

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE DERECHO



El papel del Derecho Internacional Privado en la
Integración Económica Latinoamericana y en
los Mercados Comunes Latinoamericanos

T E S I S

Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN DERECHO
Presenta

JAIME ORTIZ ACORDAGOITIA

M E X I C O
1 9 7 0



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.

REFLEJO DE TU VIDA TE ENTREGO
FORJADO EN LA MIRA DE TU SUFRIMIENTO,
A TI, ¡MADRE MIA!
COMO TESTIMONIO,
A TU ABNEGACION Y ESFUERZO
DE QUIEN TODO A TI DEBE.

A MI ESPOSA
VIRGINIA
CON AMOR ETERNO

LA PRESENTE TESIS FUE ELABORADA BAJO LA
DIRECCION DEL LIC. VICTOR C. GARCIA MO-
RENO. EN EL SEMINARIO DE DERECHO IN-
TERNACIONAL PRIVADO DE LA FA-
CULTAD DE DERECHO, A CARGO
DEL LIC. OSCAR TREVIÑO RIOS.
U.N.A.M.

INDICE

INTRODUCCION	11
--------------------	----

CAPITULO PRIMERO DESARROLLO ECONOMICO DE AMERICA LATINA

SUMARIO: 1. El problema del Desarrollo Económico Latinoamericano. 2. El intento de Integración Económico a través de las Conferencias Americanas. 3. Convenio Económico de Bogotá	15
---	----

CAPITULO SEGUNDO

MERCADOS LATINOAMERICANOS

SUMARIO: 1. Descubrimiento de América Latina como área importante para el comercio internacional. 2. El Libre Comercio Latinoamericano. 3. El problema de la inversión extranjera en Latinoamérica	35
--	----

CAPITULO TERCERO

EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO Y LA PRACTICA MEXICANA RESPECTO A

LA LEGISLACION INTERNA Y A LOS TRATADOS INTERNACIONALES

SUMARIO: 1. El Derecho Internacional Privado. 2. La práctica mexicana respecto a la legislación interna y a los tratados internacionales	55
--	----

CAPITULO CUARTO

EL PAPEL DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO EN LA INTEGRACION ECONOMICA LATINOAMERICANA Y EN LOS MERCADOS COMUNES LATINOAMERICANOS

SUMARIO: 1. Problema de la incompatibilidad entre el fenómeno económico y la realidad jurídica al celebrarse los tratados internacionales. 2. Suscripción de los tratados internacionales. 3. Entrada en vigor de los tratados internacionales. 4. La Ratificación. 5. El registro de los tratados. 6. Adhesión a un tratado. 7. Las reservas. 8. Duración de los tratados internacionales. 9. Interpretación de los tratados. 10. Extinción de los tratados	71
CONCLUSIONES	81
BIBLIOGRAFIA	91

INTRODUCCION

La finalidad de este trabajo es proponer algunas soluciones jurídicas al problema de la integración económica de América Latina.

Los Estados de Latinoamérica han tenido que hacer frente al problema que representa la existencia de un elemento extraño a ellos, los Estados Unidos de Norteamérica.

Este elemento extraño ha sido determinante en las relaciones jurídicas y económicas de nuestros países, manejando nuestros mercados a través de la vía legal. Los tratados celebrados con la participación de los Estados Unidos han tenido siempre una finalidad acorde con el espíritu expansionista de ese país.

Es imposible pensar que los tratados pueden ser eficaces cuando no existen en el momento de su celebración las condiciones jurídicas y sociológicas necesarias, ni el plano de igualdad que teóricamente debe anteceder a su suscripción.

Para alcanzar ese tan anhelado plano de igualdad propongo, durante la secuela de mi trabajo, que se igualen las instituciones jurídicas alrededor de las cuales, se celebran los tratados, y propongo también que en el caso de conflicto entre la legislación nacional y alguna o varias cláusulas de un tratado, se respete el principio aceptado por el Derecho Internacional Privado en el sentido de que la solución debe quedar en manos del soberano del foro, quien ha de decidir salvaguardando las instituciones jurídicas nacionales.

He ahí el importante papel del Derecho Internacional Privado en la integración económica de Latinoamérica, puesto que no es sólo el fenómeno económico, analizado friamente, el que dará una solución a nuestro problema, sino fundamentalmente la base jurídica de las legislaciones nacionales que han de coincidir en el momento de la celebración de los tratados.

La base jurídica implica las bases sociológica y política, amén de la económica, y sobre esta conjunción se estructura el edificio de las relaciones internacionales, propiciando las condiciones para que se realifique la integración de América Latina, en tanto se procure el acoplamiento de las legislaciones en los conflictos que impliquen los Tratados.

CAPITULO PRIMERO
DESARROLLO ECONOMICO DE AMERICA
LATINA

CAPITULO PRIMERO

SUMARIO: 1. El problema del Desarrollo Económico Latinoamericano. 2. El intento de Integración Económica a través de las Conferencias Americanas. 3. Convenio Económico de Bogotá.

1. "El problema del desarrollo económico es, según una opinión ampliamente difundida, el problema más agudo e importante del mundo actual. En una época en que la igualdad de los hombres es el elemento central de las ideologías nacionales e internacionales, el subdesarrollo expresa desigualdades intolerables en el plano moral y político". (1).

En América ha sido preocupación constante no sólo el desarrollo de las comunidades regionales, sino el desarrollo integral del continente. En esta búsqueda se ha tropezado con el problema de la diferencia entre América Anglosajona y América Latina, constituyendo dicha separación el más grave obstáculo para el logro del desarrollo continental. Hacer referencia a América Anglosajona es hablar de un sistema ampliamente desarrollado, en tanto que mencionar a América Latina es hablar de pueblos subdesarrollados

(1) BARRE RAYMOND. "El Desarrollo Económico. 2da. Ed. México, Colección Popular Tiempo Presente, 1964. Pág. 9.

atendie... la realidad social y económica. De ahí que es preocupación unánime de las comunidades, regiones o países de Latinoamérica lograr un avance uniforme en todos los niveles y para ello se ha realizado un gran esfuerzo mediante conferencias y tratados internacionales encaminados a lograr la integración económica de América Latina.

La idea de integración del Continente es ya centenaria. En sus orígenes tuvo un sentido político, como políticas eran las corrientes que movían el mundo de Bolívar y de Monteaguado, de Morelos y de Alberde, de Juárez y de Martí. No sorprende pues que el Congreso de Panamá haya sido una tentativa para lograr la formación de un sistema que "... permita consolidar el poder de este gran cuerpo político que dirija a los Gobiernos y cuyo influjo sirva de consejo en los grandes conflictos, de punto de contacto en los peligros comunes, de fiel intérprete en los tratados políticos cuando ocurran dificultades y de conciliador, en fin, de nuestras diferencias..." como lo dice Bolívar en la invitación que en 1824 envió a los países americanos instándolos a la reunión de un Congreso Internacional.

Cabe anotar que en el pensamiento de Bolívar no estuvo el Coloso del Norte: "Este deseo de unificación lo quisiera yo hacer extensivo a toda América española" expresa el libertador en una de sus cartas. (2) Y sólo entraba en sus planes la existencia de Inglaterra, que para Bolívar era el aliado perfecto porque prestaría a la joven América el soporte moral, cultural y material, que en aquellos momentos de reciente liberación era tan importante. Por lo demás, la idea de Bolívar era la de un verdadero y auténtico hispanoamericanismo.

El Congreso de Panamá tuvo lugar en 1826 y quedó para la posteridad como un símbolo de auténtica unión, no

(2) "Cartas del Libertador". Caracas. Tomo V. Pág. 163. Publicadas por Lecuna, 1929.

obstante el fracaso de la idea hispanoamericanista que obediencia a ciertas situaciones de hecho ajenas a la voluntad de Bolívar. (3).

Después de Panamá continuaron celebrándose reuniones en diversas ciudades americanas, a saber; el Congreso de Lima (1847), la Reunión de Santiago de Chile (1856), la Reunión de Washington en el mismo año, el II Congreso de Lima (1864), el Congreso Boliviano celebrado en Caracas en 1883, a más de algunos otros de carácter netamente jurídico como el Congreso Americano de Jurisconsultos, que tuvo lugar en Lima (1877-1881), el Congreso Internacional de Derecho Sudamericano, celebrado en Montevideo (1888-1889) y dos congresos de carácter sanitario que se llevaron a cabo en Río de Janeiro (1887) y en Lima (1888). Los tratados que se firmaron estuvieron fundados en el principio de igualdad jurídica, en el respeto a la dignidad de la persona humana y en el ideal de organización de una sociedad internacional que velara por la paz y la seguridad, e hiciera frente a los problemas sociales, económicos y políticos de los Estados americanos. Sin embargo el ideal expuesto en los tratados no era con frecuencia respetado por los Estados Unidos, que desde 1840 empezaron a tener inquietudes anexionistas (Texas y California) y que más tarde pasaron de la anexión territorial a la intervención ventajosa en los asuntos económicos y políticos de Latinoamérica ejerciendo vigilancia y tutela en todos aquellos actos de repercusión positiva para su gobierno, encaminando u orientando su política hacia la amplia-

(3) En el momento de convocarse el Congreso de Panamá, Bolívar había delegado el poder ejecutivo de Colombia en el vicepresidente Santander, quien, de acuerdo con el presidente de México, Guadalupe Victoria, mandó a ambos al servicio de los norteamericanos, les figuraron el proyecto de Bolívar incluyendo a los Estados Unidos entre las naciones invitadas. Ycaza Tigerino.

Julio. "Sociología de la Política Hispanoamericana". Madrid, pág. 328 y 329. Edit. Cultura Hispánica, 1950.

ción de los mercados norteamericanos en Hispanoamérica en busca de mayores provechos y ventajas.

El ideal hispanoamericanista continuaba latente, como lo demuestra la circular dirigida por el canciller peruano José Antonio Barrenechea a los Estados que formaban la Cuádruple Alianza del Pacífico: "Los diferentes congresos americanos que se han reunido desde la iniciativa del Libertador Bolívar no han producido sino esperanzas vagas para unos y, para otros desengaños que han fomentado las ideas de división y de aislamiento. El proyecto de tratado continental no ha dado mejores resultados. El Congreso Americano de 1864 no modificó la situación a pesar de las circunstancias que solemnizaban sus sesiones..." (4).

2. Si las conferencias anteriores de 1889 tuvieron una clara influencia hispanoamericanista, las posteriores van a tender principalmente al panamericanismo, sin que ello signifique que desaparezca por completo la labor hispanoamericana dentro del propio panamericanismo.

El gobierno de los Estados Unidos, empeñado en la expansión económica de su país, nombró en 1884 una comisión con el fin de "intensificar las relaciones internacionales y comerciales entre los Estados Unidos y los países de la América Central y del Sur".

En 1889 tuvo lugar en Washington la primera Conferencia Internacional Americana, en la que se votó entre otras la recomendación sobre la construcción de un ferrocarril intercontinental, claro antecedente de la decisión de construir la carretera panamericana acordada en la VI Conferencia

(4) Barrenechea y Raygada, Oscar. "Congreso y Conferencias Internacionales celebrados en Lima, 1847-1894", cap. Complementarios, págs. 224-228. Buenos Aires. Pouset, S. A., 1947. Texto de la circular enviada por el Ministro de Relaciones Exteriores del Perú a los Ministros de Relaciones Exteriores de las Repúblicas aliadas, de fecha 28 de octubre de 1867.

Internacional Americana, y la recomendación de crear una oficina comercial.

En este último aspecto, podemos decir que fue de mayor trascendencia la creación, el 14 de abril de 1890, de la Unión Internacional de las Repúblicas Americanas, cuya finalidad era la de fomentar cordiales relaciones entre las repúblicas asociadas por medio del comercio, acordándose que el trabajo se realizara mediante una Oficina Comercial de las Repúblicas Americanas para la pronta compilación y distribución de datos sobre el comercio, con sede en Washington, que sería organizada por el Secretario de Estado de Los Estados Unidos y sostenida con cuotas de todas las repúblicas participantes. La Oficina fue creada en agosto de 1890 y por un período de diez años renovables. Como vemos, el objetivo principal de la Conferencia fue comercial y económico. La forma económico-mercantil del Norte planteaba resueltamente el proyecto de Unión Aduanera Continental estructurada a base de un Consejo Supremo que distribuía los rendimientos aduaneros. (5) La Oficina Comercial se asemejaba, en la última década del siglo XIX, a la agencia de un comisionista de exportaciones. Pronto se dieron cuenta los representantes de los países Latinoamericanos de la estrecha dependencia en que habían quedado con respecto al Gobierno de Los Estados Unidos en la Oficina Comercial. Por eso, se creó un Comité Ejecutivo compuesto por cinco miembros, por riguroso turno entre los diplomáticos hispanoamericanos con representación en Washington, presididos *ex officio* por el Secretario de los Estados Unidos. Los funcionarios de la Oficina serían nombrados por el Comité Ejecutivo.

La II Conferencia Internacional Americana tuvo lugar en México (1901-1902) y entre los puntos objeto de dis-

(5) Sardá, Juan. "Uniones Aduaneras y Uniones Económicas". Tomo I. Págs. 457-594. Madrid. Estudios Económicos Españoles y Europeos. 1951. Estudio sobre la unidad económica de Europa: Sobre la importancia de las uniones aduaneras como primer paso para futuras uniones políticas.

cusión figuraba el de la reorganización de la Oficina Comercial de Las Repúblicas Americanas. A este respecto se dictó una resolución que cambiaba el nombre de la Oficina Comercial por el de Oficina Internacional de Las Repúblicas Americanas, instalando la Oficina como órgano administrativo permanente de las conferencias internacionales. El Consejo Directivo -que sustituyó al Comité Ejecutivo- asumiría la responsabilidad de la Oficina y estaría integrado por todos los representantes diplomáticos hispanoamericanos y el Secretario de Estado de Los Estados Unidos, ampliando sus atribuciones con respecto al antiguo comité.

En 1906, en Río de Janeiro, se realizó la III Conferencia Internacional Americana. El programa de la Conferencia fue elaborado por la Oficina Internacional y se votó una resolución reorganizando dicha Oficina para que sirviera de centro permanente de información e intercambio de ideas y para ampliar su esfera de acción. Se le erigió, además, en Comisión Permanente de las Conferencias Internacionales Americanas por diez años de duración. No hubo aportación en el aspecto económico y comercial.

En 1910 tuvo lugar la IV Conferencia Internacional Americana, en Buenos Aires. En esta ocasión se adoptó el nombre de Unión de las Repúblicas Americanas para la organización, suprimiendo el adjetivo "internacional", y el de Unión Panamericana para la Oficina. No se habló en esta Conferencia de problemas económicos ni jurídicos, sino más bien se tomó un giro ideal de desarrollo de la conferencia americana sobre la base del hispanoamericanismo bolivariano que debería orientar (por lo menos así se pensó) en lo sucesivo al panamericanismo.

La V Conferencia Internacional Americana no pudo celebrarse en el plazo previsto a causa de las inquietudes de la guerra europea. En cambio, se celebraron algunos Congresos, entre los cuales nos interesa el Primer Congreso

Financiero, que tuvo lugar en Wastington en 1915. A él concurrieron los representantes oficiales de los Gobiernos y delegados de la alta banca, comercio e industria. Se acordó que cada país nombrase una comisión de nueve miembros, a cuya cabeza debería estar el ministro de Hacienda para formar una Alta Comisión Internacional de Legislación Uniforme, con objeto de armonizar las legislaciones económicas y financieras de los países americanos. Esta Alta Comisión Internacional se reunió en Buenos Aires en 1916. En el II Congreso Financiero celebrado en Washington en 1920, se cambió el nombre de la Alta Comisión Internacional de Legislación Uniforme por el de Alta Comisión Interamericana. Estas reuniones se ocuparon de cuestiones mercantiles, monetarias y de comunicaciones. Pero lo más importante de estas reuniones es el momento histórico en que se verificaron: la Primera Guerra Mundial, que alentó a las naciones latinoamericanas a consolidar el panamericanismo; La Paz de Versalles y el Pacto de la Sociedad de Naciones, que produjeron en Hispanoamérica un deseo de independizarse de la "tutela" de los Estados Unidos, en virtud de la interpretación parcial de la doctrina Monroe que hacía el Gobierno norteamericano en beneficio exclusivo de su país y en perjuicio de Latinoamérica: las relaciones poco amistosas entre México y Estados Unidos, ante las cuales las demás naciones hispanoamericanas no mostraron indiferencia, sino adhesión a la política de México; y como resumen de todo esto, la política del intervencionismo norteamericano y el auge de la diplomacia del dólar.

En estas circunstancias se celebró la V Conferencia Internacional Americana, que tuvo lugar en Santiago de Chile en 1923. A esta reunión no asistió México debido a sus diferencias con los Estados Unidos. En el aspecto económico se dispuso que el Consejo Directivo de la Unión Panamericana se vería asesorado en lo sucesivo por cuatro co-

misiones, una de las cuales sería la de relaciones económicas y comerciales.

A la VI Conferencia Internacional Americana, realizada, en la Habana en 1928, acudieron todos los Estados Americanos y uno de los asuntos principales de la reunión fue el debate suscitado en torno a la intervención. Respecto a este punto no llegó a firmarse tratado alguno, pero se marcó la actitud de muchas naciones hispanoamericanas con respecto a los Estados Unidos, actitud que dará lugar, en la Conferencia de Montevideo de 1933, a la proscripción de toda clase de intervención. La discusión se inició sobre la ponencia presentada por el delegado peruano, cuyas conclusiones no se ajustaban exactamente a las adoptadas en la Conferencia de Jurisconsultos de Río de Janeiro de 1927. En la capital brasileña se acordó que ningún Estado podía intervenir en los asuntos interiores o exteriores de los demás. El punto de debate era delicado, teniendo en cuenta la política seguida en esos momentos por los Estados Unidos en la República Dominicana, Haití y Nicaragua. En algunos instantes fueron tan acres las discusiones y se perfiló con tanta nitidez la división de la Conferencia en dos grandes bloques, que Charles Evans Hughes, jefe de la delegación norteamericana, hubo de exponer los puntos de vista de su país y afirmar que no era de intervención de lo que debería hablarse, sino de "interposición", con lo que declarándose partidario del principio de la no intervención no lo hacía en forma absoluta y justificaba la ingerencia de un país en la política interna de otros, en casos excepcionales. (6) Hacemos incapié en este aspecto de la política norteamericana porque es el que ha determinado las relaciones económicas entre ese país y las naciones latinoamericanas. En esta Conferencia destaca el Código Bustamante, uno de cuyos cua-

(6) Sánchez I Sánchez, Carlos Augusto. "Cursos de Derecho Internacional Público Americano". Ed. Montalvo. C. Trujillo, Rep. Dominicana, 1943. Págs 247-255.

tro libros está consagrado al Derecho Mercantil Internacional. Con posterioridad a él fueron creadas comisiones de carácter económico, jurídico y político. La Conferencia de La Habana ha sido una de las más fecundas en el campo del panamericanismo.

La VII Conferencia Internacional Americana se celebró en Montevideo en 1933, con un programa que pretendía hacer frente, según se decía en la convocatoria, a las dificultades económicas, financieras, políticas y sociales. Entre otros acuerdos destaca la Convención sobre derechos y deberes de los Estados, pues en ella quedaron fijadas para siempre las relaciones de los Estados americanos. Se consagró el principio de no intervención al expresar que ningún Estado tiene derecho de intervenir en los asuntos internos o externos de los otros. Esto era consecuencia del espíritu de la propia Convención, que indicaba que todos los Estados son jurídicamente iguales. Esta Convención fue el resultado de las discusiones de La Habana. Fueron muchas las resoluciones firmadas, entre las cuales destaca la que recomienda la creación de un Organismo interamericano de cooperación económica y financiera.

La Conferencia Interamericana de Consolidación de la Paz tuvo lugar en Buenos Aires del 10. , al 23 de diciembre de 1936, por iniciativa de Franklin Delano Roosevelt. En ella se habló de muchos puntos importantes, entre los cuales destaca el propósito de mejorar el nivel de vida de las naciones americanas, y se aprobó, entre otras, la Convención sobre carretera panamericana, a más de un Protocolo adicional relativo a la no intervención.

La VIII Conferencia Internacional Americana fue celebrada en Lima en 1938. Es la última Conferencia celebrada antes de que estallase la Segunda Guerra Mundial y sus Declaraciones responden al ideal interamericano. En la Declaración de Lima se subraya que no sólo podían ser objeto

de consulta los asuntos políticos, sino también los de carácter económico.

Meses después de desencadena en Europa la Segunda Guerra Mundial. América va a tener que afrontar conjunta y solidariamente los problemas, principalmente de índole económica, que se le planteaban. Como consecuencia de la invasión de Polonia se celebra la Primera Reunión de Consulta de Ministros de Relaciones Exteriores en Panamá (1939). El programa de la Conferencia se dividió en tres partes; una de neutralidad, otra sobre protección de la paz en el hemisferio occidental y la tercera sobre cooperación económica. En este último aspecto se resolvió estructurar al Comité Consultivo Económico Financiero Interamericano, compuesto de 21 expertos, para considerar cualquier problema de orden económico. Este Comité, años después, se convertiría en el Consejo Interamericano y Social, uno de los tres Organos del Consejo de la Organización de los Estados Americanos establecido en la Carta de Bogotá.

La caída de Francia, invadida por las fuerzas del Eje (Berlín, Roma, Tokio), provocó la Segunda Reunión de Consulta de Ministros de Relaciones Exteriores, que tuvo lugar en La Habana en 1940. Aunque sus asuntos principales versaron sobre administración provisional de colonias y posesiones europeas en América y cuestiones de neutralidad y vigilancia de la paz, también se acordó el aspecto económico, ampliando las funciones del Comité Consultivo Económico Financiero Interamericano creado en la primera reunión. Este Comité preparó una Convención el 10 de mayo de 1940 para el establecimiento de un Banco Interamericano y fue firmada por Bolivia, Paraguay y la República Dominicana, así como por Brasil, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, México y Nicaragua. El Comité, ese mismo año, también presentó un proyecto para crear una Comisión Interamericana de Fomento. El Comité, asimismo, invi-

tó a una Conferencia Marítima Interamericana, la cual estudió todos los problemas de los transportes marítimos, aprobando doce resoluciones. En ejecución de una resolución aprobada en la Primera Reunión de Ministros de Hacienda (Guatemala, noviembre de 1939), el Comité nombró un Subcomité para estudiar la uniformidad de procedimientos, nomenclatura y estadísticas aduaneras y presentó a los Gobiernos un proyecto de Convención para la simplificación y unificación de los procedimientos aduaneros y formalidades portuarias.

El ataque a Pearl Harbour dio lugar a la Tercera Reunión de Consulta de Ministros de Relaciones Exteriores, que se celebró en Río de Janeiro (1942). Por la rapidez con que hubo necesidad de trabajar, se formaron sólo dos comisiones: una, de Protección del hemisferio occidental y otra, de Solidaridad económica. Muchos países de América rompieron relaciones comerciales y Financieras con las potencias del Eje, a más de adoptar otras resoluciones emergentes. En el aspecto económico, la Resolución II recomendó la ampliación del campo de actuación del Comité Consultivo Económico Financiero Interamericano. Dicho Comité fue encargado de estudiar los recursos de los 21 países, así como de analizar la conveniencia de celebrar conferencias y reuniones de Ministros de Hacienda y Economía para la mejor resolución de los problemas. La Conferencia urgió también a los Gobiernos que no lo hubiesen hecho a que se adhiriera a la Convención sobre establecimiento del Banco Interamericano.

La Conferencia Interamericana sobre Problemas de la Guerra y de la Paz se celebró en México en 1945. Su Resolución y Declaración sobre la Asistencia Recíproca y Solidaridad Americana, conocida con el nombre de Acta de Chapultepec, es uno de los documentos más célebres del siglo. Respecto al tema que nos interesa, se creó el Consejo In-

teramericano Económico y Social, con una serie de facultades bien especificadas, en sustitución del Comité Consultivo Económico Financiero Interamericano, que era un organismo de emergencia. El Convenio Económico de Bogotá (Bogotá, 1948) tuvo buen punto de referencia en la Declaración LI, Carta Económica de las Américas. Esta Declaración tuvo más importancia cuando Belt no lograra otra análoga en la de Río de Janeiro (1947). Los principios enunciados eran: elevación del nivel de vida, igualdad de acceso al comercio y materias primas, política comercial internacional, impedir los convenios privados, eliminación de los excesos del nacionalismo económico, etc. La Conferencia de México fue clave porque marca una nueva época de interamericanismo influido por la Organización internacional que se preparaba al finalizar la segunda Gran Guerra.

La Conferencia Interamericana para el Mantenimiento de la Paz y la Seguridad del Continente se celebró en Petrópolis, Brasil, en 1947. Por primera vez fue invitada la Organización de las Naciones Unidas y en la clausura de la Conferencia estuvieron presentes el Presidente de los Estados Unidos, Harry S. Truman, y el Jefe del Ejecutivo del Brasil Eurino Dutra. El resultado fundamental fue la firma del Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (Tratado de Río). No hubo novedades de índole económica.

La IX Conferencia Internacional Americana tuvo lugar en Bogotá en 1948 y constituye el más importante acontecimiento de la historia de las relaciones del hemisferio occidental. En esta Conferencia se dictó la Carta de la Organización de los Estados Americanos, culminación de una larga evolución histórica, jurídica y política, que arranca desde el Congreso de Bolívar. El capítulo VI de la Carta está consagrado a las normas económicas, enunciadas sucintamente pero inspiradas en el espíritu de solidaridad continental para el bienestar de los pueblos del Nuevo Mundo:

“Con el más amplio espíritu de buena voluntad” y para “consolidar la estructura económica”, los Estados miembros se deciden a “intensificar su agricultura y su minería, fomentar su industria e incrementar su comercio” (artículo 26), y si un Estado no pudiera por sí solo afrontar los problemas, “el Consejo Interamericano Económico y Social, mediante consulta, dará la solución más adecuada a tales problemas” (artículo 27). En el capítulo VI no se hace referencia al Convenio Económico de Bogotá que, entre otras cosas, admite la idea (considerando tercero) de que la seguridad económica es la mejor garantía para el mantenimiento de la paz continental.

3. El Convenio Económico de Bogotá es uno de los importantes tratados suscritos en la Conferencia de Bogotá y corresponde al plan acordado en la Conferencia de México de 1945. Este Convenio es novedoso en el campo de las relaciones internacionales, pues hasta entonces no se acostumbraba producir convenios multilaterales de tipo económico, sino que en general solían realizarse acuerdos de tipo bilateral. Pero no cabe duda que la Segunda Guerra Mundial produjo grandes innovaciones en los ámbitos económicos. Y, en forma más cercana, el Convenio estuvo influenciado por la Conferencia del Comercio y el Empleo de las Naciones Unidas revivida en la Habana a fines de 1947 y principios de 1948.

En el preámbulo del Convenio se declara que la seguridad económica es la mejor garantía de la seguridad política de los pueblos americanos y de su esfuerzo conjunto por el mantenimiento de la paz continental. Las declaraciones del capítulo I se basan en este principio de cooperación económica, que debe regir en todos los campos de la producción, la industria, el comercio y las finanzas. El artículo 3 habla de la necesidad de compensar la disparidad que se aprecia general y frecuentemente entre los precios de los

productos primarios y los precios de los productos manufacturados. Este artículo constituye el meollo del problema económico del Continente Americano, pues los países de Latinoamérica sólo exportan materias primas, en tanto que los Estados Unidos son dueños de las manufacturas, por lo que es deseo unánime de aquéllos vender sus materias primas a un precio razonable y no al precio injusto que marca el comprador, y a la vez es su deseo poder comprar a un precio justo los productos manufacturados y no al precio injusto que marca el vendedor todo ello en virtud de que el comprador en el primer caso y el vendedor en el segundo son los Estados Unidos. Otro artículo importante es el 8: "Ningún Estado podrá aplicar o estipular medidas coercitivas de carácter económico y político para forzar la voluntad soberana de otro Estado y obtener de éste ventajas de cualquier naturaleza". Este repudio a la agresión o intervención económica de un Estado en los asuntos de otros es el mismo repudio que inspiró a la VI Conferencia Internacional Americana realizada en La Habana en 1928 y a la Conferencia de Montevideo de 1933, en que se marcó la actitud de muchas naciones hispanoamericanas en contra de la política intervencionista seguida por Los Estados Unidos. El artículo 16 de la Carta de la O.E.A., tiene el mismo contenido y converge con el artículo mencionado en la cooperación económica, que "estará condicionada para cada país participante por sus recursos, por los términos de sus propias leyes y por los compromisos contraídos mediante convenios internacionales" (artículo 6). El ideal que inspiró al Convenio es a todas luces positivo, pero el problema radica en que se trata de conjugar desproporcionadamente dos fuerzas: la de un país altamente desarrollado industrial, agrícola y técnicamente, y la de muchos países de escaso desarrollo que sólo pueden ofrecer al mercado internacional sus recursos naturales.

El Capítulo II del Convenio Económico se refiere a la cooperación técnica en los siguientes términos: "... los Estados se comprometen, por medio de la acción individual y conjunta, a continuar y ampliar la cooperación técnica para la realización de estudios, preparación de planes y proyectos encaminados a intensificar su agricultura, ganadería y minería, fomentar su industria, incrementar su comercio diversificar su producción y, en general, a fortalecer su estructura económica" (artículo 9) y es el mismo sentido que inspira el artículo 26 de la Carta de la O.E.A.

El Consejo Interamericano Económico y Social es el Órgano responsable del fomento y coordinación de las actividades encaminadas al estudio de las posibilidades de desarrollo agrícola, minero e industrial de cada país, a la promoción de trabajos experimentales, a la instrucción de personal técnico y administrativo por medio de intercambio de profesores y estudiantes de los distintos países de América, a la promoción de medidas para incrementar el comercio entre los Estados Americanos y entre éstos y otros países del mundo, etc. (artículo 10).

El artículo 11 autoriza al Consejo la organización de un Cuerpo Técnico de carácter permanente, a fin de que ambos órganos compaginen sus actividades, para lo cual el Jefe Técnico de dicho Cuerpo tiene voz en las deliberaciones del Consejo y es el ejecutor de sus decisiones.

El Consejo debe trabajar en estrecha relación con la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL) del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, a fin de que las tareas sean divididas entre ambos, evitando así la duplicidad de funciones y de egresos (artículo 12).

Al ejercer sus funciones el Consejo puede pedir a los Gobiernos los elementos de juicio que necesita y los Gobiernos podrán estar de acuerdo en proporcionar las informaciones necesarias o bien negarlas (artículo 13).

Si los Estados miembros lo desean pueden solicitar al Consejo Interamericano Económico y Social que realice estudios especiales, lo cual se llevará a cabo si dichos estudios se encuentran comprometidos o encuadran en la esfera de competencia del Consejo (artículo 14).

El artículo III se refiere a la cooperación financiera, esto es, al intercambio comercial encaminado a promover el progreso económico y social por medio del estímulo a la inversión local de ahorros nacionales y al capital extranjero privado, comprometiéndose los Estados Americanos a fomentar la realización de estos propósitos.

Para llevar a cabo la cooperación económica entre los Estados Americanos era necesario un Organismo que se avocara a realizar dicha tarea. Al efecto se revisaron los proyectos respecto de un Banco Interamericano y la posibilidad de crear organismos especializados de fomento. Estos proyectos fueron rechazados y se pensó que sería más conveniente ampliar las facultades de algún organismo ya existente, por lo cual los Estados Americanos miembros del Banco Internacional para la Reconstrucción y el Fomento decidieron reafirmar los objetivos de dicho Banco (artículo 20), así como los del Fondo Monetario Internacional, conviniendo en complementar la cooperación financiera mediante acuerdos bilaterales de estabilización, no discriminatorios, sobre bases mutuamente ventajosas, y mediante la utilización de aquellas instituciones que se vayan creando según las necesidades. (7).

El capítulo IV es el relativo a inversiones privadas y su articulado refleja los compromisos y las garantías legales que el capital norteamericano exigía contra los nacionalismos económicos de Hispanoamérica: "los Estados declaran que la inversión de capitales privados y la introducción de

(7) Para este efecto se creó más tarde el Banco Interamericano de desarrollo.

técnicas modernas y capacidad administrativa de otros países para fines productivos y económicos y sociales adecuados, constituye un factor importante de su desarrollo económico general y del progreso social consiguiente. Reconocen que la corriente de inversiones internacionales de capitales será estimulada en la medida en que los Estados ofrezcan a los nacionales de otros países oportunidades para hacer sus inversiones, y seguridad para las inversiones existentes y futuras..." (artículo 22).

El capítulo V trata de la cooperación para el desarrollo industrial y económico, para cuyo fin los Estados deben procurar la utilización de las industrias y de la producción general que sean actual o potencialmente eficiente, para que puedan participar en los planes económicos de conjunto de interés para las Américas (artículo 28).

En el capítulo VI referente a seguridades económicas los Estados iberoamericanos consiguen algunas ventajas para lograr la justa reciprocidad. En virtud del artículo 31 los Estados limítrofes o pertenecientes a una misma región económica pueden celebrar convenios preferenciales con fines de desarrollo económico, respetando en su caso las obligaciones que a cada Estado corresponden en virtud de los convenios internacionales... Los beneficios otorgados en dichas convenciones no se hacen extensivos a otros países por aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, salvo acuerdo especial al respecto. Se reconoce también el derecho de conceder a las marinas mercantes nacionales una especial protección que no pueda ser considerada por los demás países como una traba discriminatoria injusta (artículo 35). Estas cláusulas obedecieron a la situación de algunos países sudamericanos con respecto a los Estados Unidos, con los cuales tenían problemas sobre todo en lo referente a la flota mercante Gran Colombiana.

En los demás capítulos del Convenio Económico de Bogotá se hace referencia a las garantías sociales, al transporte marítimo, libertad de tránsito, viajes interamericanos, ajuste de controversias económicas, coordinación con otros organismos internacionales, etc. El Convenio fue firmado con muchas reservas, sobre todo en lo tocante a inversiones privadas. Respecto a los precios de las materias primas y los productos manufacturados los Estados Unidos se guardaron de expresar su criterio. La Argentina por su parte no aprobó del todo las ventajas concedidas a las inversiones de capitales extranjeros.

El Convenio Económico no logró muchas conquistas pero afrontó en conjunto los problemas que a través de la historia económica de América se fueron experimentando y poniendo de manifiesto en forma paulatina en las Conferencias Interamericanas.

CAPITULO SEGUNDO

MERCADOS LATINOAMERICANOS

CAPITULO SEGUNDO

SUMARIO: 1. Descubrimiento de América Latina como área importante para el comercio internacional. 2. El libre Comercio Latinoamericano. 3. El problema de la inversión extranjera en Latinoamérica.

1. Cuando el Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas creó, en 1948, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), nunca pensó que el nuevo organismo gozaría de tan larga vida. Con la CEPAL se inició, a alto nivel, la investigación económica de Latinoamérica, investigación que hasta antes de la Segunda Guerra Mundial había sido sólo de tipo histórico y sociológico. La investigación económica trató desde su principio de llegar a explicaciones generales de los procesos, a fin de proveer a Latinoamérica de ideologías y enfoques nacionales para su desarrollo, impulsándose con el establecimiento de varios organismos internacionales como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Organización de Estados Americanos (OEA), que más que realizar investigaciones económicas, prepararon estudios de naturaleza general y descriptiva de países latinoamericanos en general y de sectores económicos específicos.

La CEPAL no sólo realizó esa clase de estudios, sino que suministró descripciones de los acontecimientos económicos de actualidad y trató de señalar los campos principales hacia los cuales debería dirigirse la política económica, a fin de acelerar su desarrollo.

El tema de la economía latinoamericana es sumamente controvertido: se empezó a poner en práctica un conjunto de medidas políticas y económicas emergentes, se está avanzando en el uso de la planificación para definir objetivos y medidas adecuadas de política de desarrollo y los incipientes mecanismos de planificación están en proceso de mejoramiento, tratando de dar racionalidad y consistencia a lo que hasta ahora ha sido la política económica latinoamericana. Pero al margen de todo ello, no se abandona aún la acción incoherente para resolver los problemas diarios, sin rumbo definido y sin continuidad.

En materia de inversiones públicas se aprecia cierto adelanto en la determinación de prioridades, que corresponde a las necesidades de la economía y a la solución de graves problemas sociales. Pero no han desaparecido del todo las decisiones como producto de la improvisación o de la conveniente política momentánea.

Se palpa cierto progreso en lo referente a programas de desarrollo industrial y agrícola, en las reformas agrarias, en la política tributaria, en materia de educación, sanidad y vivienda. Pero no se alcanza aún un ritmo suficiente para superar el enorme crecimiento demográfico.

Semejantes progresos se perciben en las orientaciones fundamentales sobre las relaciones del Estado con el sector privado de la economía, en el tratamiento del capital extranjero y en la política de distribución del ingreso. Pero sigue siendo problema esencial la inestabilidad del comercio exterior, pues los Estados Unidos determinan con frecuencia

la mayor o menor importancia de los países latinoamericanos como abastecedores; las tendencias predominantes en la política comercial internacional siguen representando un grave problema para nuestras economías, debido en particular al acercamiento del proteccionismo en los países industriales y a las asociaciones preferenciales entre éstos y determinadas áreas geográficas.

Los años de 1963 y siguientes han sido en cierta medida favorables para el comercio exterior latinoamericano; los metales y las carnes, por ejemplo, siguen manteniéndose en buenas cotizaciones. pero en cambio los precios del azúcar han bajado ostensiblemente y hay quebrantos en el caso del cacao, los cereales y la lana; el café, cuya demanda experimenta debilitamiento, viene sosteniendo sus precios gracias a las medidas adoptadas por el Consejo Internacional del Café, que redujo las cuotas de exportación, y en cuanto al petróleo, las restricciones en materia de importación, en grandes mercados consumidores siguen preocupando seriamente a los principales exportadores latinoamericanos. de Producirse un nuevo deterioro en nuestro comercio exterior, nos enfrentaríamos a corto plazo a otra recesión en el proceso latinoamericano de desarrollo. De otro lado, el financiamiento de origen exterior que en los años pasados representó un elemento compensatorio frente al deterioro del intercambio, ha demostrado ser un instrumento de valor limitado si no se expenden las exportaciones. Si esto último no ocurre, se hace difícil atender los servicios de las inversiones y préstamos extranjeros y se reducen las posibilidades de seguir utilizando recursos externos en cuantía apreciable; en este sentido, las dificultades en que se encuentran varios países latinoamericanos por el monto y condiciones de pago de su deuda externa son bastante aleccionadoras.

2. El Dr. Raúl Prebisch, secretario general de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina (CEPAL) a fines de 1950 ideó la integración económica de latinoamérica y esta idea fue adoptada plenamente por la CEPAL pensando en el fomento de un comercio latinoamericano; pero el respaldo político que esperaba no fue muy entusiasta y nunca ha podido formarse un mercado común al nivel deseado. No obstante se ha ido ampliando el comercio mediante invitación de los países que inicialmente firmaron el Tratado de Montevideo a otros que, como México, Colombia y Ecuador, se adhirieron después.

El Tratado de Montevideo establece dos procedimientos para lograr la eliminación de las restricciones arancelarias: el de las listas nacionales, que según estudio publicado por *The Economist Intelligence Unit* como parte de su programa de investigación sobre la economía y los problemas latinoamericanos (1), ha registrado un progreso razonable aunque las industrias, temerosas de perder la protección, ejercen presiones sobre sus gobiernos que hacen cada vez más difíciles las negociaciones. El segundo sistema es el de la lista común, que debe ser negociada cada tres años, incluyendo en ella más mercancías respecto de las cuales todos los países miembros eliminarán la total de las restricciones arancelarias para 1973; este sistema ha encontrado dificultades en su formulación, al grado que la segunda negociación debió quedar finiquitada en 1967, debido a los problemas que surgieron con respecto a la inclusión del petróleo y del trigo. no fue posible concluirla, debiéndose proseguir su negociación hasta el verano de 1968.

Dentro de esta lista común se debe incluir, cada tres años, un número suficiente de productos para que el valor

(1) "Análisis Comercial, Económico, Financiero e Industrial". Año I, Núm. 18, 27 de jun., de 1968. Págs. 18 y ss.

conjunto represente, cada tres años, el 25% del valor total del comercio intrazonal, en forma tal que al finalizar los cuatro trienios dicha lista comprenda la totalidad de lo esencial del intercambio. Para cumplir dicho requisito, se había pensado en incluir el petróleo y el trigo, cuyo valor conjunto permitía llegar al 50% previsto para el segundo trienio. Sin embargo, algunos países, entre ellos México y Argentina, se opusieron a ello por considerar, en el caso del petróleo, que los crudos producidos por Venezuela podrían representar un peligro para sus industrias petroleras y, por lo que hace al trigo la mayor parte de los países tienen programas de apoyo a la agricultura, que implican una protección para los productos domésticos, misma que se vería amenazada cuando las importaciones de trigo procedentes de países como Argentina quedaran libres de impuestos en 1973.

La asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) confronta actualmente una crisis general cuya inmediata causa fue la confección de la lista común, aunque en forma mediata se inició desde el Tratado de Montevideo, aun antes de llegarse al punto del área de libre comercio.

El tratado de Montevideo entró en vigor en junio de 1961 y desde entonces se inició el problema de que un libre comercio perjudica a los países más pobres, como Uruguay, Paraguay y Ecuador, e incluso a los países menos pobres como Chile, Perú, Colombia y Venezuela advirtieron que el funcionamiento del Tratado no les otorgaba los beneficios recíprocos que se prometen en dicho documento. Así, en la Tercera Conferencia de Negociaciones de la ALALC, celebrada en el último trimestre de 1963, la insatisfacción de Uruguay con lo obtenido fue reforzada por Chile, Perú y Colombia quienes tampoco estaban recibiendo los beneficios recíprocos, por lo que propusieron la necesidad de cierta flexibilidad en la aplicación del Tra-

tado, así como un genuino mecanismo de planeación regional y la unificación de las políticas monetarias y de comercio exterior de los países miembros.

Para 1965 había claramente delimitadas tres actitudes en la ALALC hacia los problemas de un incremento regular del libre comercio en el Hemisferio: la actitud del país poderoso económicamente, que si bien no formaba parte, por su origen, de la ALALC, de hecho intervenía en todos los asuntos del mercado común latinoamericano, con gran beneplácito de su parte por los múltiples beneficios que ya estaba recibiendo; la actitud de los países más débiles, que sentían que estaban siendo engañados sin que se intentase modificar la política hacia ellos, y la actitud de los países medios, cuya aceptación del programa de liberación comercial se hacía a condición de adoptar movimientos paralelos hacia el mercado común, en el cual algún género de planeación podría actuar como fuerza compensatoria de los beneficios que implica un libre comercio para un país poderoso.

En la Reunión de Presidentes de América, en abril de 1967, en Punta del Este, se dijo que la política oficial de todos los países miembros consiste en un movimiento eventual hacia el mercado común, y se declaró que en 1970 debe iniciarse la creación del Mercado Común latinoamericano, que estará solidamente en vigor en 1985 a más tardar; pero nada dijeron respecto a cómo se efectuaría esto y es de suponerse que el único país que lo sabe es Estados Unidos, quien irá sentando oportunamente las bases para la prosecución de un mercado común completo, sin trabas de ninguna especie, para la continuidad de su propio desarrollo económico, con las grandes ventajas que ofrecen los mercados de los países monoprodutores y monoexportadores de América Latina.

Las distintas actitudes adoptadas por los países miembro de la ALALC, a que hemos hecho referencia, determinaron la decisión de Chile, Perú, Colombia y Venezuela, en 1966, de constituir una agrupación subregional. La Declaración de Bogotá en ese mismo año, suscrita por los presidentes de Chile, Perú, Colombia y Venezuela, anunció la determinación de éstos para crear un Mercado Común Andino en el interior de la ALALC, con pretensiones de suprimir completamente los aranceles en un lapso de 180 días, para todas las mercancías incluidas en la lista común de la ALALC; la elaboración, en ese mismo período de una lista de artículos no producidos en la subregión, seguida de una completa supresión de aranceles para dichos productos en otros 180 días adicionales; la supresión de aranceles antes de 1973, para todos los demás productos (excepción de aquellos comprendidos en nuevos acuerdos de complementación) y la elaboración de acuerdos de complementación en sectores tan importantes como hierro, acero, metales no ferrosos, químicos y petroquímicos incluyendo fertilizantes, madera y papel; productos metálicos y partes de automviles, bienes de capital, industria eléctrica y electrónica e industrias procesadoras de alimentos. Asimismo, se ha constituido ya la Corporación Andina de Fomento para llevar a cabo conjuntamente proyectos de desarrollo, y se han hecho provisiones especiales para Ecuador y Bolivia, quienes se unieron al grupo en la última etapa.

México ha visto esta nueva agrupación con decidida simpatía, pues representa un mercado en crecimiento para bienes de capital, con el cual es posible colaborar técnicamente y emprender un intercambio armónico. Pero Brasil y Argentina, los otros dos países que con México pueden considerarse de economía media, no han dado la bienvenida al bloque andino y, en la Conferencia de Ministros

de Relaciones Exteriores de la ALALC, celebrada en Asunción durante los meses de agosto y septiembre de 1967, Brasil desistió vetar cualquier agrupación subregional por contravenir el espíritu del Tratado de Montevideo. Argentina, por su parte, se incorporó a la decisión de la Conferencia y estuvo de acuerdo en la formación de agrupaciones subregionales, con el requisito de que cualquier acuerdo de complementación industrial suscrito entre dichas agrupaciones debería estar abierto para la adhesión de países de fuera de la agrupación.

Como se ve, las dificultades para un absoluto libre comercio son múltiples, pues lo que es conveniente para un país altamente desarrollado, no lo es para los países medianamente desarrollados; lo que es propicio para éstos, no lo es para los menos desarrollados. Y a la inversa el resultado es el mismo, lo que es saludable para los países pobres no lo es para los de desarrollo medio, y lo que beneficia a éstos puede resultar contrario a los intereses de un país poderoso.

Nos encontramos entonces ante varios mercados latinoamericanos: el Bloque Atlántico, integrado por Brasil, y Argentina, el Grupo Andino y uno más que también se está realizando, el Mercado Común Centroamericano; México, de economía media, realizando intercambio comercial y enviando, dentro de sus modestas posibilidades, técnicos y capital al Mercado Común Centroamericano y al Grupo Andino; y, por fin, los Estados Unidos fungiendo como supervisores de nuestra economía, interviniendo activamente cuando lo considera necesario y aportando opiniones basadas en su propia experiencia en cada Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros de la fallida ALALC, cuyo membrete y planes de trabajo continuarán vigentes a pesar del patente fracaso que se viene observando desde su creación.

El informe mensual de la integración latinoamericana, correspondiente a junio de 1968 (2) nos ilustra claramente acerca de un importante aspecto, el de los productos agropecuarios en relación con el cumplimiento del Tratado de Montevideo. Nos parece interesante transcribir una parte de dicho informe, en primer lugar porque hace alusión a productos básicos para la economía latinoamericana, y en segundo término porque ofrece una clara idea de la crisis de la ALALC que someramente se ha descrito:

"La Quinta Reunión de la Comisión Asesora de Asuntos Agropecuarios, que tuvo lugar en Montevideo del 7 al 12 de mayo (de 1968), reviste una particular importancia, pues en ella se trataba de zanjar un problema que la ALALC viene arrastrando desde que se constituyó en febrero de 1960, así como de despejar el camino para facilitar el cumplimiento de la segunda etapa de la lista común".

"El problema consiste en que desde hace buen número de años hay en la ALALC quienes por un lado, sostienen la necesidad de liberar los intercambios de productos agropecuarios (en este caso incluyen las producciones agrícola, pecuaria, forestal y pesquera) por constituir éstos la base sustancial del comercio mantenido tradicionalmente entre los países de la región y, quienes, por el otro, ponen de relieve lo difícil que es seguir los principios clásicos de la competencia en un sector que, como el agrícola, registra en América Latina grandes diferencias de productividad de país a país".

"Al tiempo que subrayaba ese aspecto, la Secretaría Ejecutiva de la ALALC, en un documento preparado para su examen por la Comisión Asesora de Asuntos Agro-

(2) "Comercio Exterior". Publ. del BANCOMEXT, S. A. México, jun. de 1968. Pág. 480.

pecuarios, recuerda que el capítulo VII del Tratado de Montevideo significó una especie de solución transaccional entre esos distintos pareceres, ya que permite a las Partes Contratantes medidas de salvaguardia durante un período de doce años, al tiempo que les obliga a procurar la expansión del comercio de estos productos mediante acuerdos especiales y a dar preferencia a los artículos agropecuarios de la Zona en condiciones normales de competencia. Estaba entendido que, terminado el período transitorio de doce años, los productos agropecuarios quedarían incluidos en el régimen general”.

“El documento de la Secretaría recuerda que ya en 1964, cuando se examinó la primera etapa de la Lista Común, surgieron serias dificultades con motivo de esta clase de productos y que en 1967 se tropezó con el mismo obstáculo, ahora mayor, al abordarse la segunda etapa. Agrega el documento que en el período de sesiones extraordinarias de la conferencia de las Partes Contratantes, convocada para julio próximo (3), se harán esfuerzos para incluir algunos de esos productos agropecuarios en la Lista Común y que, por consiguiente, parece urgir la aprobación de las normas que habrán de observarse en el comercio interazonal de estos productos después del período de transición que prevé el Tratado. Es indudable que la posible inclusión de nuevos productos agropecuarios en la Lista Común se facilitará siempre que dichas normas aseguren a los países la defensa de intereses que consideran vitales”.

“En los términos así descritos se ha situado, por consiguiente, la Quinta Reunión de la Comisión de Asuntos Agropecuarios. Los resultados de la misma no pueden calificarse fácilmente, pues si bien se ha conseguido aclarar bastante las posiciones de los distintos países, el acuerdo

(3) El informe que se está transcribiendo corresponde al mes de junio de 1968.

alcanzado parece insuficiente y, además, está acompañado de un número considerable de reservas..."

3. El móvil de las inversiones extranjeras por parte de los países capitalistas es el de obtener altas ganancias en perjuicio abierto de las naciones en vías de desarrollo. La falta de legislación adecuada que regule las inversiones extranjeras pone en manos de ellas la economía de esas naciones. Las inversiones norteamericanas colocan a los países de Latinoamérica en la condición de países monoprodutores y por ende, monoexportadores, lo que permite al inversionista canalizar nuestra economía hacia aquellos renglones que más favorecen sus intereses.

Woodrow Wilson, que al escalar la presidencia de los Estados Unidos desautorizó la política del dólar y afirmó que trataría en pie de igualdad con los Estados Unidos a los demás países del continente, mantuvo la ocupación de Nicaragua, invadió Haití y ordenó la ocupación de Veracruz en México. Los sucesores de Wilson se preocuparon grandemente de proteger los intereses de los capitalistas norteamericanos en Latinoamérica. Durante el gobierno del presidente Truman, su secretario de Estado Dean Acheson declaró, con respecto al apoyo y reconocimiento de los gobiernos latinoamericanos, que no debían interpretarse como señal de aprobación de un gobierno o de su política, sino como garantía de que se respetarían los intereses del capital extranjero.

A este respecto dice Miguel S. Wionek (4) que "no deja de ser sorprendente que, a pesar de la vehemencia del debate que sostienen en el hemisferio occidental los partidarios y los enemigos de una mayor participación del

(4) "Comercio Exterior". Publ. del BANCOMEXT, S. A. México, ag., de 1968. La inversión privada norteamericana y el desarrollo de Mesoamérica, por Miguel S. Wionczek. Pág. 671.

capital privado externo en el desarrollo de América Latina, se sepa realmente tan poco acerca de los verdaderos efectos económicos, políticos o tecnológicos de esa inversión sobre las economías del área".

El único estudio para la región en su conjunto, publicado en 1964 por la CEPAL, **El financiamiento externo de América Latina** (Publicación de las Naciones Unidas...) (5), adopta, como otros estudios realizados en nombre de instituciones internacionales, un enfoque predominantemente cuantitativo y se abstiene de discutir detalles de las operaciones de los inversionistas directos norteamericanos en el área y sus efectos socioeconómicos. El último estudio el Departamento de Comercio de Estados Unidos, U. S. **Investment in the Latin American Economy**, data de 1957 y está irremediablemente obsoleto. Los informes anuales de la ONU sobre la corriente de Recursos externos a los países en desarrollo se abstienen, como era de esperarse de presentar y discutir cualquier aspecto controvertido de la inversión extranjera directa en las áreas de poco desarrollo.

Las publicaciones periódicas de los Estados Unidos, que suelen ser las mejor informadas, generalmente tergiversan el sentido y la verdadera proyección de las inversiones privadas norteamericanas en nuestros países. Por ser México nuestro país y el único que conocemos (relativamente), nos ha interesado un artículo publicado en una revista de los Estados Unidos en el invierno de 1961 (6), que expresa los siguientes conceptos:

"El auge de México perdió algo de fuerza este año (1961). La tasa de crecimiento económico bajó cerca del 4% contra el 5.7% en 1960 y un promedio de 5.8% en los cinco años anteriores. Aunque está mejor que otros

(5) Idem.

(6) "Business Week", 16 de dic. de 1961, México: acabó el agua, pag. 18.

países de América Latina, esto significa que esa expansión económica apenas se mantiene adelante del incremento de la población del país, 3% anual".

Es extraña la afirmación de que el auge de México perdió fuerza, pues la economía mexicana creció muy lentamente de 1958 a 1960 y por tanto no podía haber estado en auge.

"El retroceso provino principalmente de la falta de confianza entre los inversionistas norteamericanos y mexicanos. Los inversionistas nacionales no sólo se mantuvieron renuentes sino que enviaron fondos fuera del país. Asimismo, las inversiones privadas norteamericanas (incluyendo las reinversiones) bajaron aproximadamente al 50% de su nivel anual anterior: en promedio 100 millones de dólares".

Se habla de la reducción de la inversión extranjera, concretamente de la norteamericana, y se mencionan los ingresos pero no los egresos, ya que entraron al país muchos millones de dolares, pero salieron cantidades superiores. (7).

"En el fondo del problema están: la política y las maniobras oficiales tendientes a la nacionalización y mexicanización de la industria... Este año (1961) la ley de mexicanización de la industria minera, que fue aprobada después de las compras de las empresas eléctricas norteamericanas y canadienses y de otras compañías privadas en 1960, hizo dudar del futuro de los negocios particulares".

"El empuje para lograr la mexicanización de las compañías extranjeras— esto es, el traspaso del control mayoritario de las acciones a manos privadas mexicanas— ha

(7) Las cifras oficiales del Banco de México registran el siguiente movimiento en esos años:

Años	Ingresos	Egresos	Saldos
1958	100,267	122,592	-22,325
1959	81,155	128,621	-47,466
1960	108,900	137,389	-28,489

disminuido en los últimos meses (1961); pero es aún la política oficial, que se ha implantado por medio de distintos incentivos y presiones. Tarde o temprano las compañías norteamericanas tendrán que adaptarse a ella, aunque podrán conservar el control en las operaciones de sus filiales'.

El empuje, a que se refiere la revista norteamericana, para lograr la mexicanización de las compañías extranjeras no se traduce en fines positivos.

Sabemos que el poseer la mayoría de las acciones de una compañía no significa el control de la misma. Mientras los equipos vengan de los Estados Unidos, mientras las grandes matrices monopolistas norteamericanas posean las patentes y tengan el mando exclusivo de lo que a sus filiales mexicanas puedan producir, carece de importancia el poseer más o menos acciones.

En cambio para el capitalista norteamericano el asociarse con inversionistas mexicanos entraña grandes beneficios, porque es fácil hacer pasar a sus empresas como mexicanas, porque quedan bajo la protección de la tarifa arancelaria y porque pueden acogerse a los beneficios de la ley de Industrias Nuevas y Necesarias.

Por ello, como dice *Business Week*, "las compañías norteamericanas tendrán que adaptarse a la política de mexicanización, aunque podrán seguir conservando el control de las operaciones de sus filiales".

Como afirma la citada revista norteamericana, algunas de esas empresas están realizando un ajuste, como la empresa manufacturera **Dupont** que ocupa el primer lugar en la carrera de mexicanización; asimismo otras empresas mineras negocian la venta del control mayoritario de sus

acciones con los nacionales mexicanos. Pero leamos lo que textualmente expresa esa revista.

"Algunas están ahora realizando el ajuste. La **American Smelting & Refining Co.** y otras grandes empresas mineras están negociando la venta del control mayoritario de sus acciones a los mexicanos. Entre las compañías manufactureras, la **Dupont** es la campeona de la mexicanización; es ahora la socia minoritaria en tres filiales mexicanas".

"Con un millón de nuevas bocas que alimentar cada año, la agricultura es uno de los puntos débiles de la economía. La producción de alimentos subió rápidamente entre 1950 y 1958; luego se detuvo. Es posible que México obtenga un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo, en el año próximo, para aprovechar la rica planicie de Tabasco. Es probable, también, que se obtengan préstamos de varias fuentes, conforme a la Alianza para el Progreso, para carreteras, sistemas de riego y electricidad en Yucatán y en otras regiones".

Respecto a la agricultura, es verdad que constituye el punto débil de nuestra economía, pues el reparto agrario no ha podido por sí solo constituir una mejoría en las prácticas de explotación de la tierra. La política crediticia sólo puede enfocarse a unas cuantas zonas y depende en su mayor parte de recursos provenientes del exterior. El crédito se encuentra en el algodón concentrado, porque **Anderson & Clayton** pasa recursos al Banco Ejidal. Por su parte, la banca privada sólo atiende al interés más alto y por ello sus recursos se canalizan hacia los cultivos más remunerativos, que son precisamente los de exportación, olvidándose de la mayoría campesina, y por otra parte, al contraerse más las posibilidades de exportación, la agricultura mexicana se cierra. Los diarios y los funcionarios públicos se empeñan en infundir confianza al pueblo, diciendo que la economía mexicana se desarrolla aceleradamente

y que se han dado pasos decisivos para el logro de nuestra independencia económica; pero ambos conceptos carecen de objetividad: nuestro desarrollo real es inferior al desarrollo de que somos capaces en razón, principalmente, de nuestra exagerada dependencia del exterior, que cada día se acentúa. La Alianza para el Progreso no ha significado ni podrá significar el alivio de los grandes problemas latinoamericanos, entre los cuales México es un claro ejemplo, esto es, "un pueblo con muchas necesidades insatisfechas", como atinadamente lo calificó el Presidente D. Gustavo Díaz Ordaz en su informe de 1.º de septiembre de 1968.

De 1958 a 1960 México perdió poco más de noventa y ocho millones de dolares, o sea que se descapitalizó en más de mil millones de pesos por concepto de las inversiones extranjeras, lo que quiere decir que éstas no constituyen un factor positivo para la economía nacional.

Por otra parte, cuantiosos capitales mexicanos se desviaron de la inversión hacia el consumo, y además, los inversionistas mexicanos sacaron capitales del país o los mantuvieron ociosos porque pensaban especular con una probable devaluación de la moneda en esos años.

En cuanto a nuestras exportaciones, sabemos que ha sido la política exterior de los Estados Unidos la que ha colocado en difícil situación a los exportadores y a los productores de artículos exportables nacionales. La reducción en los precios de nuestros principales productos —algodón, café, plomo, cobre, zinc, etc.— no ha sido derivada de una falta de ventajas, sino producto de la política del **dumping** o de otras prácticas monopolísticas norteamericanas. Y mientras en el exterior se redujeron los precios de nuestros productos exportables, los correspondientes a maquinaria y quipos básicos para el desarrollo, que estamos obligados a importar por el fenómeno de la dependencia económica,

mantuvieron una tendencia alcista. Los ingresos reales de los productores se contrajeron. Los salarios de los trabajadores del campo se congelaron y también los de los trabajadores industriales, contribuyendo todo ello a limitar el crecimiento del mercado interno y, por lo mismo, las posibilidades del desarrollo económico.

Ahora bien, por lo que toca al ámbito general de los países de América Latina, ha informado recientemente el Banco Interamericano de Desarrollo (8) que las cifras que registran la corriente total anual de inversiones extranjeras privadas directas en Latinoamérica, incluyendo utilidades reinvertidas, son las siguientes para los últimos años: 1964, 337 millones de dolares; 1965, 530 millones, y 1966, 620 millones siendo esta última cifra superior en 17 por ciento a la de 1965. El Banco no consigna cifras separadas para la participación de Estados Unidos en esta corriente, pero señala que aunque las inversiones de Europa occidental, Canadá y Japón se han venido incrementando, la corriente procedente de Estados Unidos es la que sigue determinando la tendencia general de esas cifras.

En este sentido, específicamente en el aspecto de la industrialización latinoamericana, nos parecen muy interesantes los puntos de vista que más adelante transcribimos, pues vinculan con gran claridad ese aspecto con el de las inversiones extranjeras, que determinan el escaso desarrollo de nuestros países, impidiendo su integración económica. Estos puntos de vista forman parte de un ensayo general, la estructura del atraso en América Latina, que edita la Editorial Pleamar, de Buenos Aires. El autor, Antonio García profesor colombiano actualmente asesora como

(8) Fondo Fiduciario de Progreso Social. Seventh Annual Report 1967. Washington, 1968. Págs 24-25.

experto internacional al Instituto de Capacitación en Investigación en Reforma Agraria en Santiago de Chile. (9).

Considera el maestro Antonio García que "...la cuestión esencial de la industrialización de América Latina consiste en que se desarrolla como un proceso desintegrado, incoherente y acéfalo. La industrialización aparece, en casi todos los países latinoamericanos, como una economía de altos niveles tecnológicos pero que no desempeña un decisivo papel integrador e impulsor del desarrollo en el ámbito de las economías nacionales. Los procesos de industrialización no se guían por una política coherente o por un gran objetivo estratégico, sino por presiones circunstanciales de intereses que intentan llenar el vacío de las importaciones y cubrir un nuevo campo de concesiones monopólicas'.

"La industrialización es un proceso acéfalo, en cuanto carece de una clase o élite empresaria que la conduzca —una auténtica burguesía industrial— así como de un proletariado orgánico y políticamente capaz de acaudillar un movimiento de cambios estructurales. La llamada en América Latina 'burguesía industrial', no se parece a esas clases pioneras de Europa Occidental y Estados Unidos, ya que se ha constituido, socialmente, como una rama modernizada de la antigua estructura y ha sido formada dentro del *status* tradicional del privilegio. Este hecho histórico explica por qué la 'burguesía industrial' en Argentina, Brasil, Chile o Colombia, no está armada de una ideología propia, ni está indentificada con una inspiración nacional, ni pretende elaborar un propio esquema industrialista. Lo único integrado, coherente y orgánico, es el proceso de industrialización articulado al poder extranajero, es decir, a esa gigantesca estructura de 'conglomerados', consorcios e intereses norteamericanos cuyos centros de decisión están por fuera

(9) "Comercio Exterior". Publ. del BANCOMEXT, S. A. México, abril de 1968. Pág. 321.

y por encima de América Latina. En esto consiste el más grave riesgo que afronta la economía latinoamericana: en que 'su industrialización llegue a ser una simple sección territorial y periférica de la industrialización de Estados Unidos...'

CAPITULO TERCERO

EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO
Y
LA PRACTICA MEXICANA RESPECTO A
LA LEGISLACION INTERNA Y A LOS
TRATADOS INTERNACIONALES

CAPITULO TERCERO

SUMARIO: 1. El Derecho Internacional Privado. 2. La práctica mexicana respecto a la legislación interna y a los tratados internacionales.

1. El Derecho Internacional Privado es la rama del Derecho Internacional que tiene por objeto fijar la nacionalidad de los individuos, determinar los derechos de que gozan los extranjeros, resolver los conflictos de leyes referentes al nacimiento (o a la extinción) de los derechos y asegurar, por último, el respeto de estos derechos.

La nacionalidad —dice Niboyet— es el vínculo político y jurídico que relaciona a un individuo con un Estado. (1) Los individuos se dividen en dos categorías: los nacionales y los no nacionales o extranjeros. El objeto de la nacionalidad es, precisamente, el establecer esta separación. Una vez efectuada esta primera e indispensable clasificación, es preciso determinar cuáles son los derechos de que los no nacionales, es decir, los extranjeros, gozan en cada país. La cuestión interesa desde el triple punto de vista de los derechos políticos, de los derechos públicos y de los derechos

(1) Niboyet, J. P. "Derecho Internacional Privado", 2a. ed., fr., trad. de Andrés Rodríguez Ramón, 1965, págs 1 y sigs.

exclusivamente privados; prácticamente el interés de la materia se limita, sobre todo, a los derechos privados. El tercer problema, de conflicto de leyes, nace de las diferencias entre las legislaciones. Los problemas originados por los conflictos de leyes en el espacio son los más difíciles del Derecho Internacional Privado, pues hay que determinar la ley aplicable al origen (o a la extinción) de los derechos; y una vez creados estos derechos, el medio de hacerlos respetar.

En la aplicación interespacial de la ley, ha existido el principio de la territorialidad de ésta, frente a la doctrina de los estatutos, según la cual, para evitar graves contradicciones, debe reconocerse la existencia del estatuto personal, o sea, que las leyes relativas al estado y capacidad de las personas tienen una autoridad extraterritorial siguiendo en consecuencia al individuo a cualquier parte a donde vaya.

A este respecto dice Ernest Frankenstein (2) que si cada hombre pertenece sólo al orden jurídico al que apoya con su obediencia y su colaboración, sólo ese orden puede regular la conducta de sus súbditos y será el único científicamente competente para hacerlo, y simultáneamente no puede normar la conducta sino de sus súbditos. Los tribunales de un Estado cualquiera pueden, en virtud de su fuerza, aplicar al individuo un derecho extraño al suyo, es decir juzgarlo conforme a reglas que para él no son derecho, siendo esto un falsa vinculación... e injusta; la única solución justa es la que vincule siempre al individuo, primariamente, a la ley de su comunidad. Sin embargo —reconoce Frankenstein— existe un principio antinómico: la soberanía territorial.

(2) Vid. Trigueros S. Eduardo, *Revista General de Derechos y Jurisprudencia de México*, 1934, págs. 383 y sigs.

En el mismo sentido de la tesis fundamental de Frankstein se pronuncia Pascual Fiore (3) cuando dice que las leyes de un Estado no pueden aplicarse sino a los súbditos para quienes se hicieron especialmente. La nación es una aglomeración de familias que hablan el mismo idioma, que habitan en la misma región, que tiene idénticas inclinaciones y las mismas tendencias de afinidad. La identidad de condiciones de raza, de clima, de situación geográfica, de aptitudes físicas y morales y de todos los elementos que constituyen históricamente la vida de un pueblo, no solamente obra en la formación de este organismo, sino también ejerce una influencia muy grande en el desarrollo de la vida íntima de cada nación. Esta es la razón por la que cada legislación positiva lleva en sí la señal de los usos y de las tradiciones de la civilización del pueblo, y puesto que ésta fundada en las relaciones naturales de las personas y de las cosas, no se puede aplicar equitativamente sino a los que pertenecen al mismo cuerpo político.

Las disposiciones del Derecho Mexicano relativas al Derecho Internacional Privado establecen en forma absoluta el principio de la territorialidad, respecto del cual, como hemos visto, hay fuertes corrientes contrarias.

El artículo 12 del Código Civil para el Distrito y Territorios Federales establece que las leyes mexicanas, incluyendo las que se refieran al estado y capacidad de las personas, se aplicarán a todos los habitantes de la República, ya sean nacionales o extranjeros, estén domiciliados en ella o sean transeúntes.

Si nos ubicamos en el campo de lo universal, encontramos que el artículo 12 de nuestro Código Civil resulta arbitrario. Este artículo, por ejemplo, negaría toda capacidad

(3) Fiore, Pascual "La Aplicación de las Leyes a Extranjeros", 1a. ed., pág. 58.

a un extranjero de 17 años para ejecutar actos que sólo pueden celebrarse en México los mayores de 18, aunque este extranjero ya hubiese adquirido la capacidad según las leyes de su país.

En igual forma, por lo que se refiere al régimen de bienes, el artículo 14 de nuestra misma ley establece textualmente que los bienes inmuebles sitos en el Distrito o Territorios Federales y los bienes muebles que en ellos encuentren se regirán por las disposiciones del propio Código, aun cuando los dueños sean extranjeros.

En un contrato de compra venta celebrado por un francés y un mexicano en el Territorio Sur de Baja California y ante un notario mexicano, ¿cuál ley se aplicará? Conforme al artículo transcrito, necesariamente habrá de aplicarse la ley mexicana. Pero si el francés fallece en París, existe el problema de la transmisión del inmueble que adquirió en Baja California Sur. ¿Bajo qué leyes habrá de regirse la sucesión para que se adjudique ese bien inmueble a los herederos? Conforme a nuestra ley aplicaríamos el Código Civil Mexicano, ¿pero qué dirá al respecto el Código Civil Francés? He ahí otro conflicto.

Analizando fríamente los artículos que acabamos de transcribir, encontraríamos que nuestra legislación es exclusivamente territorialista, y excesivamente estricta, poco progresista y que nos ubica como si estuviésemos en un sistema feudal de estricta territorialidad de la ley. Pero ¿cuál será el origen de las mencionadas normas Jurídicas?, o, en otras palabras, ¿qué circunstancias inspiraron al legislador mexicano que expidió en 1928 dichas normas, cuando ya el Derecho Positivo de los países avanzados habían superado el principio de la territorialidad?

En defensa del criterio estricto de territorialidad implantado por la ley mexicana se pronuncia Antonio Aguilar Gutiérrez (4), por estimar que en México, como en otros países hispanoamericanos, siempre disfrutaron los extranjeros de grandes privilegios en perjuicio de los nacionales. De ahí que nuestras leyes, dice este autor, tendieran a garantizar al mexicano limitando los derechos del extranjero, siendo ésta la razón histórica y política de las disposiciones de nuestra ley civil, que acentúan el procedimiento de la ley territorial y que no admiten la teoría del estatuto personal.

En el mismo sentido se pronuncia Ignacio García Téllez cuando dice: Nuestro territorio, próximo al de los Estados Unidos, de subsuelo rico y en cuyo aprovechamiento no se emplea por los mexicanos una técnica avanzada, presenta un campo propicio para magníficas inversiones, pues no obstante nuestras revoluciones, a partir de 1910 se han invertido miles de millones de capital norteamericano que, desgraciadamente, no se incorpora a nuestra nacionalidad, sino que por el contrario guiado por su política expansionista y de explotación inhumana, ha procurado siempre, después de fomentar nuestras luchas intestinas o provocarlas por la situación de injusticia social que crea, entablar reclamaciones por indemnizaciones de los daños y perjuicios sufridos en su intereses. Los dueños de este capital, apoyados en la ley personal, han recurrido a sus cancillerías para emplear la presión diplomática en contra de los intereses nacionales del subsuelo. Es pues necesario que se aplique la ley del domicilio, a fin de evitar todo alegato la supremacía de la ley nacional norteamericana con respecto a la legislación mexicana, aun aquella que se refiere al estado y capacidad civil de los extranjeros.

(4) Aguilar Gutiérrez, Antonio, "Síntesis del Derecho Civil", 1a., ed., U.N.A.M., pág. 19.

Y termina diciendo Ignacio García Téllez: Si se objeta que esta disposición (contenida en el artículo 12 del Código Civil de 1928) ahuyenta al capital extranjero, constataría que ojalá así suceda a cambio de que salve nuestra nacionalidad y comprendamos que con nuestro sacrificio y esfuerzo propios podremos prosperar. (5)

De lo anteriormente expuesto y tratando de interpretar las diversas posiciones respecto al problema que nos ocupa, diremos nuevamente que, si nos ubicamos en el campo de lo universal, encontramos que nuestra legislación es arbitraria; pero ello equivale a analizar con indiferencia la ley mexicana esto es, a enforclarla desde un ángulo impersonal, frío, como si no se tratara de algo que nos afecta directamente. Pero si nos colocamos en el terreno que nos corresponde como mexicanos, entrórrtraremos justificada la estricta territorialidad de nuestra ley.

Y aquí nos viene a la memoria el artículo de la revista norteamericana "Business Week", transcrito en el capítulo anterior, que habla, no de la legislación territorialista mexicana, ciertamente, pero sí de la política territorialista del Gobierno mexicano, que, obviamente, se basa en nuestra obra legislativa. En uno de sus párrafos dice el artículo mencionado que el empuje para lograr la mexicanización de las compañías extranjeras —esto es, el traspaso del control mayoritario de las acciones a manos privadas— ... es aún la política oficial, que se ha implantado por medio de distintos incentivos y presiones; tarde o temprano las compañías norteamericanas tendrán que adaptarse a ella, aunque podrán conservar el control en las operaciones de sus filiales.

(5) García Téllez Ignacio. "Motivos, Colaboración y Concordancia de nuestro Código Civil Mexicano". 1ra. ed. Pag. 8.

Y en ese lugar comentamos que el empuje a que se refiere la revista norteamericana, para lograr la mexicanización de las compañías extranjeras, no se traduce en fines positivos, pues sabemos que el poseer la mayoría de las acciones de una compañía no significa el control de la misma. Mientras los equipos vengan de los Estados Unidos, mientras las grandes matrices monopolistas norteamericanas posean las patentes y tengan al mando exclusivo de lo que sus filiales puedan producir, carece de importancia al poseer más o menos acciones. En cambio para el capitalista norteamericano el asociarse con inversionistas mexicanos entraña grandes beneficios, porque es fácil hacer pasar a sus empresas como mexicanas, porque quedan bajo la protección de la tarifa arancelaria y porque pueden acogerse a los beneficios de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias. Por ello, como dice "Businee Week", las compañías norteamericanas se adaptarán a la política de mexicanización, pero tal cosa no será obstáculo para seguir conservando el control de las operaciones de sus filiales.

De manera que, si teniendo una legislación estrictamente territorial y ejerciendo una política de mexicanización de las industrias, nos vemos invadidos de capital privado extranjero que lejos de beneficiarnos nos perjudica, ¿qué sucedería si nuestra ley se actualizara, garantizando el respeto al estatuto personal de los extranjeros?

El idéntico problema afrontan los demás Estados de América Latina.

2. La Constitución mexicana de 1824, en su artículo 161, expresaba que cada uno de los Estados tiene obligación: II) De cuidar y hacer cuidar la Constitución y leyes generales de la Unión y los Tratados hechos o que en adelante se hicieren por la autoridad suprema de la Federación con alguna potencia extranjera.

El artículo 126 de la Constitución de 1857 decía: Esta Constitución, las leyes que emanen de ella, y todos los tratados hechos y que se hicieren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la ley suprema de toda la Unión.

En igual sentido, *mutatis mutandis*, está el artículo 133 de la Constitución de 1917.

Los tratados son la fuente primordial del Derecho Internacional y, según las transcripciones anteriores, han venido siendo considerados por nuestra Carta Magna como fuente del Derecho Interno, en tanto estén de acuerdo con la propia Constitución y se celebren por el Presidente de la República con aprobación del Senado. Luego entonces, teóricamente, no existe oposición entre las leyes internas y el Derecho Internacional.

Sin embargo, hemos visto que nuestra legislación en general y principalmente la civil es de un territorialismo a ultranza. En cambio el Derecho Internacional tiende constantemente a suavizar el principio de estricta territorialidad, a hacer más flexible el mecanismo interno y a lograr así una adecuación práctica de sus normas. El Derecho Internacional tiende a dar flexibilidad al Derecho Interno de cada país, lo cual permite la aplicación, en algunos casos, de leyes extranjeras. El Derecho Internacional persigue incluso, así sea a largo plazo, la unificación de las legislaciones.

¿Cómo se resuelven entonces los conflictos que surgen entre la legislación interna de un país y alguna o varias disposiciones de un tratado internacional del cual dicho país es signatario? A tan larga pregunta corresponde un largo ejemplo:

El Artículo 22 del Convenio Económico de Bogotá dice: Los Estados declaran que la inversión de capitales privados y la introducción de técnicas modernas y capacidad administrativa de otros países para fines productivos y económicos y socialmente adecuados, constituye un factor importante de su desarrollo económico general y del progreso social consiguiente.

Reconocen que la corriente de inversiones internacionales de capitales será estimulada en la medida en que los Estados ofrezcan a los nacionales de otros países oportunidades para hacer sus inversiones, y seguridad para las inversiones existentes y futuras.

Los capitales extranjeros recibirán tratamiento equitativo. Los Estados, por lo tanto, acuerdan no tomar medidas sin justificación o sin razón válida o discriminatorias que lesionen los derechos legalmente adquiridos o los intereses nacionales de otros países en las empresas, capitales, especialidades, artes o tecnologías que estos hubieren suministrados.

Los Estados se darán recíprocamente facilidades y estímulos apropiados para la inversión y reinversión de capitales extranjeros y no impondrán restricciones injustificables para la transferencia de tales capitales y de sus ganancias. . . .

(El espíritu de esta disposición revela claramente la necesidad que tienen los Estados Unidos de Norteamérica de invertir los capitales privados de sus nacionales para lograr una rápida expansión económica a través de Latinoamérica. En cuanto el tratamiento equitativo que debe darse a los capitales extranjeros, sólo se define en parte, pudiendo quedar al arbitrio del país más fuerte su definición en la práctica. Respecto a la transferencia de los capitales y sus ganancias, también queda supeditada a la libre determi-

ción. del inversionista. Todo lo cual limita el principio seguido por nuestra legislación, según el cual los extranjeros están sujetos, como los nacionales, a las leyes y a los tribunales del país.)

El artículo 24 dice que: Los capitales extranjeros quedarán sujetos a las leyes nacionales, con las garantías previstas en el presente capítulo, y especialmente en el artículo 22, y sin perjuicio de los acuerdos (obligations) vigentes o futuros entre Estados. Los Estados reafirman su derecho de establecer dentro de un régimen de equidad y de garantías legales y judiciales efectivas.

a) Medidas para evitar que las inversiones extranjeras sean utilizadas directa o indirectamente como instrumento para intervenir en la política nacional o para perjudicar la seguridad o los intereses fundamentales de los países que las reciben, y

b) Normas relativas a la extensión, condiciones y términos en que se permitirá la inversión extranjera en el futuro.

(Este artículo, si bien deja a los países de América Latina la posibilidad de adoptar medidas tendientes a asegurar su condición soberana y en general el respeto a sus leyes nacionales, siembra de todas formas la duda cuando en su primera parte insiste en las garantías previstas en el artículo 22).

Y el artículo 25 dice: que: Los Estados no tomarán acción discriminatoria contra las inversiones por virtud de la cual la privación de los derechos de propiedad legalmente adquiridos por empresas o capitales extranjeros se lleve a cabo por causas o en condiciones diferentes a aquellas que la Constitución o las leyes de cada país establezcan para la expropiación de propiedades nacionales. Toda expropia-

ción estará acompañada del pago del justo precio en forma oportuna, adecuada y efectiva.

(La última parte de este artículo resulta sumamente comprometedor y desventajosa para los países de América Latina, que seguramente no están en disposición de pagar fuertes sumas en forma oportuna, adecuada y efectiva a los inversionistas extranjeros que detentan la posesión, con ánimo de propietarios, sobre bienes cuya propiedad corresponde esencial y originariamente al Estado dentro del cual se encuentran).

Como vemos, no es difícil que surjan conflictos entre la legislación interna de un país y una o varias disposiciones contenidas en un tratado internacional del cual dicho país es firmante.

Para resolver estos problemas, la práctica internacional es en el sentido de dar oportunidad a los países signatarios de un tratado para que hagan reservas expresas de los puntos que consideren contrarios a su legislación interna.

La reserva de la Delegación de México a los artículos 22, 24 y 25 del Convenio Básico de Cooperación Económica fue expresada en los siguientes términos:

a) La Delegación de México hace expresa reserva a la parte final del artículo 25 en el sentido de que la norma que ahí se establece debe quedar subordinada a los términos de las leyes constitucionales de cada país.

b) Aun estando de acuerdo con el espíritu de equidad en que se inspiran el párrafo tercero del artículo 22 y el primer párrafo del artículo 24, la Delegación de México hace también reserva expresa sobre sus textos, por cuanto, en la forma en que están redactados, pudieran interpretarse

como una limitación al principio según el cual los extranjeros están sujetos, como los nacionales, a las leyes y a los tribunales del país.

En el mismo sentido se pronunciaron Ecuador, República Argentina, Uruguay, Guatemala, Cuba, Venezuela y Honduras.

CAPITULO CUARTO

**EL PAPEL DEL DERECHO INTERNACIONAL
PRIVADO EN LA
INTEGRACION ECONOMICA LATINOAMERICANA
Y EN LOS
MERCADOS COMUNES LATINOAMERICANOS**

CAPITULO CUARTO

SUMARIO: 1. Problema de la incompatibilidad entre el fenómeno económico y la realidad jurídica al celebrarse los tratados internacionales. 2. Suscripción de los tratados internacionales. 3. Entrada en vigor de los tratados internacionales. 4. La ratificación. 5. El registro de los tratados. 6. Adhesión a un tratado. 7. Las reservas. 8. Duración de los tratados internacionales. 9. La interpretación de los tratados. 10. Extinción de los tratados.

1. En el análisis del fenómeno económico siempre surge un conflicto que consiste, a mi modo de ver, en el hecho de que el científico de la Economía toma fríamente el fenómeno, lo estudia y propone soluciones; pero a menudo se olvida del aspecto sociológico y por ende de las INSTITUCIONES JURIDICAS existentes, por lo cual, al llevar a la práctica la solución del problema (resultante del análisis de laboratorio) no suele producir el efecto supuesto.

Lo mismo sucede con los tratados internacionales, pues a menudo se hace caso omiso, o no se da la atención debida, al análisis jurídico de las legislaciones estatales y entonces aquéllos resultan ineficaces.

Pensar en la integración de Latinoamérica es pensar en los tratados internacionales que se celebran para efecto.

El tratado internacional debe inspirarse, no solamente en las condiciones económicas de los países firmantes, sino también en la realidad jurídica, sociológica y política de cada uno de ellos, a fin de procurar el acoplamiento de legislaciones en los conflictos que el propio tratado impone.

En esa virtud, recomiendo en mi trabajo que no se pierdan de vista los principios aceptados por el Derecho Internacional Privado, tales como el de que, en caso de conflicto de leyes, la solución debe quedar en manos del soberano del foro. Y, repito, al celebrarse un tratado, ha de tomarse muy en cuenta la estructura jurídica de los países signatarios, porque si bien es cierto que la pretensión de todo tratado es que se firme en un plano de igualdad, también es cierto que tal igualdad no puede existir y de hecho nunca ha existido, ni económica ni jurídicamente en tanto la realidad social de un país es distinta a la de otros y de hecho indefectiblemente, es resultado de esa realidad social y ella depende su eficacia.

Los pueblos, por antonomasia, son celosos de su soberanía y ese celo se manifiesta en cuanto a la respetabilidad de sus instituciones jurídicas. De ahí que, cuando un tratado afecta a las instituciones jurídicas de un país, dicho tratado pierde su eficacia por virtud de su falta de cumplimiento, pues en el momento de presentarse un conflicto de leyes, es el soberano del foro quien debe decidir y éste siempre lo hará protegiendo o salvaguardando las instituciones jurídicas nacionales.

Hablando del papel del Derecho Internacional Privado en la integración económica de América Latina y en los mercados comunes latinoamericanos, creo que es necesario, a fin de que haya realmente tal integración económica, que se igualen algunas instituciones jurídicas que estén íntimamente ligadas con los tratados que la propia integración implique; por ejemplo, en cuanto a la eficacia de los títulos de crédito debe hacerse previamente un análisis de las legislaciones de los países signatarios, y en lo que no coincidan es preferible reformarlas, a fin de lograr el tan necesario plano de igualdad; solo así podrá exigirse el cumplimiento de los tratados.

2. El tratado internacional, en términos generales, se suscribe bajo las siguientes bases:

a). La voluntad o consentimiento de los Estados Unidos (sujetos de la relación).

Sabemos que la voluntad es uno de los requisitos fundamentales para que un acto jurídico sobre existencia; aún más, es el elemento esencial del acto jurídico, pues sin la manifestación de voluntad tendiente a producir efectos de derecho, no hay acto jurídico.

En el caso de los tratados internacionales la manifestación de la voluntad siempre debe ser expresa, formándose así el consentimiento.

Los sujetos de los tratados internacionales sólo se conciben sobre la base de soberanía, autonomía e independencia. Los tratados concluidos entre organizaciones internacionales expresan una delegación de los derechos de los Estados mismos como sujetos del Derecho Internacional.

La expresión voluntaria del deseo de las partes y la igualdad y beneficio mutuo han de ser principios jurídicos básicos subyacentes a los tratados internacionales. Pero no solo

eso, sino que LAS CONDICIONES SE DEN desde el punto de vista JURIDICO y social, a fin de que los tratados sean realmente eficaces.

b). Un objeto física y jurídicamente posible.

Sabemos que el objeto del acto jurídico es la cosa o el hecho materia del mismo. Sin embargo, creo que es preciso distinguir dos clases de objetos: el objeto directo y el objeto indirecto.

El objeto directo o fin del acto consiste en crear, transmitir, modificar o extinguir derechos y obligaciones.

El objeto indirecto es la cosa o el hecho materia del acto jurídico, por lo que se dice que el objeto debe ser física y jurídicamente posible.

Hecha esta salvedad, ya podemos decir con Fauchille y Oppenheim que el contenido de los tratados puede referirse a los aspectos más variados de las relaciones interestatales, pero su objeto solamente puede consistir en algo legítimo y posible en cuanto a su cumplimiento. (1)

Desde el punto de vista anterior los objetos de los tratados internacionales son las cosas que se van a intercambiar, fundamentalmente: pero falta que también el movimiento de esas mercancías tenga un trato semejante en un país y en otro, por ejemplo, que los documentos o títulos de crédito auxiliares para esas operaciones sean semejantes en uno y otro país, y el trato para hacerlos efectivos con tenga más o menos las mismas reglas.

(1) Véase Fauchille, *Traité de Droit International Public*, t. I, parte III, París, 1926, pág. 300 Véase también Oppenheim, *"Internacional Law"*, vol. I, págs. 877 y sigs.

Los tratados pueden determinar las relaciones entre los Estados tanto en guerra como en paz.

Los tratados internacionales son la fuente más importante del Derecho Internacional y así lo considera el Estatuto de las Naciones Unidas, cuya Carta alude en su Preámbulo a la necesidad de crear las condiciones "bajo las cuales la justicia y el respeto de las obligaciones nacidas de los tratados y otras fuentes del Derecho Internacional puedan conservarse".

Se ve, pues, que los tratados suelen ser considerados como la fuente primordial de las obligaciones internacionales. El Tribunal Internacional de Justicia de las Naciones Unidas aplica en primer lugar los convenios internacionales para decidir sobre las cuestiones que se le someten, ya que dichos convenios fijan las normas expresamente reconocidas por los Estados litigantes (art. 38 del Estatuto). (2)

Los tratados internacionales deben ser cumplidos *pacta sunt servanda*. Este principio se encuentra declarado en el Preámbulo de la Carta de las Naciones Unidas, como ya vimos.

Los tratados deben ser concluidos en pie de igualdad por las partes y deben ser estrictamente observados. Cabe comentar a este respecto que los tratados se celebran sobre condiciones específicas, de tal suerte que "deben ser observados estrictamente" en tanto subsisten las condiciones en virtud de las cuales se celebraron; una vez que las condiciones cambian, lógicamente deben modificarse los derechos y las obligaciones nacidos originalmente para las partes, de rogándose el tratado por resultar ineficaz para reglamentar sus relaciones; y si las condiciones primarias des-

(2) Algunos juristas, Rousseau por ejemplo, incluyen los tratados entre las fuentes primarias del Derecho Internacional ("Droit International Public", Paris 1953, pág. 16).

aparecen, el tratado debe abrogarse, por constituir letra muerta para los Estados firmantes.

Lo grave es que frecuentemente, por lo menos en Latinoamérica, las condiciones no se dan ni en un principio en vista de la falta de acoplamiento de las legislaciones. Y lo mismo sucede, indudablemente en otras regiones del mundo, en tanto no se busque la uniformación de las instituciones jurídicas alrededor de las cuales se celebran los tratados.

En cuanto a la conclusión de los tratados internacionales, generalmente son los órganos supremos del Estado los que tienen a su cargo la exclusiva prerrogativa de concluirlos. La cuestión de qué órgano del poder sea el que cuenta con estas atribuciones, se decide en la Constitución del país de que se trate.

De los conceptos anotados en los párrafos anteriores, concluimos con el tercer elemento esencial para la existencia de los tratados internacionales:

c). La formalidad.

Sabemos que en los actos jurídicos, *lato sensu*, las partes contratantes son libres de obligarse en la forma y términos que lo deseen, pero hay casos en que la ley exige una determinada forma para un contrato y mientras este no revista esa forma no será válido. En el caso de los tratados internacionales la falta de formalidad no solo producirán invalidez, sino la inexistencia. Para ellos se exige la forma escrita y los documentos relativos deben ser firmados por todos los sujetos de la relación jurídica, que se obligan, a partir de ese momento, a la estricta observancia de cada una de sus partes hasta el momento en que cada uno de los Estados signatarios determinen por mutuo acuerdo la ex-

tinción del tratado (salvo los casos de terminación automática al expirar el período fijado para su vigencia).

3. El momento en que el tratado comienza a obligar puede quedar marcado en el propio texto. Puede ser:

- a) El momento de la firma;
- b) El momento en que se produce el intercambio de los instrumentos de ratificación, o;
- c) Cualquier momento indicado en el mismo tratado, según decisión de las partes contratantes.

4. La ratificación es el acto por el que el órgano competente para el caso (suprema autoridad del Estado) confirma la fuerza vinculante de un tratado.

La ratificación no puede ser parcial o condicional, pero las reservas referidas a unos artículos determinados sí son lícitas.

La negativa a ratificar un tratado no se considera como un acto antijurídico en el Derecho Internacional y no es muy difícil encontrar casos de estos en la práctica.

La ratificación se formula en documento por separado que se conoce bajo el nombre de instrumento de ratificación.

5. El Estatuto de las Naciones Unidas (artículo 102) establece que todo tratado y todo acuerdo internacional concluidos por un miembro de la O.N.U., deberán ser registrados cuanto antes en el Secretariado de la misma, y ser publicados por él.

6. La adhesión a un tratado puede manifestarse mediante una declaración estatal por la que se dice reconocer la fuerza vinculante de un tratado existente y firmado por

otras naciones y que rige en las relaciones entre ellas, o bien puede ser la entrada solemne de un Estado en un tratado por el conducto de su completa aceptación en términos iguales a los reconocidos por las partes contratantes previas.

La adhesión a un acuerdo plurilateral que ya ha sido firmado suelen efectuarse, ya sea a través de la firma del tratado, ya sea a través de la firma de adhesión, en cualquier circunstancia, solamente es ilícita en los casos de tratados abiertos.

7. Expresando con ello sus derechos soberanos, un Estado tiene derecho a apuntar sus reservas cuando firma, ratifica o se adhiere a un tratado que ya fue firmado. Las partes signatarias de un tratado plurilateral tienen también derecho a decir sus reservas. (3) Aquí es conveniente hacer notar que las reservas deben hacerse de acuerdo con las **CONDICIONES** específicas del Estado, **JURIDICAS Y SOCIALES**.

8. Un tratado se mantiene vigente por el período acordado por las partes firmante. Este plazo puede prolongarse merced a la conclusión de acuerdos especiales a tal efecto, o según el sistema marcado por el propio tratado y también mediante la prórroga del mismo, su renovación o su revisión.

9. Dentro de su plazo de vigencia, un tratado internacional puede necesitar de interpretación para esclarecer y precisar más detalladamente la voluntad de las partes contratantes. Puede llegarse a ello mediante cualesquiera de las formas interpretativas admitidas en Derecho (gramatical, lógica, histórica, etc.).

(3) Véase Boris, S. "El derecho soberano a la formulación de reservas que asiste a los Estados participes en tratados Internacionales". Academia de Ciencias de la U.R.S.S. Vers. Esp. J. Villalba. Edit. Grijalva, S. A. México, 1962.

10. Generalmente los tratados internacionales se disuelven por terminación automática al expirar el período fijado para su vigencia, al ser cumplido o al extinguirse a consecuencia de mutuo acuerdo en tal sentido.

CONCLUSIONES

PRIMERA. Ha sido problema constante para América Latina lograr su integración económica, pero ésta no ha podido darse en virtud de que siempre ha existido un elemento extraño: los Estados Unidos de Norteamérica.

SEGUNDA. En las Conferencias y Tratados ha sido siempre notoria la intervención decidida de los Estados Unidos.

TERCERA. Las Conferencias anteriores a 1889 tuvieron una clara influencia hispanoamericanista, pero las posteriores van a tender principalmente al panamericanismo en virtud de la intensificación de las relaciones internacionales y comerciales entre los Estados Unidos y los países de América Central y del Sur.

CUARTA. La Paz de Versalles y el Pacto de la Sociedad de Naciones alentaron a los países latinoamericanos a consolidar su hispanoamericanismo. La interpretación parcial que de la doctrina Monroe hacía el Gobierno norteamericano en beneficio exclusivo de su país produjo en Hispanoamérica el deseo de independizarse de la tutela de los Estados Unidos. La posición firme de México determinó que sus relaciones con los Estados Unidos se tornaran poco amistosas, situación ante la cual las demás naciones hispanoamericanas no mostraron indiferencia, sino adhesión a la política de México.

QUINTA. Pese a todo lo anterior, la política del intervencionismo norteamericano continuó firme, siendo propiciada por el auge de la diplomacia del dólar.

SEXTA. Es importante la VI Conferencia Internacional Americana, celebrada en La Habana en 1928, por el debate suscitado en torno a la intervención. Respecto a este punto no llegó a firmarse tratado alguno, pero se marcó la actitud de las naciones hispanoamericanas con respecto a los Estados Unidos, actitud que habría de dar lugar, en la Conferencia de Montevideo de 1933, a la proscripción de toda clase de intervención.

SEPTIMA. En la VII Conferencia Internacional Americana, realizada en Montevideo en 1933, se firmó entre otras resoluciones, la que recomendaba la creación de un organismo interamericano de cooperación económica y financiera.

OCTAVA. El Convenio Económico de Bogotá es uno de los más importantes tratados suscritos en la IX Conferencia Internacional Americana, celebrada en Bogotá en 1948 bajo la influencia de la Organización de las Naciones Unidas (creada un año antes).

NOVENA. El ideal que inspiró al Convenio es positivo, pero el problema radica en que se tratan de conjugar desproporcionadamente dos fuerzas: la de un país altamente desarrollado industrial, agrícola y técnicamente, y la de muchos países de escaso desarrollo que sólo pueden ofrecer al mercado internacional sus recursos naturales.

DECIMA. El capítulo IV del mencionado Convenio, relativo a inversiones privadas, refleja los compromisos y las garantías legales que el capital norteamericano exigía contra los nacionalismos jurídicos de Hispanoamérica.

DECIMA PRIMERA. La investigación económica de Latinoamérica se inicia, a alto nivel, con la CEPAL (hasta antes de la Segunda Guerra mundial había sido sólo de tipo histórico y sociológico).

DECIMA SEGUNDA. A partir de la creación de este organismo y de otros como el BIRF, la FAO y la OEA misma, se palpa cierto progreso en lo referente a programas de desarrollo industrial y agrícola; pero sigue siendo problema especial la inestabilidad del comercio exterior, pues los Estados Unidos son los que determinan la mayor o menor importancia de los países latinoamericanos como abastecedores.

DECIMA TERCERA. Las tendencias predominantes en la política comercial internacional sigue representando un grave problema para nuestras economías en particular al acrecentamiento del proteccionismo por parte de los Estados Unidos y a las asociaciones preferenciales entre éstos y determinadas áreas geográficas de Latinoamérica.

DECIMA CUARTA. La idea de integración económica de Latinoamérica creada por la CEPAL, a fines de 1950, obedeció al propósito de fomentar el comercio latinoamericano; pero el respaldo político que se esperaba no fue muy entusiasta y nunca ha podido formarse un mercado común al nivel deseado.

DECIMA QUINTA. El Tratado de Montevideo establece dos procedimientos para lograr la eliminación de las restricciones arancelarias: el de las listas nacionales, que ha registrado un progreso muy relativo porque las industrias, temerosas de perder la protección, ejercen presiones sobre sus gobiernos que hacen cada vez más difíciles las negociaciones; el segundo sistema es el de la lista común, que debe ser negociada cada tres años, incluyendo en ellas las mercancías respecto de las cuales todos los países deben eliminar la totalidad de las restricciones para 1973. Este sistema ha encontrado dificultades en su formulación debido a los problemas con respecto a la inclusión del petróleo y del trigo.

DECIMA SEXTA. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio confronta actualmente una crisis general cuya causa primera fue la confección de la lista común, aún antes de llegarse al punto de area del libro comercio.

DECIMA SEPTIMA. El Tratado de Montevideo entró en vigor en junio de 1961 y desde entonces se inició el problema de que un libre comercio perjudica a los países más pobres, como Uruguay Paraguay y Ecuador, e incluso los países menos pobres como Chile, Perú, Colombia y Venezuela advirtieron que el funcionamiento del tratado no les otorgaba los beneficios recíprocos que se prometen en dicho documento.

DECIMA OCTAVA. Es necesario, dadas las circunstancias, que haya cierta flexibilidad en la aplicación del tratado, así como un genuino mecanismo de planeación regional y la unificación de las políticas monetarias y de comercio exterior de los países miembros. Aún más, es necesario que se igualen algunas INTITUCIONES JURIDIDAS que se hallan íntimamente ligadas con el tratado.

DECIMA NOVENA. En la Reunión de Presidentes de América, en abril de 1967, en Punta del Este, se dijo que la política oficial de todos los países miembros consiste en un movimiento eventual hacia el mercado común, y se declaró que en 1970 debe iniciarse la creación del Mercado Común Latinoamericano, que "estará sólidamente en vigor en 1985 a más tardar"; pero nada dijeron respecto a cómo se efectuaría esto y es de suponerse que el único país que lo sabe es Estados Unidos, quien irá asentando oportunamente las bases para la prosecución de un mercado común completo, sin trabas de ninguna especie, para la continuidad de su propio desarrollo económico, con las grandes ventajas que ofrecen los mercados de los países monoprodutores de América Latina.

VIGESIMA. Las dificultades para el libre comercio son múltiples, pues lo que es conveniente para un país altamente desarrollado, no lo es para los países medianamente desarrollados; lo que es propicio para éstos, no lo es para los menos desarrollados, y a la inversa el resultado es el mismo, lo que es saludable para los países pobres no lo es para los de desarrollo medio, y lo que beneficia a éstos puede resultar contrario a los intereses de un país poderoso.

VIGESIMA PRIMERA. La falta de legislaciones adecuadas que regulen las inversiones extranjeras pone en manos de ellas la economía de las naciones latinoamericanas. Las inversiones norteamericanas colocan a los países de Latinoamérica en la condición de países monoprodutores y, por ende, monoexportadores, lo que permite al inversionista canalizar nuestra economía hacia aquellos renglones que más favorecen sus intereses.

VIGESIMA SEGUNDA. El único estudio para la región en su conjunto, publicado en 1964 por la CEPAL, **El financiamiento externo de América Latina**, adopta, como otros estudios realizados en nombre de instituciones internacionales, un enfoque predominantemente cuantitativo y se abstiene de discutir detalles de las operaciones de los inversionistas directos norteamericanos en el área y sus efectos sociopolíticos.

VIGESIMA TERCERA. La industrialización en América Latina se desarrolla como un proceso desintegrado, incoherente y acéfalo. Lo único integrado, coherente y orgánico es el proceso de industrialización articulado al poder extranjero, es decir, a esa gigantesca estructura de consorcios e intereses norteamericanos cuyos centros de decisión están fuera y por encima de América Latina. En esto consiste el más grave riesgo que afronta la economía latinoamericana, en que su industrialización llegue a ser una

simple sección territorial y periférica de la industrialización de Estados Unidos.

VIGESIMA CUARTA. El papel del Derecho Internacional Privado debe ser decisivo en la integración económica de Latinoamérica y en los mercados comunes latinoamericanos.

VIGESIMA QUINTA. El problema más difícil del Derecho Internacional Privado es el conflicto de leyes. En la aplicación interespacial de la ley ha existido el principio de la territorialidad de ésta, frente a la doctrina de los estatutos, según la cual, para evitar graves contradicciones, debe reconocerse la existencia del estatuto personal, o sea que las leyes relativas al estado y capacidad de las personas tienen una autoridad extraterritorial, siguiendo en consecuencia al individuo a cualquier parte a donde vaya.

VIGESIMA SEXTA. Por lo que a México se refiere, nuestras disposiciones relativas al Derecho Internacional Privado establecen en forma absoluta el principio de la territorialidad, respecto del cual, como hemos visto hay fuertes corrientes contrarias.

VIGESIMA SEPTIMA. Analizando fríamente nuestra legislación, encontraríamos que es excesivamente estricta, poco progresiva y que nos ubica como si estuviésemos en un sistema feudal de estricta territorialidad, de la ley. Pero si nos colocamos en el terreno que nos corresponde como mexicanos, encontraremos justificado ese criterio, ya que, si teniendo una legislación estrictamente territorial y ejerciendo nuestro Gobierno una política de mexicanización de las industrias, nos vemos invadidos de capital privado extranjero que lejos de beneficiarnos nos perjudica, ¿qué sucedería si nuestra ley se actualizara, garantizando el respeto al estatuto personal de los extranjeros? Identico problema afrontar los demás Estados de América Latina.

VIGESIMA OCTAVA. Los tratados son la fuente primordial del Derecho Internacional y la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos los considera también como fuente del Derecho Interno, en tanto estén de acuerdo con la propia Constitución y se celebren por el Presidente de la República con aprobación del Senado.

VIGESIMA NOVENA. Teóricamente no existe oposición entre las leyes internas y el Derecho Internacional, pero en la práctica es común que surjan conflictos entre la legislación interna de un país y alguna o varias disposiciones contenidas en un tratado internacional del cual dicho país es signatario.

TRIGESIMA. El Convenio Económico de Bogotá limita el principio seguido por nuestra legislación (y por otras legislaciones de América Latina), según el cual los extranjeros están sujetos, como los nacionales, a las leyes y a los tribunales del país.

TRIGESIMA PRIMERA. La última parte del artículo 25 del Convenio Económico de Bogotá, por ejemplo, resulta sumamente comprometedor y desventajosa para los países de América Latina, que seguramente no están en disposición de pagar fuertes sumas en forma oportuna, adecuada y efectiva a los inversionistas extranjeros que detentan la posesión, con ánimo de propietarios, sobre bienes cuya propiedad corresponden esencial y originalmente al Estado dentro del cual se encuentran.

TRIGESIMA SEGUNDA. Para resolver estos problemas, la práctica internacional es en el sentido de dar oportunidad a los países signatarios de un tratado para que hagan reservas expresas de los puntos que consideren contrarios a su legislación interna.

TRIGESIMA TERCERA. La práctica mexicana es en el sentido de subordinar las cláusulas de los tratados, que sean contrarias a su legislación interna, a los términos de las leyes constitucionales y al principio según el cual los extranjeros están sujetos, como los nacionales a las leyes de los tribunales del país.

TRIGESIMA CUARTA. Existe el grave problema de la incompatibilidad entre el fenómeno económico y la realidad jurídica al celebrarse los tratados internacionales.

TRIGESIMA QUINTA. El tratado internacional debe inspirarse, no solamente en las condiciones económicas de los países firmantes, sino también en la realidad jurídica sociológica y política de cada uno de ellos, a fin de procurar el acoplamiento de las legislaciones en los conflictos que el propio tratado implique.

TRIGESIMA SEXTA. La pretensión de todo tratado es ~~que se firme en un plano de igualdad, pero tal igualdad no puede existir y de hecho nunca ha existido, ni económica ni jurídicamente, en tanto la realidad social de un país es distinta de la de otros, y el Derecho, indefectiblemente, es resultado de esa realidad social y de ella depende su eficacia.~~

TRIGESIMA SEPTIMA. Los pueblos, por antonomasia, son celosos de su soberanía y ese celo se manifiesta en cuanto a la respetabilidad para con sus instituciones jurídicas. De ahí que, cuando un tratado afecta a las instituciones jurídicas de un país, dicho tratado pierde eficacia por virtud de su falta de cumplimiento, pues en el momento de presentarse un conflicto de leyes, es el soberano del foro quien debe decidir y éste siempre lo hará protegiendo o salvaguardando las instituciones jurídicas nacionales.

TRIGESIMA OCTAVA. En esa virtud, recomiendo en mi trabajo que no se pierdan de vista los principios aceptados por el Derecho Internacional Privado, tales como el de

que, en caso de conflicto de leyes, la solución debe quedar en manos del soberano del foro. Y, repito, al celebrarse un tratado, ha de tomarse muy en cuenta la estructura jurídica de los países signatarios.

TRIGESIMA NOVENA. A fin de que haya realmente integración económica, es necesario que se igualen algunas instituciones jurídicas que estén íntimamente ligadas con los tratados que la propia integración implique.

CUADRAGESIMA. Los sujetos de los tratados internacionales sólo se conciben sobre la base de soberanía, autonomía e independencia.

CUADRAGESIMA PRIMERA. La expresión voluntaria del deseo de las partes y la igualdad y beneficio mutuo han de ser los principios jurídicos básicos subyacentes a los tratados internacionales. ~~Pero no sólo eso, sino que es indispensable que LAS CONDICIONES SE DEN DESDE EL PUNTO DE VISTA JURIDICO, a fin que los tratados sean realmente eficaces.~~

CUADRAGESIMA SEGUNDA. Las mercancías que constituyen el objeto de un tratado internacional deben tener un trato semejante en las legislaciones de los países signatarios a fin de que el tratado pueda cumplirse realmente.

CUADRAGESIMA TERCERA. Los tratados deben ser concluidos en pie de igualdad por las partes y deben ser estrictamente observados, en tanto subsistan las condiciones en virtud de las cuales se celebraron. Lo grave es que frecuentemente las condiciones no se dan ni en un principio, en vista de la falta de acoplamiento de las legislaciones. Debe buscarse, pues, la unificación de las instituciones jurídicas alrededor de las cuales se celebran los tratados.

BIBLIOGRAFIA

AGUILAR GUTIERREZ, Antonio. "Síntesis del Derecho Civil", 1a., ed. U.N.A.M., 1966.

"Análisis Comercial, Económico, Financiero e Industrial", año 1, Núm. 18, 27 de junio de 1968.

BARRE, Raymond. "El Desarrollo Económico", 2a., ed. México, Col. Pop. Tiempo Presente, 1964.

BARRENECHEA Y RAYGADA, Oscar. "Congresos y Conferencias Internacionales celebrados en Lima. 1847-1894", capítulos complementarios. Buenos Aires. Peuser, S. A., 1947.

BORISOV, S. "El Derecho Soberano a la formulación de Reservas que asiste a los Estados partícipes en Tratados Internacionales". Academia de Ciencias de la U.R.S.S. Vers. Esp. J. Villalba. Edit. Grijalvo, S. A., México, 1962.

"Business Week", 16 de diciembre de 1961, México: acabó el auge.

"Cartas del Libertador", Caracas, Tomo, V Publicadas por Lecuna, 1929.

"Comercio Exterior", Publ., del BANCOMEXT, S. A., México, abril de 1968.

"Comercio Exterior", Publ., del BANCOMEXT, S. A., México, junio de 1968.

"Comercio Exterior", Publ., del BANCOMEXT, S. A., México, agosto de 1968. **La inversión privada norteamericana y el desarrollo de Mesoamérica**, por Miguel S. Wionczek.

FAUCHILLE. "Traité de Droit International Public", T. I, parte III, París, 1926.

FIORE, Pascual. "La aplicación de las Leyes a Extranjeros", 1a. Ed. (Vid. Niboyet)

Fondo Fiduciario de Progreso Social. Seventh Annual Report, 1967. Washington, 1968.

GARCIA TELLEZ, Ignacio. "Motivos, Colaboración y Concordancia de nuestro Código Civil Mexicano", 1a., ed. NIBOYET, J. P. "Derecho Internacional Privado", 2a., ed., fr., Trad. de Andrés Rodríguez Ramón, 1965.

OPENHEIM. "International Law", vol. I.

ROUSSEAU. "Droit International Public", París, 1953.

SANCHEZ I SANCHEZ, Carlos A. "Curso de Derecho Internacional Público Americano". Ed. Montalvo. C. Trujillo, Rep. Dominicana, 1943.

SARDA, Juan. "Uniones Aduaneras y Uniones Económicas". T. I. Madrid. Estudios Económicos Españoles y Europeos, 1951.

TRIGUEROS, S. Eduardo, **Revista General de Derecho y Jurisprudencia de México**, 1934.

YCAZA TIJERINO, Julio. "Sociología de la Política Hispanoamericana", Madrid, Edit. Cultura Hispánica, 1950.