 de los cuales 80,540 fueron de exportaciones y 67,435 de importaciones, lo que da como resultado una balanza comercial de 13,104 mdd favorables a México.

Para 1997 el comercio con los EU fue de 176,380 mdd, de los cuales 94,379 fueron por exportaciones y 82,001 por importaciones; por lo que nuestro saldo comercial del año fue de 12,377 mdd.

Conforme a lo anterior, la variación comercial que tuvimos con EU en el periodo 95-97 fue de un 46.8%

Respecto a Canadá, nuestro segundo socio comercial en el TLCAN y segundo en importancia del continente americano, tuvimos en 1995 un comercio total de 3,349 mdd; 1,975 por exportaciones y 1,374 por importaciones; lo que nos dio un balance comercial de 601 mdd.

Para 1996, el comercio total ascendió a 3,913 mdd de los que 2,170 fueron por exportaciones y 1743 por importaciones; por lo que obtuvimos un balance comercial favorable por 426 mdd.

En 1997 hubo un ligero aumento en el comercio total, llegando a los 4,124 mdd, 2,127 por exportaciones y 1968 por importaciones; este fue, de los tres años comerciales analizados, el que nos dejó el saldo comercial más pobre con Canadá, ya que nuestra balanza comercial tan solo alcanzó los 188 mdd, sin embargo, no obstante lo anterior, nuestro comercio tuvo una variación en ese periodo (95-97) del 23.13%.

En América del Sur nuestro comercio total con Chile en 1995 fue de 983 mdd, de los cuales exportamos 489.9 e importamos 493, lo que nos dejó un saldo desfavorable en nuestra balanza comercial por -3.4 mdd.

Sin embargo, en 1996, de un comercio total por 1,090 mdd 688 fueron por exportaciones y 402 por importaciones, lo que nos dejó un saldo favorable por 286.4 mdd

El comercio total en 1997 fue de 1,214 mdd de los cuales 842 corresponden a nuestras exportaciones y 372 a importaciones, por lo que nuevamente obtuvimos un saldo favorable, en ésta ocasión por 469 mdd; de los datos anteriores, se desprende que la variación comercial que tuvimos con Chile en el trienio fue de un 23.5%.

Los resultados del tratado de Libre Comercio con Costra Rica en 1995 fueron de 152.8 mdd de comercio total; 137 por exportaciones y 15.5 por importaciones, por lo que la balanza comercial con ese país en 1995 fue de 121.8 mdd.

Para 1996, el comercio total con Costa Rica mostró un gran avance, pues alcanzó los 247.5 mdd; 188.1 por exportaciones y 57.6 por importaciones, lo que significó una balanza comercial con un saldo a favor por 130.3 mdd.

En 1997 nuestro comercio total fue de 298.6 mdd, 221.3 de exportaciones y 77.3 de importaciones, lo que significó una balanza comercial de 144.0 mdd. En este sentido la variación comercial que tuvimos con Costa Rica en el periodo 1995-1997 fue de un 95.4%.

En el acuerdo comercial de México con Colombia (grupo de los tres o G-3), los resultados comerciales totales obtenidos en 1995, fueron de 550.6 mdd; 453.2 por exportaciones y 97.4 por importaciones, dejando un saldo comercial favorable por 355.8 mdd.

En 1996 el comercio total tuvo un decremento, ya que fue de 535.1 mdd; 438.1 por exportaciones y 97.0 por importaciones, en este contexto, el resultado comercial que obtuvimos fue favorable por 341.1 mdd.

Nuestro comercio total en 1997 aumentó a 637.5 mdd; 513.3 equivalentes a exportaciones mexicanas, y 124.2 de importaciones colombianas, lo que dio a nuestra balanza comercial un resultado de 389.1 mdd. registrando, nuestro comercio con Colombia en el periodo 1995-1997 una variación de 15.7%.

Por lo que respecta a Venezuela (G-3), en 1995 tuvimos un comercio total por 593.6 mdd. 379.6 fueron de exportaciones y 214 de importaciones, lo que dio como resultado comercial un saldo favorable para México por 165.6 mdd.

La situación para 1996 siguió en aumento, pues el comercio total fue de 657.6 mdd; 423.6 por exportaciones y 234 de importaciones; por lo que nuestra balanza comercial fue de 189.6 mdd.

Los resultados del comercio total de 1997 fueron de 1,096.2 mdd, de los cuales 675 fueron por exportaciones y 421.2 por importaciones. Por esta razón, los resultados en nuestra balanza comercial de 1997 con Venezuela, fueron de 254 mdd, siendo los mejores del trienio. Además, la variación del comercio total en el periodo 1995- 1997, fue de 84.6%.

Respecto del tratado de Libre Comercio con Bolivia, en 1995 el comercio total fue de 29.2 mdd (el mas bajo, comparativamente con los demás tratados), de los cuales exportamos 24.1 mdd, e importamos 5.1 mdd, por lo que nuestra balanza comercial fue de 19 mdd.

Aunque el comercio con Bolivia es relativamente bajo, para 1996, el total fue de 38.3 mdd; 30.3 de exportaciones, y 8 de importaciones, dando un resultado en la balanza comercial de 22.3 mdd;

En 1997 nuestro comercio total fue casi igual al del año anterior, pues el total fue de 41.8 mdd; 31.5 por exportaciones, y 10.3 por importaciones. Conforme a esto, nuestra balanza

comercial fue de 21.2 mdd; por otro lado, la variación comercial en el periodo 1995-1997 fue de un 43.1%.

Las relaciones comerciales con la Unión Europea (UE) como bloque, colocaron a esta *región* como el 2º socio comercial de México, ya que en 1995 el comercio total con ésta (UE) fue de 9,689.7 mdd, de los cuales 3,337.2 fueron exportaciones y 6,372.5 mdd por importaciones, lo cual nos dio una balanza comercial desfavorable por -3,035.3 mdd.

La situación no fue muy diferente en 1996, ya que de 10,827.7 mdd de comercio total, solo 3,522.2 mdd fueron de exportaciones, mientras que el resto, 7,305.5, fueron de importaciones, lo que dio nuevamente un saldo negativo para la balanza comercial mexicana, esta vez por 3,783.3 mdd.

1997 tuvo -con respecto de 1996,- un aumento considerable, pues el comercio total llegó a los 13,253 mdd; *sin embargo*, de esa cantidad solo 3,946.6 fueron exportaciones, y el resto, 9306.4, importaciones, lo que nuevamente arrojó un saldo comercial desfavorable para México, puesto que la balanza comercial se colocó en -5,359.8 mdd, lo que lo convierte en el saldo más desfavorable del trienio, pues aunque nuestras exportaciones aumentaron, fueron insignificantes al lado de las importaciones. Por otro lado, respecto de la variación comercial en el periodo 95-97, fue de un 36.7%.

Aunque nuestro comercio total con la Cuenca del Pacífico le otorga a esta el tercer lugar como socio comercial de México, en lo que a importaciones se refiere, es el 2º, lugar que sin

ningún problema puede atribuirse a Japón, país de donde se importó casi el 50% del total realizado con esa área en el trienio.

Así pues, el comercio total con la Cuenca del Pacífico en 1995 fue de 8,422.2 mdd; 1,844.8 de exportaciones y, 6,577.4 de importaciones, lo que da un balance comercial para México de -4,732.6 mdd.

En 1996, el comercio total con esta región aumentó a 10,098.1 mdd, siendo únicamente 2,402.4 por exportaciones, y 7,695.7 por importaciones, por lo que nuestra balanza comercial fue de -5,293.3 mdd.

Por último, en 1997, el comercio total mostró nuevamente un aumento al situarse en los 12,188.5 mdd; de los cuales solo 2,178.1 fueron por exportaciones, y 10,010.4, de importaciones por lo que nuestra balanza comercial fue de -7832.3 mdd, y la variación comercial total con la Cuenca del Pacífico en el periodo 95-97, fue de 44.66%.

3.3 LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ.

Este punto se refiere al compromiso adoptado por cada una de las partes para desgravar las importaciones provenientes de los países miembros del tratado.

Conforme a lo anterior y acorde con el artículo 302 del mismo TLC, cada una de las partes se comprometió a eliminar progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios y de acuerdo a lo establecido en las listas de desgravación de cada parte.

Así pues, tenemos que la eliminación arancelaria está sujeta a lo establecido en la lista de desgravación de cada parte; esta lista de desgravación contiene 5 categorías que señalan todas las mercancías incluidas en el TLC y la fecha en que podrán entrar a cada país sin pagar impuestos; en éste sentido, la lista de desgravación de México contiene en la categoría “A”, los bienes provenientes de EU y Canadá que serían desgravados de inmediato, es decir con la entrada en vigor del TLC; entre esos bienes se encuentran: locomotoras Aviones, fotocopiadoras, videocassetteras, teléfonos celulares, etc. En la categoría “B” (con arancel 0 desde este año), se incluyeron computadoras, llantas, televisores, pantalones de algodón y papel, entre otros; La categoría “C” contiene los bienes a desgravarse totalmente en el 10º año de vigencia del TLC, y comprende bienes tales como: Autos, refrigeradores, lavadoras, champúes, etc. Por su parte, la categoría de desgravación “C+” contiene el periodo más grande de desgravación: 15 años, y cuyo objeto es dar un tiempo mayor a productos estratégicos de cada país que necesitan prepararse para la competencia, por lo cual dicha categoría contiene principalmente algunos productos agrícolas, como el frijol y el maíz, leche en polvo o en pastillas, atún y jugo de naranja.

Además, en términos generales los bienes comprendidos en la categoría A, en la lista de desgravación de cada parte, quedaron libres de aranceles aduaneros por completo desde el 1º de Enero de 1994; sin embargo, es oportuno destacar que de los tres países firmantes, México fue el mas favorecido en esta categoría, ya que Estados Unidos (EU) y Canadá desgravaron el 84 y 79%

de las exportaciones mexicanas no petroleras; mientras que México desgravó tan solo un 43.41% de las importaciones provenientes de EU y Canadá respectivamente.

Los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría B, en la lista de desgravación de una parte quedaron totalmente libres de arancel a partir del 1° de Enero de 1998; esto, en razón de haberse establecido que su eliminación sería en 5 etapas anuales iguales a partir del 1° de Enero de 1994.

En ésta categoría, tanto EU, como Canadá desgravaron un 8% de las exportaciones no petroleras mexicanas; mientras que nosotros desgravamos un 18 y 19% respectivamente de las importaciones provenientes de EU y Canadá.

Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación C, en la lista de desgravación de cada parte, esta previsto que serán eliminados en 10 etapas anuales iguales a partir del 1° de Enero de 1994, por lo tanto, dichos bienes quedaran totalmente libres de arancel a partir del 1° de enero del año 2003.

En ésta categoría, EU y Canadá desgravarán otro 7 y 12% de las exportaciones mexicanas, respectivamente; por su parte, México desgravará en este periodo el 38% de las exportaciones provenientes de EU y Canadá.

Por otro lado, los aranceles aduaneros comprendidos en la categoría de desgravación C+, en la lista de desgravación de cada parte, se eliminarán en 15 etapas anuales iguales a partir del 1°

de Enero de 1994, y dichos bienes quedarán totalmente libres de aranceles a partir del 1° de Enero del año 2008.

Finalmente en el año 2008, o decimoquinto año de vigencia del tratado, las partes habrán desgravado él –aproximadamente- 1% ⁷⁸ que restaba de sus importaciones.

Cabe resaltar con respecto de esta categoría, que se convino este plazo extra largo para aquellos productos considerados como especialmente sensibles, dentro de los cuales se encuentra el Maíz, frijol y leche en polvo.

Por su parte, los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en la categoría de desgravación D en la lista de desgravación de cada parte, continuaran recibiendo trato libre de impuestos.

Por último, es importante recordar que la apertura comercial consiste en que pueden importarse (o exportarse) todas las mercancías comprendidas en las respectivas listas de las partes, la diferencia es que si no ha concluido el periodo de desgravación, por ejemplo, de la categoría “C”, habrá que pagar el impuesto correspondiente al año en que se realice dicha operación, para lo que habrá de considerarse que si son 10 años para la desgravación total, estos 10 años deben traducirse como 10 etapas de desgravación *iguales*, resultando que si el producto de dicha lista tenía un impuesto del 20% antes de la vigencia del tratado, dicho impuesto se

⁷⁸ cfr. los porcentajes fueron tomados de: “presentación del Dr. JAIME SERRA PUCHE, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, de los resultados de la negociación del tratado de Libre Comercio entre México, EU y Canadá, a la Comisión de Comercio de la H Cámara de Senadores”. tratado de Libre Comercio entre México, EU y Canadá, SECOFI 1996, p.45

dividido proporcionalmente entre esos 10 años, de modo que si el artículo se importa en 1996 el impuesto a pagar será de sólo del 8 %.

3.4 EXPECTATIVAS PLANTEADAS EN EL TLCAN

Aunque podríamos sacar expectativas sobre el TLCAN de infinidad de lugares, no sería lo más correcto, ya que esto podría inducir a ciertos errores de apreciación respecto del mismo; es decir, siendo el TLCAN un asunto de dimensiones tales para la sociedad mexicana, podría darse la situación de que se utilizara la negociación del mismo con fines distintos a los comerciales, en otras palabras, significa que pudiese ser utilizado como herramienta política para otros fines, tergiversando las expectativas y gran parte de lo que se espera del mismo.

Consecuentemente y considerando a las expectativas como el motor que habrá de dar movimiento a los intereses de las partes, hemos reunido la mayor parte de ellas de una fuente que sin duda alguna podemos considerar oficial; esta fuente es el mensaje dado por el entonces Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, con motivo de la conclusión de las negociaciones para la celebración del TLCAN, el 12 de Agosto de 1992.

En este mensaje, al dar a conocer el TLCAN a la Nación, el ahora expresidente Salinas de Gortari señaló ampliamente las expectativas del mismo, por esta razón es que hemos decidido tomar de referencia el propio mensaje de quien, desde un principio contempló la celebración de dicho tratado.

Conscientes de la seriedad que para todos los mexicanos implican las expectativas del tratado, y sin la menor intención de ser parciales en su señalamiento, hemos decidido —con fines estrictamente ilustrativos—, hacer una especie de clasificación de estas expectativas a fin de ubicarlas según el sector al que beneficiarán (sin que esto signifique que sea el único), en este sentido, son tres los grupos a los que dichas expectativas pueden llegar a beneficiar:

- a) El Estado (como ente económico)
- b) Los empresarios (sector privado)
- c) Los Ciudadanos.

De acuerdo con lo anterior, serían tres las expectativas principales para el Estado mexicano:

- 1- “Asegurar un acceso amplio y permanente de nuestros productos al mercado de América del norte”.⁷⁹
- 2- “Especializar nuestra producción en aquello que les llevamos ventajas por nuestro clima territorio y/o habilidades, lo que bajaría los costos de producción.”⁸⁰
- 3- “Vendrán mas capitales y más inversión (oportunidades de empleo)”⁸¹

Los empresarios, por su parte, podrán ver con interés las siguientes expectativas:

- 1- “Producir para más gente (el mercado de América del Norte tiene más de 360 millones de habitantes)”⁸²

⁷⁹ MENSAJE DEL PRESIDENTE CARLOS SALINAS DE GORTARI A LA NACIÓN, CON MOTIVO DEL TLCAN Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, SECOFI 1993 p.4

⁸⁰ ídem

⁸¹ ídem

⁸² ídem

- 2 “Utilizar tecnologías que aprovechen mejor lo que tenemos y, al mismo tiempo; aumentar nuestra eficacia”⁸³

Por último, para el grueso de los mexicanos queda el mayor número de expectativas:

- 1- Tener más variedad de productos, de mayor calidad y a más bajo precio
- 2- Como consecuencia directa de producir para más gente, habrá más empleo para los mexicanos
- 3- “promover que los beneficios del tratado lleguen a todas las regiones del país y a todos los sectores productivos, es decir, a todas las familias”.⁸⁴

“Crecer rápido (sic) y entonces, concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen”.⁸⁵

Por otro lado, y a fin de evitar la visión subjetiva de las expectativas del tratado, podemos señalar algunas de las expectativas comunes planteadas en el preámbulo del propio TLC, entre las cuáles se encuentra el fortalecimiento de la competitividad de las empresas en los mercados mundiales; la creación de nuevas oportunidades de empleo, mejora de las condiciones laborales y de los niveles de vida en los territorios de las partes, así como la salvaguarda del bienestar público y la promoción del desarrollo sostenible; entre otras relativas a reforzar lazos de amistad, reducir las distorsiones comerciales y “asegurar un marco comercial predecible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión.”

⁸³ *idem*

⁸⁴ *idem*

⁸⁵ *idem*

Como se puede ver no hay mucha diferencia sustancial entre las expectativas contenidas en el preámbulo del TLC y las pronunciadas por Salinas de Gortari en su discurso de 1992, toda vez que con unas, u otras palabras, en ambos ejemplos queda claro que la creación de empleo, mejora de los niveles de vida y condiciones laborales, así como el bienestar público y desarrollo sostenible, fueron expectativas de los tres países, o bien, algunos de los principales fines que se esperaban (y que se siguen esperando), como consecuencia necesaria de la apertura comercial de los tres países.

3.5 ANÁLISIS COMERCIAL DEL TLCAN

En 1994, año en que comenzó la vigencia del TLCAN, de 60,882.2 ⁸⁶ millones de dólares (mdd) que exportamos, 51,854.9 (85.2%) tuvieron por destino los E.U. y 1,469.5 (2.4%) se enviaron a Canadá. Estas exportaciones se clasifican según su actividad económica de origen, es decir:

- 1.- Agricultura y Silvicultura
- 2.- Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca.
- 3.- Industrias extractivas.
- 4.- Industrias Manufactureras.
- 5.- Otros productos no clasificados.

⁸⁶ cfr todas las cantidades fueron tomadas del: Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, tomo III SECOFI, 1996 páginas 1379 a 1382

En este orden de ideas, tenemos que el monto principal de nuestras exportaciones se debió en esencia, a tres ramas de la economía mexicana:

- 1.-La Industria Manufacturera (con 51,075 mdd)
- 2.-Las Industrias Extractivas (con 6,994.4 mdd) y
- 3.-La Agricultura y Silvicultura (con 2,221.0 mdd).

Por lo que se refiere a la Industria Manufacturera, los productos exportados que destacaron fueron:

- a) Los Productos metálicos, maquinaria y equipo (35,324.4 mdd)
- b) Textiles, artículos de vestir e industria del cuero (3,255.8 mdd)
- c) Productos químicos (2,756.4 mdd)

La segunda actividad económica de exportación en 1994, fue la de las industrias extractivas, de las que destacaron, entre los principales productos exportados:

- a) Petróleo crudo (6,624.1 mdd)
- b) Cobre en bruto o en concentrados (40.2 mdd) y
- c) Azufre (23.6 mdd)

La tercer actividad que destacó en las exportaciones de 1994, fue Agricultura y Silvicultura, de donde sobresalieron los siguientes productos:

- a) Legumbres y Hortalizas frescas (689.5 mdd)
- b) Jitomate (394.6 mdd)
- c) El café crudo en grano (359.7 mdd)

En lo relativo a la Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca, su influencia en las exportaciones fue muy pobre, toda vez que el total de ésta actividad fue de 457.4 mdd, de los cuales el primer lugar fue del Ganado Vacuno con 361.7 mdd, el segundo lugar los pescados y mariscos, con 34.8 mdd y, finalmente, la miel de abeja, que dejó 27.9 mdd.

Pasando a las importaciones que realizamos el mismo año, el total fue de 79,345.9 mdd, de los que 56,913.2 (71.7%) provinieron de EU, y 1,600.2 mdd (2.0%) de Canadá.

Así pues, los principales sectores de los que importamos fueron:

- 1.- La Industria Manufacturera (con 74,424.8 mdd)
- 2.- La Agricultura y Silvicultura (con 2,993.3 mdd)
- 3.- Las Industrias Extractivas (con 438.1 mdd)

De la Industria Manufacturera los principales bienes que importamos fueron:

- a) Productos metálicos, maquinaria y equipo (43,489.6 mdd)
- b) Productos químicos (5,817.7 mdd)
- c) Textiles, artículos de vestir e industria del cuero (4,167.4 mdd)

Del rubro Agricultura y Silvicultura los productos que más compramos fueron:

- a) Semillas de soya (640.5 mdd)
- b) Sorgo (394.8 mdd)
- c) Maíz (369.2 mdd)

De las industrias extractivas los principales bienes que adquirimos fueron:

- a) Gas natural (72.7 mdd)
- b) Arenas silíceas, arcillas y caolín (59.4 mdd)
- c) Fosforita y fosfato de Calcio (48.2 mdd)

Por último, las importaciones en la rama de Ganadería, Apicultura y Pesca en las importaciones mexicanas fue bastante pobre, pues sólo alcanzaron los 378.1 mdd, de esta rama importamos principalmente Ganado Vacuno (141.4 mdd) y Pieles y cueros sin curtir (109.3 mdd)

Finalmente, si sumamos el total de nuestras exportaciones e importaciones con EU y Canadá, el resultado será la situación de nuestra balanza comercial para ese año, así pues, la balanza comercial en 1994 fue -con relación a EU- de -5,058.3 mdd; y de -130.7 mdd con Canadá.

En 1995, se dejó notar cierto aumento en los flujos comerciales, ya que nuestras exportaciones totales aumentaron a 79,541.5 mdd, de los cuales 66,336.5 (83.4%), fueron por exportaciones a EU, y 1,979.4 (2.5%) por exportaciones a Canadá.

Este año, al igual que 1994, debe la mayoría de sus exportaciones a tres ramas de la economía mexicana:

- 1- La industria Manufacturera (con 67,383 mdd)
- 2- La industria de la extracción (con 7,974.8 mdd) y,
- 3- La Agricultura y Silvicultura (con 3,323.5 mdd)

Respecto de la industria Manufacturera, los tres rubros principales fueron:

- a) Productos metálicos, maquinaria y equipo (44,680.6 mdd)
- b) Textiles y artículos de vestir e industria del cuero (4,899.1 mdd)
- c) Productos químicos (3,971.9 mdd)

La industria de la extracción, por su parte, colaboró con las exportaciones en las siguientes proporciones:

- a) Petróleo Crudo (7,419.6 mdd)
- b) Azufre (33.9 mdd) y,
- c) Cobre en bruto o en concentrados (30.1 mdd)

La Agricultura y Silvicultura, influyeron en las exportaciones mexicanas principalmente por:

- a) Legumbres y Hortalizas frescas (929.0 mdd)
- b) Café crudo o en grano (706.1 mdd) y,
- c) Jitomate (585.6 mdd)

Por otro lado, aunque las exportaciones en ganadería, Apicultura, Caza y Pesca tuvieron un buen aumento, llegando a los 629.7 mdd; su papel siguió siendo bajo en las exportaciones, no obstante, los principales productos de esta rama fueron:

- a) Ganado Vacuno (536.2 mdd)
- b) Pescados y mariscos frescos (50.3 mdd) y,
- c) Miel de abeja (30.5 mdd)

Nuestras importaciones totales en 1995, a diferencia del año anterior, fueron de 72,453.1 mdd; de esta cantidad, 53,805 mdd (74.3%) se gastó en productos estadounidenses y 1,374.3 mdd (1.9%) en productos canadienses.

En este sentido, el principal flujo de importaciones provino de las siguientes ramas económicas:

- 1- Industrias Manufactureras (con 67,500.2 mdd)
- 2- Agricultura y Silvicultura (con 2,478.9 mdd) y
- 3- Industrias extractivas (con 600.5 mdd)

Vale la pena señalar que de la industria manufacturera, los bienes importados fueron principalmente:

- a) Productos metálicos, maquinaria y equipo (39,708.9 mdd)
- b) Productos químicos (5,520.5 mdd) y
- c) Productos plásticos y de caucho (4,157.0 mdd)

Respecto de la Agricultura y Silvicultura, los principales bienes que importamos fueron:

- a) Semillas de soya (542.4 mdd)
- b) Maíz (373.0 mdd)
- c) Otras semillas y frutas oleaginosas (298.2 mdd)

De la industria extractiva importamos:

- a) Gas natural (105.8 mdd)

- b) Arenas silíceas, arcillas y caolín (55.8 mdd)
- c) Fosforita y fosfato de Calcio (51.8 mdd)

En lo relativo a Apicultura, Ganadería, Caza y Pesca, las importaciones fueron sumamente bajas, pues el total apenas alcanzó los 164.7 mdd; 22.7 por ganado vacuno; y 66.2 por cueros y pieles sin curtir, entre otros.

Pasando finalmente a la balanza comercial de 1995, el comercio con EU la situó en 12,530.5 mdd, mientras que con Canadá fue de 605.1 mdd.

En 1996, de 95,999.7 mdd que exportamos, 80,540 mdd (83.9%) se dirigieron a los EU y 2,170.4 mdd (2.3%) a Canadá.

Coincidiendo con los años anteriores, en 1996, la mayoría de nuestras exportaciones surgieron de las tres principales ramas de la economía mexicana:

- 1- La industria manufacturera (con 81,013.7 mdd)
- 2- Industrias extractivas (con 11,191.7 mdd) y,
- 3- Agricultura y Silvicultura (con 3,197.3 mdd)

Las exportaciones de la industria manufacturera fueron –principalmente-, de los siguientes productos:

- a) Productos metálicos, maquinaria y equipo (55,736.1 mdd)
- b) Textiles, artículos de vestir e industria del cuero (6,339.4 mdd)

c) Productos químicos (4,011.3 mdd)

De las industrias de la extracción, los principales bienes que exportamos fueron:

- a) Petróleo Crudo (10,705.3 mdd)
- b) Azufre (24.6 mdd) y,
- c) Cobre en bruto o en concentrados (18.2 mdd)

Por lo que respecta a la Agricultura y Silvicultura, los principales bienes que exportamos fueron:

- a) Legumbres y Hortalizas frescas (742.1 mdd)
- b) Café crudo en grano (677.3 mdd)
- c) Jitomate (539.9 mdd)

Finalmente, en productos de Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca, de un total de 395.0 mdd exportados, 127.5 fueron por ganado vacuno; 106.3 mdd por pesca y mariscos frescos; y 49.1 mdd por miel de abeja.

Por su parte, las importaciones totales en 1996, fueron de 89,468.8 mdd; de las que 67,463.6 mdd (75.4%), fueron por parte de los EU; y 1,743.6 (1.9 %) de Canadá.

En este sentido, las principales ramas de la economía estadounidense involucradas con nuestras importaciones fueron:

- 1- La industria manufacturera (con 81,137.5 mdd)

2- Agricultura y Silvicultura (con 4,346.2 mdd)

3- Industrias extractivas (con 649.0 mdd)

En congruencia con lo anterior, los principales bienes que se importaron de las industrias manufactureras fueron:

a) Productos metálicos, maquinaria y equipo (47,462.4 mdd)

b) Productos químicos (6,884.2 mdd)

c) Productos plásticos y de caucho (5,274.8 mdd)

La Agricultura y silvicultura también tuvieron mucho que ver en nuestras importaciones; de éste sector, los productos que más compramos fueron:

a) Maíz (1,062 mdd)

b) Semillas de soya (897.6 mdd)

c) Otras semillas y frutos oleaginosos (440.8 mdd)

Asimismo, de la rama o industrias extractivas se importó principalmente:

a) Arenas silíceas, Arcillas y caolin (67.5 mdd)

b) Fosforita y fosfato de Calcio (67.2 mdd)

c) Gas natural (59.1 mdd)

Del sector de Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca, obtuvimos principalmente: pieles y cueros sin curtir (148.7 mdd) y ganado vacuno (91.6 mdd).

Finalmente, el saldo de nuestra balanza comercial en 1996 con EU fue de 13,104.0 mdd; mientras que con Canadá tan sólo fue de 426.8 mdd.

Nuestras exportaciones totales de 1997, fueron de 110,431.4 ⁸⁷ mdd; ante tal cifra, cabe destacar que 94,379 mdd (85.5%), corresponden tan solo a los EU; y 2,156.7mdd (2.0%) a Canadá.

En este sentido, las principales ramas de la economía mexicana que intervinieron en las exportaciones fueron:

- 1- Industrias manufactureras (con 95,565.4 mdd)
- 2- Industrias extractivas (con 10,840.2 mdd)
- 3- Agricultura y Silvicultura (con 3,408.4 mdd)

En lo relativo a las industrias manufactureras, los principales productos exportados fueron:

- a) Productos metálicos, maquinaria y equipo (65,165.9 mdd)
- b) Textiles y artículos de vestir e industrias del cuero (8,814.6 mdd)
- c) Productos químicos (4,403.2 mdd)

Por su parte, la industria extractiva (que aunque prácticamente debió su participación a un solo producto), vendió principalmente:

⁸⁷ Cfr. Todas las cifras comerciales de 1997 son preliminares; y fueron tomadas de "ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO" Información preliminar Enero- Diciembre de 1997 Volumen XX, número 12 INEGI, páginas 4, 5, 6, 43 y 71

- a) Petróleo crudo (10,333.8 mdd)
- b) Cobre en bruto o en concentrados (22.9 mdd)
- c) Azufre (22.7 mdd)

La Agricultura y silvicultura exportaron principalmente:

- a) Legumbres y Hortalizas frescas (925.8 mdd)
- b) Café crudo en grano (827.3 mdd)
- c) Jitomate (523.4 mdd)

Por último, y no obstante que la participación del sector de la Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca sigue siendo sumamente bajo (419.8 mdd), los principales productos exportados fueron:

- a) Ganado vacuno (198.3 mdd)
- b) Pescados y mariscos frescos (97.2 mdd)
- c) Miel de abeja (41.1 mdd)

Por otro lado, el total de importaciones en 1997 fue de 109,807.8 mdd, de donde 82,001.2 mdd (74.7 %) fueron provenientes de EU y 1,968.0 (1.8%) de Canadá.

Los principales sectores de los cuales provinieron las exportaciones señaladas fueron:

- 1- Industrias manufactureras (con 101,506.0 mdd)
- 2- Agricultura y Silvicultura (con 3,659.6 mdd)
- 3- Industrias extractivas (con 854.4 mdd)

Así pues, del sector manufacturero se importó principalmente:

- a) Productos metálicos, maquinaria y equipo (59,708.0 mdd)
- b) Productos químicos (8,225.9 mdd)
- c) Productos plásticos y de caucho (6,470.0 mdd)

Del rubro Agricultura y Silvicultura se importó principalmente:

- a) Semillas de soya (1031.9 mdd)
- b) Otras semillas y frutas oleaginosas (393.7 mdd)
- c) Maíz (359.3 mdd)

De las industrias extractivas obtuvimos entre otros:

- a) Gas natural (106.1 mdd)
- b) Arenas silíceas, arcilla y caolín (80.3 mdd)
- c) Fosforita y fosfato de Calcio (69.8 mdd)

Respecto de la Ganadería, apicultura, Caza y Pesca, las importaciones totales fueron de 513.2 mdd y los principales productos importados fueron:

- a) Pieles y cueros sin curtir (194.3 mdd)
- b) Ganado vacuno (194.3 mdd)
- c) Otros (124.3 mdd)

Conforme a lo anterior, la balanza comercial de México con EU, en 1997 fue de 12,377.8 mdd, por otro lado, el balance comercial con Canadá fue de 188.7 mdd.

3.6 RESULTADOS DE LA OPERATIVIDAD DEL TLC

Aunque hoy en día el tratado de Libre Comercio (TLC) tiene más de 4 años de vigencia, hablar sobre los resultados de la operatividad del mismo tiene algunas limitantes que indiscutiblemente constituyen argumentos para cuestionar su fiabilidad; uno de éstos ejemplos podría ser la crisis de 1995, e incluso que hasta la fecha no haya sido elaborado ningún estudio al respecto por alguna institución seria.

No obstante el inconveniente señalado, podemos hablar de resultados de la operatividad de dicho tratado, tomando como punto de partida las propias expectativas planteadas en el mismo.

En éste sentido, tenemos que la expectativa de “asegurar un acceso amplio y permanente de nuestros productos al mercado de América del Norte”, aunque con algunas excepciones (transporte de carga y pasajeros)^{*} se ha logrado, ya que el total de nuestras exportaciones hacia América del norte ha aumentado casi un 100%, puesto que de 60,882 millones de dólares (mdd) de exportaciones totales en 1994, aumentó a 110,431.4 mdd en 1997,⁸⁸ lo cual indica que nuestros productos están encontrando apertura en el mercado de América del Norte.

Por lo que respecta a “especializar nuestra producción en aquello que les llevamos ventajas, por nuestro clima, territorio y/o habilidades, lo que bajaría costos de producción”; nos

^{*} “revisión del TLC pero sin reapertura: EL FINANCIERO internacional SECOFI” 5/Mayo/97 p.53

⁸⁸ “Anuario estadístico de Comercio Exterior de los E U M. 1996”, tomo III p 1394, y “Estadísticas del comercio exterior de México, información preliminar Enero – Diciembre 1997 vol XX # 12 p 4

pone en un dilema, ya que tuvimos que empezar casi desde cero, por lo que hasta ahora, el tiempo no nos permite calificar con precisión la especialización en nuestra producción según los parámetros señalados.

A propósito de ventajas, resulta oportuno en este momento, señalar los resultados de un estudio elaborado por el BANK OF MONTREAL sobre 15 rubros de competitividad, en el que desafortunadamente no salimos muy favorecidos, ya que sólo sobresalimos sobre nuestros socios comerciales en lo que se refiere a salarios, lo cual no es como para presumir como ventaja competitiva.

VENTAJAS COMPETITIVAS				
RUBRO	E.U.A	CANADÁ	MÉXICO	
COSTO DE CAPITAL	5	3	1	
REGULACIONES DEL GOBIERNO	5	3	2	
RELACIONES OBRERO PATRONALES	5	3	3	
HABILIDADES LABORALES	5	5	2	
MACROECONOMÍA Y POLÍTICA FISCAL	3	3	3	
MERCADO	5	4	1	
ESTABILIDAD POLÍTICA	5	4	2	
CALIDAD DE PRODUCCIÓN	5	5	1	
PRODUCTIVIDAD	5	4	1	
DIRECCIÓN EMPRESARIAL	5	5	1	
PROVEDURÍA	3	5	4	
ESTRUCTURA DE IMPUESTOS	5	3	3	
TECNOLOGÍA	5	4	1	
INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE	5	4	1	
SALARIOS	2	1	5	
5 MUY FUERTE;	4 FUERTE;	3 MODERADO;	2 DÉBIL;	1 MUY DÉBIL

Fuente: Bank of Montreal⁸⁹

⁸⁹ cfr DAMM JORNAL ARTURO "TLC oportunidades retos y riesgos" Edimex México 1994

En lo relativo a la llegada de capitales e inversión (y que generaría empleo); Jaime Sabludovsky Kupper, subsecretario de negociaciones comerciales internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) declaró que: “como resultado de la entrada en vigor del TLC, México se consolidó como el 2º país en desarrollo –después de China-, que ha captado el mayor monto de inversión en el mundo.”⁹⁰ sin embargo, contrario a las afirmaciones de que México ocupa el 2º lugar entre los países en desarrollo por el flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) que recibe, la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés), ha señalado que nuestro país no se encuentra en 2º, sino en 5º lugar por los flujos de inversión que recibe, encontrándose antes de nosotros China, Brasil, Singapur e Indonesia.⁹¹

Por otro lado, en lo que se refiere a las oportunidades de empleo, aunque es evidente que en algunas ramas se ha dado (manufacturera), en otras, como la ganadería, agricultura y silvicultura, además de no crearlos, los ha eliminado, o amenaza con eliminarlos.⁹²

La producción para más gente se ha logrado solo parcialmente, pues según estadísticas del comercio exterior de México (1997), en Agricultura y Silvicultura, las exportaciones decrecieron de 3,323.5 mdd en 1995, a 3,197 mdd en 1996; no fue sino hasta 1997 que se registró un ligero aumento (3,408 mdd) con relación a las de 1995.⁹³

⁹⁰ L. RODRIGUEZ Y OTROS “ En sólo 4 años atrajo capital por 4 mil mdd; 12 mil más en curso” *EL FINANCIERO* 23/ Octubre/ 97 p. 1

⁹¹ GONZALEZ P. LOURDES. “ México, quinto lugar en captación de inversiones” *EL FINANCIERO* 16/ Octubre/ 97 p 30 (economía)

⁹² EDITH R. LOURDES. “Cae 20% la industria de engorda bovina por prácticas dumping” *EL FINANCIERO* 8/ Julio/ 97 p 23 (economía), y

“puede dañar a 4000 mil familias la importación de fructosa” 24/ Octubre/ 97 p 34

⁹³ “Anuario estadístico de Comercio Exterior de los E.U.M 1996”, tomo III p. 1394; y “Estadísticas del comercio exterior de México, información preliminar Enero – Diciembre 1997 vol. XX # 12 p 4

Lo mismo ha ocurrido en el rubro de Ganadería, Apicultura Caza y pesca, ya que en 1996 y 1997 se exportó menos que en 1995, es decir, mientras que en 1995 se exportaron 692.7 mdd, en 1996 sólo fueron 395 mdd, y en 1997, 419.8 mdd.

En este sentido, la única actividad que ha mostrado un aumento constante en sus exportaciones, fue la industria manufacturera, que de 67,383 mdd. Totales exportados en 1995; para 1996 aumentó a 81,013 mdd y a 95,565 mdd en 1997.

La segunda actividad que ha mantenido un nivel de exportación mayor al de 1995, fue la industria de la extracción, pues de 7,974 mdd exportados en 1995, pasaron a ser 11,191.7 en 1996, y aunque en 1997 tuvieron un ligero decremento, alcanzaron los 10,840 mdd; sin embargo, dado que el sector primario de las exportaciones en las industrias extractivas es el petróleo crudo, no podemos considerar que dicha situación ha incrementado la oferta de empleos en el ámbito nacional.

Por lo que se refiere a “utilizar tecnologías que aprovechen mejor lo que tenemos y al mismo tiempo aumentar nuestra eficacia”, si entendemos “lo que tenemos”, como ventajas competitivas, estamos perdidos, pues de acuerdo con la tabla elaborada por el BANK OF MONTREAL, lo único que tenemos son salarios bajos, por otro lado, irónicamente esta expectativa ha tenido éxito, pues si consideramos a los salarios como “lo que tenemos”, encontraremos que éstos han sido aprovechados por tecnologías principalmente extranjeras (instaladas en su mayoría en la frontera de nuestro país), sin embargo, esto no significa necesariamente que aumente nuestra eficacia.

“Tener mas variedad de productos y a más bajo precio”, es una expectativa mas que se ha cumplido sólo en forma parcial, ya que si bien es cierto que a raíz de la apertura comercial del TLCAN tenemos una mayor oferta de diversos productos, por la instalación de un sinnúmero de firmas comerciales de distintos países, esto no se ha reflejado aún en mejores precios para nosotros los consumidores.

Una de las expectativas quizá más importante para los mexicanos, es la de “promover que los beneficios del tratado lleguen a todas las regiones del país y a todos los sectores productivos, es decir, a todas las familias”. Nadie puede pasar por alto una expectativa como esta, ya que de todos los mexicanos, muy pocos pueden decir que se han visto beneficiados por el TLC; ya sea por vender sus productos en el extranjero, haber obtenido un mejor empleo, conseguir productos más económicos que antes, o por lo menos tener un empleo con un salario digno.

En este sentido, pero de manera genérica se pronuncio Guillermo Hidalgo, presidente del foro de cambio empresarial al señalar que “un análisis de los organismos empresariales de libre afiliación, revela que las bondades del TLC sólo han favorecido a unos cuantos, y que de los 2 millones 300 mil empresas que aproximadamente existen en el país, 31 mil están vinculadas a la exportación, y únicamente 500 realizan la venta al exterior”.⁹⁴

En lo relativo a “crecer rápido (sic) y entonces concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen”; aunque es evidente que ni hemos crecido “rápido” ni lo haremos en un promedio de 10 a 20 años según declaraciones de altos funcionarios, por causa de

⁹⁴ FLORES GERARDO “el TLC no es un modelo perfecto ni absoluto” EL FINANCIERO 1º de Agosto de 1997 p.25 (economía)

la grave crisis económica que sufrimos en 1995, esto da lugar a que pueda eximirse de toda culpa al TLC; en este sentido, el “concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen” se ve lejano aún, ya que no es difícil para nadie, encontrar grandes zonas de pobreza a lo largo de nuestro territorio, y que se debe en parte a la ausencia de fuentes de trabajo, o en su defecto, a los bajos salarios existentes en el país.

Lo que resulta más asombroso aún (y esto, contrario a los que piensan que E.U. quiere hacer parecer que los beneficios del TLC han sido para México), es que el propio Secretario del Tesoro de EU, Robert Rubin, haya declarado que: “la rápida recuperación de la economía mexicana, a la que contribuyó el TLC ha sido dispareja, pues el salario está mas deprimido que antes del estallido de la crisis”, Además, señaló en conferencia para dar a conocer los resultados del tratado, que “en Marzo de éste año, el salario real mexicano seguía 23% por debajo del nivel de 1994”.⁹⁵

Asimismo, en un análisis realizado por el periódico “EL FINANCIERO”⁹⁶ se señala que “la población ocupada que percibe un ingreso mensual inferior a un salario mínimo a nivel nacional se presenta en un 19.3% de la población, pero en poco menos de la mitad de los estados, éste porcentaje ha rebasado el promedio nacional”, donde destaca Chiapas, de cuya población ocupada 39.9%, obtienen ingresos inferiores al minisalario; le sigue en orden de importancia Yucatán con 32.8 %; Hidalgo con 30% de su población y Oaxaca con un 28.2%.

⁹⁵ “fuerte debate sobre los resultados del TLC en EU” EL FINANCIERO 12/ Julio/ 97 p 4 (economía)

⁹⁶ GUTIERREZ ELVIA “cumple la economía mexicana 20 años de ajuste y costo social” EL FINANCIERO 3/ Mayo/ 97 p.38 (análisis)

En contra parte, la riqueza Nacional se encuentra altamente concentrada en 9 Estados, Baja California, Chihuahua, D.F., Nuevo León, Quintana Roo, Sonora, Jalisco, Querétaro y Colima (nótese que, a excepción de éste último, la mayoría son estados fronterizos o al Norte del país).

Por otro lado tenemos que, en lo que respecta a la solución de controversias por dumping o cuotas compensatorias, hasta Mayo de 1998 se habían presentado 40 casos, de los cuales 38 han sido conforme al capítulo XIX del TLC y 2 han sido ante tribunales arbitrales, según señala el *capítulo XX del TLC*.⁹⁷

En México han sido 9 los casos presentados para revisión de las resoluciones emitidas por la autoridad investigadora mexicana, en 7 de los cuales se encuentran involucrados los EU, y en 2 de ellos Canadá.

Así pues, de los casos en que están involucrados los EU, 3 se encuentran terminados

Placa de acero en hoja – (antidumping (ad))

Poliestireno cristal e impacto (ad)

Lámina rolada en caliente (ad)

⁹⁷ datos proporcionados por la SECCIÓN MEXICANA DEL SECRETARIADO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO, SECOFI, Mayo de 1998

2 terminaron a solicitud de los participantes:

Tubería de acero sin costura (ad)

Peróxido de hidrógeno (ad)

y 2 de ellos siguen vigentes:

Aceros planos recubiertos (ad) y

Jarabe de maíz de alta fructosa (ad)

En los casos en que Canadá tiene que ver, 1 caso terminó a solicitud de los participantes, el de Lámina rolada en frío, mientras que el de Placa en rollo (ad) sigue vigente.

Por lo que se refiere a los casos presentados para revisión de resoluciones emitidas por la autoridad investigadora estadounidense, el total fue de 18, de los cuales en 14 se encuentra implicado México y en 4 Canadá.

En este sentido, de los casos en que México está implicado,

5 están terminados:

Flores recién cortadas (ad)

Ropa confeccionada en cuero (cuota compensatoria)

Utensilios para cocina porcelanizada (ad)

Cemento (ad)

Tubería Petrolera (ad)

3 terminaron a solicitud de los participantes

Utensilios para cocina porcelanizados.(ad)

Utensilios para cocina porcelanizados.(ad).

Magnesio puro y aleación (ad)

1 está suspendido (Tubo y tubería de acero), y

5 siguen vigentes:

Productos laminados planos de acero cincado resistente (ad)

Cemento gray portland y clinker (6ª revisión) (ad)

Cemento 5ª revisión (ad)

Cemento 6ª revisión (ad)

Utensilios para cocina y porcelanizados (ad)

De los 4 casos que implican a Canadá:

2 están terminados

Cerdo en pié (ad)

Cinescopios (ad)

1 sigue vigente (Productos laminados de acero cincados resistentes (ad)

1 está suspendido (Cierta alambra de Acero procedente de Canadá)

Los casos presentados para revisión de resoluciones emitidas por la autoridad investigadora canadiense fueron 11; de los cuales 10 implican a los EU y uno a México.

De los 10 que implican a los EU:

6 están terminados:

Azúcar (ad)

Cuerda sintética (daño)

Placa en hoja (ad)

Placa en hoja (ad)

Manzanas (ad)

Bebidas de malta (daño)

3 han terminado a solicitud de los participantes:

Manzanas frescas (daño) (ad)

Alfombra ribeteada (ad)

Medios de cultivo para el desarrollo de bacterias (ad), y

2 siguen activos:

el de paneles de concreto reforzados con maya de vidrio (daño)

y por parte de México el de Lámina de acero carbonado (ad)

Asimismo de los 2 casos que se ventilan conforme el capítulo XX, uno es de:

Aranceles aplicados por Canadá a ciertos productos agrícolas de EU, y el otro por:

Salvaguarda impuesta por los EU a escobas de mijo mexicanas.

3.7 PROBLEMAS QUE PRESENTA EL TLCAN

No obstante que los resultados oficiales han mostrado una balanza comercial favorable para los mexicanos desde 1994, tenemos que los logros de México en el TLCAN pueden ser muy cuestionados, ya sea por los problemas que significa para los sectores no preparados para el libre comercio, como por aquellos problemas que pueden derivarse de lo pactado en el propio tratado.

I.- En este sentido, podemos encontrar un problema bastante grave en nuestro sector de Agricultura y Silvicultura, toda vez que, aunque ha mostrado un aumento sostenido desde el inicio de la vigencia del tratado (excepto en 1996), también lo es que en este rubro, en términos generales, han sido mayores nuestras importaciones que las exportaciones; además, las cifras muestran que nuestro mercado en este sector está bastante limitado, pues desde que comenzó el tratado, las exportaciones más importantes han estado encabezadas por los tres mismos grupos, es decir, legumbres y hortalizas frescas, café y jitomate.

Por otro lado y aún aceptando la existencia de sistemas efectivos de rotación de cultivos para evitar la infertilidad de las tierras, se ha pasado por alto la necesidad de apoyar a los agricultores mexicanos, tanto en la producción de rubros de primera necesidad, como el maíz (y que tan sólo en 1996 importamos más de mil millones de dólares de esta semilla), como en el fomento a la producción de cultivos diferentes.

Esta situación suele provocar el descuido o abandono de tierras por parte de los campesinos, así como su inmigración a las grandes ciudades en busca de mejores oportunidades,

lo que trae como consecuencias, además del remate de sus tierras a terratenientes o ganaderos, altos niveles de desempleo y marginación en este amplio sector de la sociedad mexicana.

II.- Otro problema de gran importancia es el constituido con relación a las industrias manufactureras, pues no obstante que son la base de las exportaciones mexicanas, e incluso haber mostrado asombrosos incrementos con la vigencia del tratado (de 51.mil millones de dólares {mmdd} en 1994, a 95.5 mmdd en 1997), las exportaciones realizadas por las industrias manufactureras han sido siempre menores a nuestras importaciones del mismo sector, lo que significa que desde el inicio del TLCAN, nuestro saldo comercial ha sido negativo en la industria manufacturera.

Por otro lado, vale la pena recordar que en el tratado se concedió a México un trato diferencial, tomando en cuenta su situación de país en desarrollo, y que dicho trato tuvo como objeto principal apoyar –aprovechando los tiempos otorgados en ventaja-, a las pequeñas y medianas industrias, a fin de que también pudiesen aprovechar las oportunidades del tratado.

En este sentido, si consideramos que hasta 1997 aún no obteníamos una balanza comercial favorable en el sector manufacturero, no obstante las ventajas arancelarias de que habíamos gozado en comparación a Canadá y Estados Unidos; cabría hacer una evaluación de cual será la situación en los años siguientes, tomando en cuenta que a partir del presente año (1998) quedaron totalmente libres de arancel los bienes comprendidos en la categoría de desgravación B de las partes, lo que se traduce en beneficios para los exportadores canadienses y estadounidenses, toda

vez que con esta desgravación, pueden ingresar al país todos los productos contenidos en dicha lista sin pago de aranceles.

La problemática con las industrias manufactureras es que al estar compitiendo con el país más industrializado del mundo, los riesgos para la economía nacional son elevados, y más aun si se considera que una vez finalizado el periodo de transición (1ºEnero/2003), además de habernos convertido en una economía abierta en aproximadamente un 99% al comercio exterior, las partes no podrán adoptar medidas de emergencia para proteger su mercado, salvo con el consentimiento de la parte cuyas mercancías se verían perjudicadas.

Así pues, el problema radica en que la industria manufacturera ha mostrado como irrealizables varias de las expectativas que se plantearon en el tratado, tal como sería la de especializar nuestra producción en aquello que les llevamos ventajas por nuestro clima, territorio y habilidades, ya que si bien, nuestras exportaciones han aumentado como consecuencia del aumento en la producción, esto, aunque es indicativo de cierta especialización, no significa que necesariamente se esté dando en los rubros que les llevamos ventajas, ya que si bien es cierto que la principal rama exportadora de la industria maquiladora es la relativa a productos metálicos, maquinaria y equipo, también lo es que de esa misma rama es de la que más productos hemos importado.

Lo mismo ocurre con los textiles, artículos de vestir e industria del cuero, es decir, aunque ésta es la segunda rama en importancia de la industria manufacturera de exportación, también es el tercer sector más requerido por las importaciones de las industrias manufactureras; esto

significa que aunque el sector de los textiles y artículos de vestir han tenido un protagonismo fundamental en nuestras exportaciones, han sido manufacturados principalmente de bienes insumos importados, lo que es indicativo de un proceso de maquilación, pero no de productos cuyo origen sea nacional.

Bajo las consideraciones anteriores, es evidente que aunque nuestros productos de maquila de exportación sean hechos en México, su origen no es 100% nacional, situación que puede provocar –sin duda alguna– que, en lugar de ser un país exportador de lo que tiene, se convierta tan sólo en un espacio con amplias alternativas para los inversionistas en el campo de la manufactura, tanto por las ventajas del costo de mano de obra, como por el beneficio de libertad arancelaria que otorga el propio tratado.

Cabe destacar que con esta situación ni se está aprovechando lo que tenemos (salvo la mano de obra por los inversionistas extranjeros), ni se cubrirán las expectativas de empleo para la población, pues bajo tales circunstancias, los beneficios del tratado no llegarían a todas las regiones del país, ya que los inversionistas buscan principalmente asentarse en ciudades fronterizas que faciliten tanto las exportaciones, como las importaciones de cualquier producto.

Por otro lado, el problema es más grave aún, si consideramos que la gran mayoría de maquiladoras que se han establecido en el país, provienen de inversiones extranjeras, por lo tanto, la posibilidad de que las ganancias obtenidas por las mismas sean reinvertidas en México para generar más empleos son inciertas.

En este orden de ideas, podemos decir que hay dos tipos de problemas, por un lado, los que ya fueron señalados y que se desprenden de los resultados obtenidos hasta la fecha por el tratado; y por el otro, las disposiciones que consideramos podrían llegar a constituir problemas para México y que se encuentran contenidas en los siguientes capítulos:

- a) Cap. VII Sector Agropecuario: el inconveniente que éste capítulo tiene para México, consiste en que nada impide que podamos ser perjudicados mediante la imposición de medidas sanitarias o fitosanitarias discriminatorias o que constituyan obstáculos innecesarios al comercio.

El problema aquí, consiste en que aun y cuando se estableció en el propio capítulo VII del tratado un trato no discriminatorio, en el sentido de que las partes deben asegurarse que las medidas sanitarias o fitosanitarias que apliquen, no discriminen arbitraria o injustificadamente entre sus bienes y los similares de otra parte; e incluso se haya dispuesto en el párrafo tercero del artículo 712 que las partes deberían asegurarse de que las medidas sanitarias o fitosanitarias que adoptaran mantuvieran o aplicaran serían sólo para efecto de alcanzar su nivel adecuado de protección, quedan en tela de juicio.

No obstante los señalamientos anteriores, la disposición del artículo 713 en su primer párrafo, pone en duda la objetividad de las medidas de protección señaladas al establecer que “una medida que ofrezca un nivel de protección sanitaria o fitosanitaria diferente del que se lograría mediante una norma basada en una norma, directriz o recomendación internacional pertinente, no deberá solo por ello, considerarse incompatible con las disposiciones de ésta sección”.

Por su parte, el párrafo cuarto del mismo artículo, señala que “nada de lo dispuesto en el párrafo primero será interpretado como un impedimento para que una parte adopte, mantenga o aplique, de conformidad con las otras disposiciones de ésta sección, una medida sanitaria o fitosanitaria que sea más estricta que la norma, directriz o recomendación internacional pertinente”.

Conforme a lo anterior y no obstante la prohibición de adoptar medidas discriminatorias o que constituyan obstáculos innecesarios al comercio entre las partes, el haber establecido la posibilidad de imponer medidas sanitarias o fitosanitarias no en base a normas internacionales que basten para ofrecer la protección necesaria, sino tan sólo por tener un nivel de protección presumiblemente más estricto del que se lograría con una norma internacional pertinente, permite la imposición de éstas medidas con miras discriminatorias y que, aunque se realicen con el objeto de dar un nivel de protección diferente, la única razón sea la de imponer obstáculos innecesarios al comercio a fin de proteger a los productores nacionales.

b) Cap. IX Normalización: el problema que detectamos en el presente capítulo, es de las mismas características que el encontrado en el sector agropecuario, es decir, no hay razón alguna para dar crédito al tratamiento no discriminatorio o bien, a la prohibición de establecer o imponer obstáculos innecesarios al comercio; esto, en razón de que aunque esté dispuesto en el cuarto párrafo del artículo 904 que “ninguna de las partes podrá elaborar, mantener, adoptar o aplicar medidas relativas a normalización que tengan por objeto crear obstáculos innecesarios al comercio entre las partes”.

No obstante que el artículo 905 señala que las partes utilizaran como base para sus medidas relativas a normalización las normas internacionales vigentes, excepto cuando estas no constituyan un medio eficaz o adecuado para defender sus objetivos legítimos; tales disposiciones pueden fácilmente pasarse por alto, toda vez que, según señala el artículo 904 en su segundo párrafo “no obstante cualquier otra disposición de éste capítulo, cada una de las partes podrá fijar los niveles de protección que considere apropiados para lograr los objetivos legítimos en materia de seguridad, de protección a la vida o la salud humana, animal o vegetal, así como del medio ambiente o de los consumidores.

El problema con estas disposiciones es que nunca se aclaró cuáles podían ser objetivos legítimos de las partes, de modo que una parte puede pasar por alto las medidas internacionales vigentes e imponer otras más estrictas por considerarlas como eficaces para sus objetivos.

En este sentido, las medidas de normalización pueden ser utilizadas como medidas proteccionistas y exigir más de lo necesario para preservar la seguridad, la protección a la vida o la salud humana, animal o vegetal, así como del medio ambiente o de los consumidores.

c) Cap. XII. Comercio transfronterizo de servicios. Uno de los problemas de éste capítulo, esta constituido por la cuestión de presencia local, condición que se supone está sujeta a lo dispuesto por el artículo 1203, el cual establece la prohibición a las partes de exigir a los prestadores de servicios de las otras partes, el establecer o mantener una oficina de representación, algún tipo de empresa, o bien, la residencia en su territorio para la prestación transfronteriza de servicios.

Si bien es cierto que se prohibió el exigir tales condiciones, también lo es que se omitió señalar que las partes podían hacerlo, lo que provoca que el comercio transfronterizo de servicios este sujeto no tanto a las normas del presente capítulo, sino a los requisitos que unilateralmente señale cada una de las partes.

Por otro lado, en lo relativo a la prestación de servicios profesionales, el Tratado es totalmente omiso en señalar los pasos o procedimiento a seguir para ejercer una profesión en forma transfronteriza, es decir, no obstante haberse realizado una lista que contiene un sinnúmero de profesiones, así como el grado académico requerido, no hay un procedimiento a seguir lo suficientemente claro, que permita entender a los interesados las posibilidades reales para la prestación transfronteriza de los servicios profesionales.

3.8 PROPUESTAS A LOS PROBLEMAS PLANTEADOS

- I. En lo que respecta al sector de la agricultura y silvicultura, y no obstante que los problemas de apoyo al campo tienen su historia, es evidente la necesidad de brindar apoyo al agricultor mexicano, y no sólo en el aspecto económico, sino también en el técnico o de asesoría, ya que desafortunadamente es este sector de la sociedad uno de los que menos acceso suele tener a la educación, razón por la que suelen desconocer las innovaciones y métodos óptimos en técnicas para cultivo de tierras.

En concreto, nos parece que la propuesta a realizar, debe ser congruente con las necesidades de los agricultores, las expectativas del tratado, y el beneficio de la sociedad en general.

Así pues, la propuesta consiste en:

1° elaborar para el agro mexicano, programas de capacitación en rotación de cultivos, y producción de cultivos nuevos, así como establecer programas para lograr zonas libres de plagas y así, facilitar la exportación de sus productos.

2° establecer medidas de apoyo para los agricultores equivalentes a las que se han otorgado a la industria maquiladora (altex, pitex, ecex, etc.), mismas que además de fomentar el interés, y lograr más y mejores producciones, expliquen de forma simple y clara los pasos y condiciones a seguir para la exportación de sus productos.

Estas medidas permitirían:

- a) evitar la infertilidad de la tierra
- b) elaborar productos agropecuarios que actualmente se importan en grandes cantidades y que incluso suelen ser de la canasta básica (como el maíz) o de primera necesidad.
- c) Incrementar la participación agrícola en las exportaciones mexicanas.
- d) Detener la emigración campesina, lo que, además de tener un campo fortalecido, mitigaría los índices de desempleo por migración en las ciudades

e) Lograr resultados comerciales favorables permanentes en nuestra balanza comercial del sector agropecuario (desde la vigencia del tratado, sólo nos ha sido favorable en 1995)

II. Dado que el problema de la industria de la maquilación radica en la precaria participación de amplios sectores de la sociedad y en la utilización de grandes cantidades de insumos importados para la maquila, resulta indispensable la participación y apoyo de la SECOFI, para la elaboración de campañas permanentes, dirigidas principalmente a la micro, pequeña y mediana industria, a fin de promover asociaciones que fortalezcan las relaciones y el alcance de los productores, esto, con el fin de mejorar a nivel nacional los medios de producción e inclusive, hacer posible con apoyo de bancomext el otorgamiento de créditos o financiamientos que permitan a la mayoría de productores mexicanos aspirar a las exportaciones.

Por otro lado, podrían realizarse acuerdos con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), a fin de obtener exenciones fiscales a todas aquellos empresarios que se dedicaran a la producción de artículos para la manufactura que actualmente se importan.

Hay que considerar a esta posibilidad como de trascendencia nacional, pues, salvo que se conceda alguna enmienda a nuestro favor en el tratado, según las establece el artículo 2202, párrafo primero del mismo, deben tomarse medidas inmediatas por parte de SECOFI en las que se

muestre a todos los empresarios de territorio nacional los riesgos de no mejorar al máximo posible tanto sus medios de producción, como la calidad y precio de sus productos.

En este orden de ideas, si no se toma conciencia sobre la importancia de éste problema, es decir, sobre la situación a futuro del mercado de América del Norte, para la industria nacional, se corre el grave riesgo de que una gran cantidad de empresas mexicanas, por falta de apoyo técnico u orientación, no soporten los resultados de un mercado totalmente abierto al libre comercio y que implique libre competencia en precios y productos, lo que daría como resultados finales el cierre o quiebra de empresas nacionales, con la consecuente pérdida de fuentes de trabajo para determinadas partes de la población.

Por lo que se refiere a las disposiciones de los capítulos VII (sector agropecuario), IX (normalización) y XII (comercio transfronterizo de servicios) del tratado, que consideramos podrían llegar a constituir problemas para México, tenemos que:

En el Cap. VII, la solución a la posible imposición de medidas sanitarias o fitosanitarias con fines discriminatorios o que tengan por objeto imponer obstáculos innecesarios al comercio entre las partes, consiste en hacer un agregado al artículo 713 del tratado en sus párrafos uno y cuarto(*letra cursiva*), con el fin de que queden de esta manera:

Artículo 713 párrafo I: una medida que ofrezca un nivel de protección sanitaria o fitosanitaria diferente del que se lograría mediante una medida basada en una norma, directriz o recomendación internacional pertinente, no deberá solo por ello considerarse incompatible con las

disposiciones de esta sección, *salvo que dicha medida sea más estricta que la norma internacional pertinente cuya aplicación sería suficiente para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal.*

Artículo 713 párrafo IV: nada de lo dispuesto en el párrafo I será interpretado como un impedimento para que una parte adopte, mantenga o aplique de conformidad con las otras disposiciones de ésta sección, una medida sanitaria o fitosanitaria que sea más estricta que la norma, directriz o recomendación internacional pertinente, *siempre y cuando acredite con estudios elaborados por expertos en la materia, que la norma directriz o recomendación internacional pertinente no sería suficiente para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal.*

Pasando al Capítulo IX, tenemos que, toda vez que en lo relativo a normalización el problema radica principalmente en la interpretación subjetiva que puede dársele al término “objetivos legítimos”, el problema quedaría resuelto si se especificara en algún anexo del tratado su significado, o bien, si dicho término se modificara por el de “objetivos de protección”, pues de esta manera no habría lugar a confusiones, ya que en cuestiones de protección es mucho más objetivo para las partes del tratado determinar o aclarar un objetivo de protección, que un “objetivo legítimo”, más aun si consideramos el uso de medidas más estrictas o diferentes a las internacionales; en otras palabras, mientras que un “objetivo legítimo” puede tener interpretaciones de fondo bastante heterogéneas, el uso de “objetivo de protección” permite saber desde un principio el asunto de que se trata.

Respecto del capítulo XII del tratado, en lo relativo al problema sobre el *derecho* a establecer o mantener una oficina de representación, o bien la residencia en un territorio del cual no se es ciudadano, podría ser solucionado con el simple señalamiento de las condiciones para ello en el propio tratado.

En lo relativo a la prestación de los servicios profesionales, hay que considerar que al no establecer un procedimiento a seguir en el propio tratado, la prestación transfronteriza de servicios se está entorpeciendo de manera innecesaria.

En este sentido, si cada país estableció sus propias reservas al respecto (incluso numéricas en el caso de EU), no hay necesidad de burocratizar el procedimiento en dicho sector, por lo que, además de incluir en el propio texto del tratado o en un anexo el procedimiento a seguir para prestar servicios profesionales transfronterizos, sería oportuno crear un comité de servicios profesionales transnacionales, establecido en cada una de las partes, cuya función sería informar a los interesados, sobre los procedimientos a seguir, requisitos, oportunidades y cambios que se presenten a lo largo de la vigencia del tratado.

CONCLUSIONES

PRIMERA.- Un tratado es un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados u otras personas internacionales y que es regido por el derecho internacional, independientemente del objeto o fin que persiga, ya conste en un instrumento público o en dos o más instrumentos conexos y cualesquiera que sea su denominación particular.

SEGUNDA.- No obstante que existe una gran variedad de tratados internacionales, todos ellos pueden ser clasificados (independientemente de cual sea la materia o fin que persigan), según el número de signatarios o participantes del mismo, como bilaterales o bipartitos, o bien, como multilaterales o plurilaterales; asimismo, pueden clasificarse también, según el fondo que persiguen, siendo tratados ley aquellos que buscan la creación de normas para regir objetivos permanentes y de interés común; o bien, como tratados contratos, cuyo objeto no busca el establecimiento de una reglamentación permanente, sino más bien, el cumplimiento de un fin limitado con interés solo para los firmantes, por lo que, una vez que dicho fin ha sido conseguido, se extingue la obligación de las partes.

TERCERA.- Un tratado comercial tiene por objeto, desde la simple promoción del comercio en los territorios de las partes, hasta la regulación del tráfico comercial entre los signatarios del mismo, esto, mediante la reducción de medidas de desgravación arancelarias y supresión o disminución de las no arancelarias, a fin de facilitar la competencia de diversos productos en los territorios de las partes y mediante la misma competencia, obtener como beneficio un aumento en la calidad de los productos, y mejores precios; en este sentido el primer acuerdo internacional con

objeto de reducir y eliminar las restricciones comerciales entre los países, fue el GATT de 1947 (actualizado constantemente mediante las "Rondas" Comerciales).

En lo que se refiere a América Latina, el primer tratado en buscar la integración comercial y económica, fue el tratado de Montevideo, mismo que instituyó en 1960 a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), y en 1980 a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

CUARTA.- Un tratado de libre comercio, se distingue, esencialmente, por buscar la eliminación de barreras arancelarias y de las no arancelarias, esto, de manera que pueda permitirse una actividad comercial que paulatinamente sea más fluida, hasta llegar al punto en que las transacciones comerciales puedan darse libremente entre los Estados integrantes. Hasta la fecha, México ha celebrado 5 Acuerdos Comerciales, todos en el Continente Americano de los cuales cuatro son con América del Sur y uno con América del Norte (TLCAN).

Por otro lado, podemos considerar que acuerdos como el de la Unión Europea (UE) y la Cuenca del Pacífico tienen todos los elementos de un Tratado de Libre Comercio.

QUINTA.- El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es, por los flujos comerciales que maneja, el Acuerdo Comercial más rentable para México, toda vez que ni sumando el total del comercio que tenemos con los países de la Cuenca del Pacífico, la Unión Europea y el resto de América, tendríamos una tercera parte del comercio que tenemos con Estados Unidos y Canadá.

SEXTA.- Dentro de los objetivos generales comprendidos en el cuerpo del TLCAN, se incluyó la eliminación de barreras al comercio entre los territorios de las partes, fomentar las condiciones de competencia leal, incrementar las oportunidades de inversión, brindar una adecuada protección a los derechos de propiedad intelectual en el área de libre comercio, establecer los procedimientos adecuados para la lograr una eficiente aplicación, administración y cumplimiento del tratado, crear procedimientos adecuados para la solución de controversias, y promover mecanismos para la cooperación multilateral en el futuro, a fin de ampliar y mejorar los beneficios del tratado.

SÉPTIMA.- Los fines que se plantearon con el TLCAN, comprenden desde el fortalecimiento de los lazos de amistad y cooperación entre las naciones, hasta la mejora de las condiciones de trabajo, y los niveles de vida en sus respectivos territorios, así como la creación de nuevas oportunidades de empleo, pasando por el establecimiento de un mercado más extenso que asegure la colocación de bienes y servicios, la contribución al desarrollo económico, la expansión del comercio mundial y la cooperación internacional, además de fortalecer la competitividad de las empresas en los mercados mundiales.

OCTAVA.- Las expectativas planteadas en el TLCAN, contenidas en el preámbulo del mismo, comprenden el garantizar una competencia justa entre las partes, motivar los flujos de inversión y dar garantías a los inversionistas, incluyendo además, la creación de reglas claras sobre la administración y cumplimiento del tratado, así como lineamientos efectivos e imparciales para la solución de controversias; lograr el establecimiento de un mercado más extenso que asegure la colocación de bienes y servicios, contribuir al desarrollo armónico y a la expansión del comercio mundial, así como a la cooperación internacional, fortalecer la competitividad de las empresas en

los mercados mundiales, mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida en sus respectivos territorios, así como crear nuevas oportunidades de empleo.

No obstante que algunas de estas expectativas se han convertido ya en realidades, principalmente en lo que se refiere al incremento de los flujos de inversión, otorgamiento de garantías a los inversionistas, lineamientos imparciales para la solución de controversias y el establecimiento de un mercado extenso que asegura la colocación de bienes y servicios, las expectativas que mayor importancia tienen para la mayoría de la población Mexicana, tales como la contribución al desarrollo económico, el fortalecimiento de las empresas en los mercados mundiales y, principalmente, la mejora de las condiciones de trabajo y niveles de vida en los territorios de las partes, así como la creación de nuevas oportunidades de empleo, son expectativas que no podemos considerar como realizadas, toda vez que se han dado sólo en determinadas zonas de la República (frontera norte), y prácticamente sólo en la industria maquiladora de exportación.

NOVENA.- Por otro lado, el sector Agrícola Mexicano, desde el inicio de la vigencia del tratado, ha tenido más importaciones que exportaciones, lo cual definitivamente no favorece nuestra balanza comercial, ni implica beneficios para los agricultores mexicanos, por tal razón, es necesario atender los problemas del Agro Mexicano, para poder constituirmos como superavitarios en dicho sector; esto, evidentemente, requiere de un gran esfuerzo, que comenzaría con la construcción de una infraestructura de riego efectiva a fin de evitar la pérdida de cosechas en las sequías; por otro lado, aunque esto implica grandes gastos iniciales, es una alternativa viable para que los agricultores logren el mejor aprovechamiento de los recursos naturales; sin embargo, para que el apoyo sea óptimo, es indispensable también la elaboración de programas de

capacitación, principalmente en lo relativo a cultivos nuevos, uso de plaguicidas y semillas mejoradas, lo que permitiría la elaboración de productos que actualmente se importan, así como un óptimo aprovechamiento de los recursos naturales.

Asimismo, debemos considerar que a la fecha, la industria maquiladora, no obstante el *gran crecimiento que ha tenido*, a exportado menos de lo que importa, lo cual ha dejado un saldo negativo en la balanza comercial de este sector, si a esto le agregamos que de las 3,950 maquiladoras que existen en el país más de la mitad (57.2%) están constituidas con capital de origen extranjero, existe la posibilidad de que las ganancias obtenidas no se queden en el país; por esta razón, es indispensable el papel de la SECOFI en la elaboración de campañas permanentes dirigidas a la micro, pequeña y mediana industria, a fin de promover asociaciones que fortalezcan tanto las relaciones, como el alcance de los productores mexicanos, esto, a fin de mejorar los medios de producción, el crecimiento de pequeños empresarios mexicanos y la promoción del empleo.

DECIMA.- La disposición del artículo 713 (Sector Agropecuario, medidas Sanitarias y Fitosanitarias), párrafo 4º del TLCAN, en el sentido de permitir la adopción de medidas sanitarias o fitosanitarias que ofrezcan un nivel de protección más estricto, al que se logra con la adopción de una norma internacional pertinente, favorece la adopción de medidas con fines discriminatorios, pues aunque sean realizadas para lograr un nivel de protección diferente, nada impide que la razón sea imponer obstáculos innecesarios al comercio entre las partes con fines proteccionistas, lo que además contradice la disposición del artículo 905, de tomar como base para las medidas relativas a normalización, las medidas internacionales vigentes, *“excepto cuando éstas no constituyen un medio eficaz o adecuado para defender sus objetivos...”*. por tal razón, es

necesario agregar en dicho 4º párrafo que la adopción de medidas distintas a las internacionales pertinentes, cuando éstas últimas sean suficientes para la protección de la vida, la salud humana, animal o vegetal, será considerado como un medio de discriminación y obstáculo innecesario al comercio entre las partes.

DECIMO PRIMERA.- En el capítulo relativo a normalización, el artículo 904 en su 2º párrafo deja abierta la posibilidad de que las medidas de normalización puedan utilizarse como medidas proteccionistas y/o discriminatorias, al señalar que: *”no obstante cualquier otra disposición de éste capítulo, cada una de las partes podrá fijar los niveles de protección que considere apropiados para lograr los OBJETIVOS LEGÍTIMOS en materia de seguridad, protección a la vida o la salud humana, animal o vegetal, así como del medio ambiente o de los consumidores.”* En esta disposición el problema consiste en que nunca se definió lo que debe entenderse por objetivos legítimos, por tal razón deberá hacerse dicho señalamiento en el propio capítulo del tratado, o sustituir “objetivos legítimos”, por “objetivos de protección”.

DECIMO SEGUNDA.: Uno de los problemas del Cap. XII. Sobre el Comercio transfronterizo de servicios, esta constituido por la cuestión de presencia local, condición que está sujeta a lo dispuesto por el artículo 1203, el cual establece la prohibición a las partes de exigir a los prestadores de servicios de las otras partes, el establecer o mantener una oficina de representación, algún tipo de empresa, o bien, la residencia en su territorio para la prestación transfronteriza de servicios; sin embargo, el problema no radica en ésta prohibición sino en que se haya omitido señalar que las partes podían hacerlo, situación que de cierto modo escapa al alcance de las disposiciones del TLCAN, toda vez que queda al total arbitrio de las partes el

señalar los procedimientos para el establecimiento de los prestadores de servicios en su territorio, en este orden de ideas el problema sobre el *derecho* a establecer o mantener una oficina de representación, o bien la residencia en un territorio del cual no se es ciudadano, puede solucionarse con el simple señalamiento de las condiciones para ello en el propio cuerpo del tratado.

Por otro lado, en lo relativo a la prestación de servicios profesionales, el Tratado es totalmente omiso en señalar los pasos o procedimiento a seguir para ejercer una profesión en forma transfronteriza, es decir, no obstante haberse realizado una lista que contiene un sinnúmero de profesiones, así como el grado académico requerido, no hay un procedimiento a seguir lo suficientemente claro, que permita entender a los interesados las posibilidades reales para la prestación transfronteriza de los servicios profesionales, por lo tanto, al no establecer un procedimiento a seguir en el propio tratado, la prestación transfronteriza de servicios se entorpece de manera innecesaria.

En este sentido, si cada país estableció sus propias reservas al respecto (incluso numéricas en el caso de EU), no hay necesidad de burocratizar el procedimiento en dicho sector, por lo que, además de incluir en el propio texto del tratado o en un anexo el procedimiento a seguir para prestar servicios profesionales transfronterizos, sería oportuno crear un comité de servicios profesionales transnacionales, establecido en cada una de las partes, cuya función sería informar a los interesados, sobre los procedimientos a seguir, requisitos, oportunidades y cambios que se presenten a lo largo de la vigencia del tratado.

BIBLIOGRAFÍA

- CASTELLOT RAFFUL, RAFAEL ALBERTO. La Unión Europea: una experiencia de Integración Regional Plaza y Valdés Editores; México D.F. 1996.
- DAMM ARNAL, ARTURO. TLC oportunidades, restos y riesgos. Edimex; México 1994.
- DEL CASTILLO, GUSTAVO (Compilador). México en el GATT: ventajas y desventajas. El Colegio de la Frontera Norte. Tijuana Baja California. 1986.
- DE LA MADRID, LUIS MALPICA. Qué es el GATT? Editorial Grijalbo, México, 1979.
- J. SIERRA, MANUEL Tratado de Derecho Internacional Público. México 1947 S.E.
- LORETTA ORTIZ, ALHF. Derecho Internacional Público 2ª Edición, Editorial Harla; México D.F. 1993.
- PALACIOS LARA, JUAN JOSÉ. Mitos y realidades de la Cuenca del Pacífico. Colección Jornadas Académicas, serie coloquios, México 1992.
- PALACIOS TREVIÑO JORGE. Tratados, legislación y practica en México 2ª Edición, Secretaría de Relaciones Exteriores, México 1996.
- REY ROMÁN, BENITO y otros. La integración Comercial de México a E.U. y Canadá, alternativa o destino? 3ª Edición, Siglo XXI Editores; México D.F. 1992.
- RUBIO, LUIS. Tratado de Libre Comercio Qué es y cómo nos afecta? Grupo Editorial Iberoamericano, México D.F. 1994.
- SEARA VAZQUEZ, MODESTO. Derecho Internacional Público. 15ª Edición, Editorial Porrúa, S.A. México 1994.
- SEPULVEDA CESAR. Derecho Internacional Público. Editorial porrúa, 16ª Edición, 1991.
- SERRA PUCHE, JAIME. México y la Ronda Uruguay del GATT. SECOFI, México 1992.
- SORENSEN, MAX. Manual de Derecho Internacional Público. Editorial Fondo de Cultura Económica. México, 1974.
- WITKER, JORGE. La Asociación Latinoamericana de Integración. Ediciones Fiscales ISEF, S.A. México D.F.
- WOLFGANG, FRIEDMAN. La nueva estructura del Derecho Internacional. Editorial Trillas; México 1967.

LEGISLACIÓN

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Compilación de Leyes, C.D. ROM, Suprema Corte de Justicia de la Nación, Centro de Documentación y Análisis; Dirección General de Informática, versión 1.0, Enero 1997.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN.). Editorial Miguel Ángel Porrúa. México.1994.

Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia. Editorial GERNIKA, S.A de C.V. México D.F. 1994.

Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia y Venezuela. Editorial GERNIKA, S.A de C.V. México D.F. 1994.

Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica. Editorial GERNIKA, S.A de C.V. México D.F. 1994.

Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. Compilación de Leyes, C.D. ROM, Suprema Corte de Justicia de la Nación, Centro de Documentación y Análisis; Dirección General de Informática, versión 1.0, Enero 1997.

Ley sobre Celebración de Tratados. Compilación de Leyes, C.D. ROM, Suprema Corte de Justicia de la Nación, Centro de Documentación y Análisis; Dirección General de Informática, versión 1.0, Enero 1997.

ECONOGRAFÍA

Anuario estadístico de comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos Tomo III SECOFI 1996

Enciclopedia Encarta 1997 C.D. ROM Micosoft Network.

Estadísticas del Comercio Exterior de México. Información preliminar, Enero-Diciembre de 1997. Volumen XX, número 12 INEGI.

<http://www.caixigalicia.es/euroq/UEMactualidad/noticias/98/Marzo>

<http://www.prochile.cl/acuerdos/méxico/index.sp.html>

ANABITARTE, ANA "sigue la repulsa internacional: proponen en España bloquear el Acuerdo UE-México" EL FINANCIERO. 14 de Enero de 1998.

AROLLO, MARCO “asciende a 2522 mdd. La inversión Japonesa en México” EL FINANCIERO. 22 de Octubre de 1997.

AROLLO, MARCO “busca México fortalecer su presencia en Asia” EL FINANCIERO. 1º de Diciembre de 1997.

BECERRIL, ISABEL ”35 millones de desempleados en países de la OCDE” EL FINANCIERO. 27 de Diciembre de 1998.

BENAVIDES, CARLOS “Luz verde al Acuerdo Comercial México-UE”. EL FINANCIERO. 18 de Julio de 1997.

BENAVIDES ORTIZ, CARLOS “Firma México acuerdo con la UE”. EL FINANCIERO. 24 de Julio de 1997.

BUENO, AURELIO “rompe la barrera de 1000 millones la inversión Coreana en México” EL FINANCIERO. 22 de Octubre de 1997.

CARDENAS, ROGELIO “fuerte debate sobre los resultados del TLC en EU” EL FINANCIERO. 12 de Julio de 1997.

CARDENAS, ROGELIO “revisión del TLC, pero sin reapertura SECOFI” EL FINANCIERO. 5 de Mayo de 1997.

COLLIN, MARVELLA “Impulsar alianzas estratégicas o inversiones de empresas Mexicanas, meta de textileros Coreanos.” EL FINANCIERO. 4 de Septiembre de 1997.

EDITH R., LOURDES “cae 20% la industria de engorda bovina por prácticas dumping” EL FINANCIERO. 8 de Julio de 1997.

FLORES, GERARDO “EL TLC no es un modelo perfecto ni absoluto” EL FINANCIERO. 1º de Agosto de 1997.

GONZALEZ, LOURDES “México, quinto lugar en captación de inversiones” EL FINANCIERO. 16 de Octubre de 1997.

GUTIERREZ, ELVIA “cumple la economía Mexicana 20 años de ajuste y costo social” EL FINANCIERO. 3 de Mayo de 1997.

L. RODRÍGUEZ y otros “en sólo 4 años atrajo capital por 4 mil mdd, 12 mil más en curso” EL FINANCIERO. 23 de Octubre de 1997.

LUJÁN, BERTHA “los Acuerdos México-UE”. La Jornada. 21 de Marzo de 1998.

PATRICH, BLANCHE “sin diálogo de paz en Chiapas, Italia no ratificará el Convenio UE-México” La Jornada. 28 de Enero de 1998.

PESCADOR, FERNANDO. “Camdessus intervencionista –el FMI impone políticas económicas” EL FINANCIERO. 22 de Octubre de 1997.

POSADA GARCÍA, MIRIAM “operan en México 3950 maquiladoras, responsables del 41% del total de exportaciones” La jornada. 16 de Junio de 1998.

REUTER “trampas de pobreza, riesgo de los países ricos: OCDE” EL FINANCIERO. 15 de Julio de 1997.

VILLAREAL PÉREZ, ENRIQUE “un acuerdo con la UE, oportunidad para diversificar mercados”. EL FINANCIERO. 23 de Junio de 1997.