

878509

1
2ej

UNIVERSIDAD NUEVO MUNDO

ESCUELA DE DERECHO

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



BREVE SINOPSIS RESPECTO AL
TRATADO TRILATERAL DE
LIBRE COMERCIO

FALLA DE ORIGEN

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

MATILDE BLANQUER COCA

DIRECTOR DE TESIS:

LIC. MA. DE LOS ANGELES ROJANO ZAVALZA



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MIS PAPAS

Olga y Antonio Blanquer
Por darme la oportunidad de
vivir y tenerlos como papás
Por darme todo lo mejor de
lo mejor sin fijarse en lo
demás.
Por ser como son.

Mi amor eterno

A MI TIA BEBA (MAMMY)

Por ser tú quien ha recorrido
junto a mí todo este camino
Por ser tú quien me ha dado
todo sin pedir nada a cambio
Por ser tú mi mejor herencia
Por tu infinito amor.

Te adoro

A MIS HERMANOS Antonio y Olga
a mi sobrinita Stephe
Por estar siempre junto a mí
Por ser mis mejores amigos y
compañeros

Con todo mi cariño

A MI ABUELITA MATTY

Por ser tú quien ilumina
mi ser cada vez que lo necesito
Para que tu sueño sea ya una
realidad.

Te quiero

A CUAUHTEMOC SODI

Por estar ahí sin pedir nada
a cambio.
Por sus consejos y palabras
de aliento

Con todo mi agradecimiento

LIC. MA. DE LOS ANGELES ROJANO

Por su ayuda desinteresada para
la realización de esta etapa
tan importante en mi vida.

Respeto y estimación

AL LIC. ALGER URIARTE

Por dirigir esta tesis
Por haber confiado en mí

Respeto y Agradecimiento

A MIS FAMILIARES Y AMIGOS

Por contar con ustedes cuando
lo necesité.
Por ayudarme a recorrer este
camino.
Por todas esas sonrisas y
alegrías.

**Los quiero y se los
agradezco**

BREVE SINOPSIS RESPECTO
AL TRATADO TRILATERAL
DE LIBRE COMERCIO

INDICE GENERAL

	PAGINA
ABREVIATURAS DE USO COMUN	VIII
INTRODUCCION	1
I. ANTECEDENTES	4
II. MARCO GENERAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES	
DE MEXICO CON EL MUNDO.....	10
A. ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	10
B. CANADA	15
C. COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	20
D. CUENCA DEL PACIFICO	25
E. AMERICA LATINA	31
1. GUATEMALA	32
2. BELICE	33
3. CENTROAMERICA	33
4. CHILE	34

III. ASPECTOS NACIONALES E INTERNACIONALES DEL	
TRATADO DE LIBRE COMERCIO	36
A. DEFINICION	36
B. ASPECTOS JURIDICO-CONSTITUCIONALES	41
1. MEXICO	41
2. ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	45
3. CANADA	47
IV. TEMAS DE NEGOCIACION	49
A. ACCESO A MERCADOS	51
B. REGLAS DE COMERCIO	58
C. SERVICIOS	59
D. INVERSION	61
E. PROPIEDAD INTELECTUAL	75
F. SOLUCION DE CONTROVERSIAS	78
V. TRASCENDENCIA DE LA CELEBRACION DEL TRATADO	
DE LIBRE COMERCIO	87
A. ASPECTOS GENERALES DE LA ECONOMIA MUNDIAL ..	87
B. ASPECTOS GENERALES DE LA ECONOMIA MEXICANA ..	89
C. LOS OBJETIVOS DE MEXICO EN EL TRATADO	90
D. CARACTERISTICAS DESEADAS DEL TRATADO	91

P A G I N A

E. VALORACION DEL TRATADO	93
1. VENTAJAS	93
2. DESVENTAJAS	95
F. RESULTADO GENERICO	98
CONCLUSIONES	100
BIBLIOGRAFIA	102

ABREVIATURAS DE USO COMUN

- A L C - Acuerdo de Libre Comercio
- A N S E A - Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
- A U E - Acta Unica Europea
- C C E P - Cooperación Económica del Pacifico
- C E E - Comunidad Económica Europea
- C V T D - Coonvención de Viena sobre el Derecho de los
Tratados
- E U N - Estados Unidos de Norteamérica
- G A T T - Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros
- G I N - Grado de integración nacional
- I E - Inversión extranjera
- I E D - Inversión extranjera directa
- O I C - Organización Internacional de Comercio
- O M P I - Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
- O N U - Organización de Naciones Unidas
- T L C - Tratado de Libre Comercio
- T T L C - Tratado Trilateral de Libre Comercio

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

El actual contexto económico internacional, en el que participa activamente México, se caracteriza por un activo proceso de transformación; se integran nuevos participantes; se conforman bloques comerciales y se globalizan los procesos productivos; se acentúan las políticas proteccionistas internacionales; se acrecienta la competencia en los mercados de exportación y de capital.

El Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá es una respuesta oportuna a estos cambios que están teniendo lugar en dicho contexto. El Tratado permitirá aprovechar la complementariedad existente entre las economías de México, los Estados Unidos y Canadá, tanto en la dotación de recursos, como en los procesos productivos, incrementando la competitividad de toda la región respecto al resto del mundo.

El Tratado pretende: a) promover un mejor y más seguro acceso de nuestros productos a los Estados Unidos y Canadá; b) reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales; c) permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía, al propiciar el crecimiento y el fortalecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad; y d) ayudar a crear empleos más productivos que incrementen el bienestar de la población nacional.

Para que éste Tratado aporte los mejores resultados para México, deberá: garantizar un acceso permanente y seguro de las exportaciones mexicanas, mediante la disminución total, pero paulatina, de los aranceles y las barreras no arancelarias y la creación de mecanismos justos y expeditos para la solución de controversias entre los países, a fin de asimilar la aplicación de medidas unilaterales.

El Tratado promoverá a la conformación de una zona de libre comercio de más de 360 millones de habitantes, y un producto regional de seis billones de dólares. La participación en ésta zona permitirá a la industria nacional el uso más eficiente de los recursos productivos.

Asimismo, contribuirá a que los tres países enfrenten exitosamente los retos derivados del proceso de globalización económica que está teniendo lugar en todo el mundo.

I. ANTECEDENTES

Para comprender en toda su extensión una institución o figura jurídica es necesario estudiarla desde su fase genética, y en congruencia con ello cabe aclarar que el Tratado de Montevideo que suscribió el titular del Ejecutivo Federal de México en 1960, en el cual se estableció una zona de libre comercio entre México, Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay, es el antecedente inmediato del Tratado Trilateral de Libre Comercio que en breve quedará perfeccionado entre México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

A principios de los años ochenta, México inició una etapa de apertura unilateral de su economía. Misma que se materializó con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). 1

1. El GATT inicia sus acciones en el año de 1948 con veintitres países miembros. Este emerge como un instrumento de regulación de los intercambios mundiales. Su principal objetivo es el promover la expansión del comercio internacional por medio de la conclusión de acuerdos dirigidos, sobre la base de la reciprocidad y de las ventajas mutuas, la reducción de las tarifas aduaneras y de otras barreras que entorpecen los intercambios, y la eliminación de prácticas discriminatorias.

Anteriormente a la adhesión de México al GATT, el modelo económico seguido por nuestro país, había sido el de la sustitución de importaciones y el proteccionismo de la industria nacional, dando pauta así a que en lugar de que el productor nacional fabricase el bien necesario para el mercado interno y reducir su precio, hiciese todo lo contrario; es decir importar el producto requerido y encarecer su precio.

A partir de la crisis económica de 1982, el gobierno se dió cuenta de la necesidad de un cambio en su economía, misma que empezó con la apertura comercial para combatir la inflación y la baja productividad. Esta fue una de las causas por la cual nos adherimos al GATT, comprometiéndonos a eliminar los permisos de importación y a reducir gradualmente los aranceles a mercancías producidas en el extranjero.

En el actual sexenio, se ha impulsado notablemente a una mayor apertura económica flexibilizando la regulación de inversión extranjera, actualizando los diversos ordenamientos mercantiles en materia sustantiva y adjetiva, desincorporando empresas paraestatales y negociando una reducción de pagos por servicio de deuda externa. Con todo

esto y con algunos pactos económicos se logró bajar la inflación en tres dígitos, atraer la confianza del inversionista extranjero, así como del nacional, y además provocar la repatriación de capitales que se encontraban en el exterior.

Ante un entorno internacional cambiante, México ha decidido transformar no sólo su estructura económica, sino también ciertas prácticas políticas. De hecho, a partir del año de 1983, México inició un proceso de cambio estructural con el fin de restaurar un clima de estabilidad macroeconómica y una incorporación más eficiente en las corrientes de comercio internacional. La aplicación de esta política trajo como consecuencia una mayor competitividad internacional y un evidente crecimiento de la actividad con el exterior.

A principios de la década pasada, México tenía una de las economías más cerradas y protegidas; hoy nuestro país tiene una de las más abiertas del mundo y además ha iniciado un ambicioso programa de reforma de su sector público. Prueba de lo anterior es que cerca del setenta por ciento de las actividades económicas del Estado (más de 619 empresas estatales) han sido privatizadas, fomentando así un clima de

certidumbre y confianza entre los inversionistas nacionales y extranjeros. En cuanto a los cambios estructurales, la liberalización comercial ha eliminado prácticamente todas las barreras no arancelarias y ha reducido substancialmente las arancelarias. Los cambios iniciados en el año de 1983 se acentuaron a partir del año de 1988, cuando tomó posesión de su cargo el Licenciado Carlos Salinas de Gortari, quien ha impulsado los siguientes cambios:

"- Eliminación de la mayoría de las tarifas no arancelarias al comercio, incluyendo cuotas de grado de integración nacional (GIN) para automóviles y aparatos electrodomésticos.

- Reducción de la tarifa arancelaria máxima del cien por ciento al veinte por ciento y se prevee reducirla aún mas.
- Reducción a cerca del nueve por ciento la tarifa promedio ponderada, que a mediados de la década pasada se situaba por arriba del veinticinco por ciento.
- La reducción arancelaria ha sido de hecho mayor a la comprometida por los signatarios del GATT.
- Eliminación del requisito de licencia de importación para un noventa y ocho por ciento de las categorías de importación y la obtención de una mayor reducción del número de artículos previamente sujetos a permisos de

importación (en 1983, todas las importaciones estaban sujetas a permiso previo).

- Descontinuación del uso de precios oficiales para propósitos de evaluación aduanal.
- Reducción de los procedimientos burocráticos por medio de un sistema expedito de aprobaciones para las solicitudes de inversión extranjera. Hoy debe otorgarse una respuesta formal, en el curso de cuarenta y cinco días, a los proyectos de inversión extranjera que requieren de solicitudes. En caso de no recibir respuesta por parte del gobierno durante dicho período, estas solicitudes son aprobadas automáticamente.
- Después de tres años de crecimiento negativo, la economía mexicana está creciendo a una tasa promedio del tres por ciento anual. En 1990 el crecimiento del producto interno bruto (PIB) rebasó, por segundo año consecutivo, el crecimiento de la población.
- La inflación se redujo de una tasa anual de 160 por ciento en 1987 a una de menos del treinta por ciento en 1990.
- Diversas empresas paraestatales están siendo privatizadas. De 1155 compañías gubernamentales, 801

fueron privatizadas o están en proceso de serlo. Hacia febrero de 1990 se había finalizado el proceso de privatización para 619 compañías.

- Las compañías nacionales de teléfonos, transporte aéreo, hotelería, minería y acero, banca y seguros, entre otras, fueron vendidas o se encuentran en proceso de venta a inversionistas privados." (2).

Hemos visto, que los acontecimientos mundiales se han venido dando a un ritmo muy acelerado modificando las condiciones internas de muchas naciones, así como las relaciones internacionales mismas.

2. Senado de la República, "Consideraciones Fundamentales para la Firma de un Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México - Estados Unidos - Canadá", (México: Oficina del Tratado de Libre Comercio, 1991), p. 4.

II. MARCO GENERAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON EL MUNDO

A. ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

La importancia de nuestro comercio con los Estados Unidos siempre ha sido considerable, independientemente del régimen comercial vigente en nuestra economía. A finales del siglo pasado, alrededor del setenta por ciento de nuestras exportaciones y el cincuenta por ciento de nuestras importaciones, ya se llevaban a cabo con los Estados Unidos. Dicho país es nuestro principal socio comercial; sin embargo, para éste el flujo comercial con México representa el tercero en importancia después de Canadá y Japón.

No obstante lo anterior, en los últimos años ha habido una transformación sustantiva en la composición de nuestras ventas externas, gracias a la penetración de la manufactura mexicana en el mercado norteamericano. Entre 1982 y 1989, las exportaciones (incluyendo el comercio realizado por la industria maquiladora) a este mercado, han crecido a una tasa promedio anual del veinticuatro por ciento. Incluso, en algunos sectores, México se ha constituido como el primero, segundo y tercer proveedor en importancia de los

Estados Unidos. Hoy en día, el setenta por ciento de nuestras ventas a dicho país son productos manufacturados, comparando con el treinta y dos por ciento de hace sólo ocho años.

Este éxito exportador es resultado de combinar insumos, a precios y calidades internacionales, con una ubicación privilegiada.

Durante los últimos años de la década de los ochenta se negociaron una serie de acuerdos que han logrado eliminar algunos obstáculos al flujo de comercio bilateral. En el año de 1985, se firmó el Entendimiento Bilateral en materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, mediante el cual los Estados Unidos se comprometieron a comprobar el desajuste económico que pudiesen ocasionar las exportaciones mexicanas en el mercado americano, antes de aplicar un impuesto compensatorio.

En el año de 1987, México y los Estados Unidos firmaron el Acuerdo Marco que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio y de la inversión. Posteriormente, en octubre del año de 1989, se firmó un

nuevo Acuerdo Marco para iniciar conversaciones globales encauzadas a facilitar el comercio y la inversión entre ambos países.

Esta serie de acuerdos, si bien han resultado varios problemas de acceso al mercado estadounidense, no han sido capaces de dar una solución integral a los obstáculos que enfrentan nuestros productos: altos aranceles, barreras no arancelarias, vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas proteccionistas y contra prácticas desleales, entre otros.

De tal forma que, en los EUN aún persisten barreras no arancelarias y fitosanitarias en algunos casos injustificadas, que obstruyen o inhiben la exportación de productos mexicanos. Por ejemplo, en el sector industrial destacan las cuotas compensatorias de acero y textiles. En el sector agropecuario no tienen acceso al mercado estadounidense, por no cumplir con ciertas normas fitosanitarias, el aguacate, la manzana, la papa y el limón, entre otros productos.

Asimismo, diversos productos mexicanos han sido demandados por prácticas desleales, lo que ha generado una

gran incertidumbre a los empresarios sobre la permanencia y seguridad de acceso de sus productos. El ejemplo más reciente lo constituye el caso del cemento mexicano, que tiene que pagar una cuota compensatoria del cincuenta y ocho por ciento.

Además, a pesar de que el arancel ponderado que pagan nuestras exportaciones a los Estados Unidos de Norteamérica es menor al cuatro por ciento, existen aranceles superiores al veinte por ciento en productos en los que México es un abastecedor importante; el melón tiene un arancel del treinta y cinco por ciento, los espárragos, las jicamas y algunos vegetales frescos y congelados enfrentan un arancel del veinticinco por ciento, por sólo citar algunos ejemplos (3).

De lo anterior, válidamente podríamos concluir que el hecho de que nuestro país vecino aún conserve diversos obstáculos para los productos que se internan a su mercado, es un reflejo de que se economía no se encuentra en su mejor discusiones sobre el Tratado de Libre Comercio. Prueba de momento, lo cual afecta en gran medida las actuales

3. Secofi-Ontlc, El Tratado Trilateral de Libre Comercio, una Visión Global, (México: Secofi-Ontlc, actualizado al 26-III- 1992), p. 3.

lo anterior es que ha calculado que por el año de 1991, nuestro país vecino tuvo un déficit presupuestal de 318 mil millones de dólares, colocando dicho déficit comercial que se estima en más de cien mil millones de dólares, asimismo, cubre el cincuenta por ciento de su demanda de bienes de consumo con importaciones, y su moneda ha sufrido importantes devaluaciones ante monedas extranjeras ya que no existe un verdadero equilibrio entre los bienes y servicios que el país produce y el dinero circulante.

De tal forma que es contundente la crisis del sistema financiero norteamericano, pues las ganancias netas promedio de los bancos han bajado de quince punto seis por ciento al dos punto cinco por ciento entre los años de 1988 y 1990.

El Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica faltó a su promesa de no incrementar la carga impositiva, con lo cual contribuyó a desalentar el consumo privado de bienes, y el desempleo presentó tasas de seis punto cinco por ciento con perspectivas de incrementarse dicho porcentaje a un diez por ciento (4).

El producto nacional bruto de EUN para 1990, creció en un cero punto nueve por ciento respecto al del año de 1989; es

4. Gustavo Cano Hernández, "México y los Estados Unidos: Tiempos de Cambio", (México: El Financiero, 14 de febrero de 1991), p. 41.

decir, la menor tasa registrada desde el año de 1982.

De igual forma, el sector de servicios cayó en un siete punto ocho por ciento en el año de 1990, y el sector industrial se encuentra en el mínimo nivel registrado desde el año de 1982.

No obstante lo anterior, Estados Unidos sigue siendo el productor de insumos más grande del mundo, así como el importador más grande con una participación de las importaciones del mundo en un catorce punto tres por ciento, por lo cual su influencia en nuestra economía es de suma importancia (5).

B. C A N A D A

México y Canadá han estructurado en los últimos años una relación comercial importante. Para el año de 1987, México ya ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá y representaba su quinceavo mercado. Considerando las operaciones comerciales de ambos países, Canadá ocupó el

5. Excelsior, "Los Diez Importadores más Importantes del Mundo en 1990". (México: Excelsior, 28 de enero de 1992), sección financiera, p. primera plana.

quinto lugar entre los socios comerciales de México. Las transacciones recíprocas crecieron durante los años setenta sobre una base relativamente baja, mucho más significativo fue el incremento de sus nexos comerciales a principios de los ochenta como resultado directo del auge petrolero. Así las exportaciones canadienses también avanzaron triplicándose entre 1970 y 1981, para llegar a setecientos quince millones de dólares canadienses en el año de 1981.

El patrón de las ventas mexicanas a Canadá se modificó durante los últimos cinco años. El petróleo constituyó el doce por ciento de las ventas totales durante el año de 1987. Los productos no petroleros, particularmente los manufacturados y en un grado menor los agrícolas, forman ahora el grueso de las exportaciones mexicanas a Canadá.

Actualmente el sector automotriz, en su mayor parte refacciones y motores, constituye más de la mitad de las compras que Canadá le realiza a México.

Se exporta en gran volumen productos agrícolas mexicanos como son: jitomate, café, pepino entre otros, para abastecer el mercado canadiense. Debido a las diferencias en sus climas, los países se complementan en forma importante en

este sector, encontrándose Canadá en buena posición de proveer a México de aceite de colza, trigo, leche en polvo, y ganado bovino. Canadá es también fuente importante para México de materias primas y de productos semi-acabados como el azufre, el acero, la pulpa de papel y el papel mismo, así como asbestos y plásticos.

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

Hasta el mes de marzo del año de 1990, las relaciones de comercio e inversión con Canadá se regían a través del Convenio Comercial de 1946; del Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética de 1980; y del Memorandum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984.

Con el fin de promover las relaciones comerciales con Canadá, en el mes de marzo del año de 1989, se firmó el Entendimiento sobre un Marco de Consultas sobre el Comercio y la Inversión, que cubre diversas áreas de cooperación,

entre las que figuran productos textiles, agropecuarios, pesqueros, automotores y minerales. De igual manera, se incluyó equipo de minería e industria forestal; inversiones, co-inversiones, transferencia de tecnología, el programa de las maquiladoras, y de aranceles.

Tras meses de intensas deliberaciones internas, Canadá decidió, el cinco de febrero del año de 1991, unirse a México y a los Estados Unidos en la negociación de un Tratado Trilateral de Libre Comercio. En esa determinación influyó más que una convicción política, el temor a quedar marginado de un arreglo que pudiera afectar los intereses canadienses, que habían sido promovidos con la concertación del Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos. A diferencia de ese acuerdo, el Tratado Trilateral se está negociando en momentos en que Canadá está inmerso en una profunda recesión, la cual ha afectado sus perspectivas de desarrollo económico y ocasionado cierres de empresas, con la consecuente pérdida de cientos de miles de empleos.

Algunos de los sectores de la población, que han sido golpeados por la crisis, están convencidos de que los actuales problemas económicos de su país son un efecto directo del Acuerdo Bilateral de Libre Comercio.

El gobierno canadiense ha mantenido un perfil bajo en lo concerniente al Tratado Trilateral con Estados Unidos y nuestro país. La iniciativa ha quedado casi exclusivamente bajo la dirección del Ministro de Comercio Internacional, Michael Wilson, quien ha dirigido las negociaciones con sus homólogos: el mexicano, Secretario Jaime Serra Puche, y la estadounidense, Embajadora Carla Hills.

El principal apoyo del gobierno en lo que respecta a la negociación del Tratado Trilateral antes referido se da entre las grandes empresas de Canadá; es decir, aquellas que intervienen en los mercados globales internacionales y que tienen inversiones en el exterior, los exponentes más importantes son el Business Council on National Issues (Consejo Coordinador Empresarial) y el Canadian Council for the Americas (similar al Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales).

El apoyo menos marcado entre los pequeños y medianos empresarios, son los agrupados en la Canadian Federation on Independent Business.

Algunas de las críticas en contra del TTLC son realizadas por los principales sindicatos en Canadá, los cuales están

afiliados con el Partido Neo Demócrata y por lo tanto, comparten muchos de los argumentos que usa ese partido para oponerse a dicho Tratado. El principal de ellos es que el libre comercio con los Estados Unidos ha ocasionado la pérdida de cientos de miles de empleos canadienses y que el Tratado con México empeorará esta situación.

C. COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

El veinticinco de marzo del año de 1957, los representantes de Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y la República Federal de Alemania acordaron la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) (:un tratado de comercio preferencial entre los países firmantes). En el cual se comprometieron a eliminar entre ellos las barreras al libre movimiento de mercancías y servicios, así como de los factores de la producción. De entonces a la fecha se abolieron muchos obstáculos, los aranceles y las cuotas de importación fueron los más importantes; sin embargo muchos permanecieron y con el paso del tiempo surgieron otros nuevos.

En años recientes, los gobiernos comunitarios comenzaron a percatarse de que la eliminación total de las barreras al libre comercio entre ellos es cada vez más importante para impulsar un desarrollo más acelerado, así como para enfrentar la alta competitividad de las empresas de los Estados Unidos, pero principalmente de las de Japón y de algunos países de industrialización reciente.

Para responder a esta inquietud, en el año de 1986 los miembros de la Comunidad - que ya eran doce- aprobaron el Acta Unica Europea (AUE), documento que reforma los tratados que dieron origen a su organización, y en el cual se comprometen a eliminar, antes de fines del año de 1992, todo tipo de barreras (físicas, fiscales y técnicas) a las actividades económicas que se desarrollan entre ellos, para crear un verdadero "mercado único".

De acuerdo con el Acta Unica Europea, la creación del mercado único permitirá a todo ciudadano o empresa de la CEE comprar, vender o establecerse libremente en cualquier lugar de ésta: desde la región menos desarrollada de España o Irlanda hasta la ciudad más urbanizada de Alemania, Dinamarca o el Reino Unido. Se derribarán todas las barreras y normas nacionales que en el presente obstruyen la circulación

intercomunitaria de bienes y servicios. Con ellos quedarán inservibles los controles nacionales a la importación de productos procedentes de países terceros. La cuota que, por ejemplo, Francia impone a la importación de autos japoneses perderá sentido si éstos ingresan al mercado francés por un país como Alemania, que no les impone restricción alguna.

Debido a lo anterior, varios países de la Comunidad, presionados por grupos nacionales con intereses específicos, están en favor del establecimiento de cuotas de importación de alcance comunitario para ciertos productos, como los automóviles. Esto ha generado preocupación entre las principales contrapartes comerciales de Europa, principalmente Estados Unidos y Japón, que temen que al proceso de las barreras en el mercado interno le siga otro que imponga poderosos obstáculos a los productos procedentes de fuera, los cuales convertirán a Europa en una "fortaleza".

En la Comunidad se afirma que la eliminación de las barreras en el espacio comunitario también beneficiará a las importaciones procedentes de fuera, ya que cualquier producto que ingrese a un país miembro podrá circular libremente en toda la Comunidad.

Respecto a la política comercial que adoptará la CEE después de 1992 se dio a conocer que esperaba oportunidades "recíprocas" de los países con que comercia y que adoptaría una actitud flexible en la consideración caso por caso de las disputas comerciales que surjan desde ahora hasta finalizar 1992. Su idea es que estos beneficios recíprocos se "multilateralicen" después por medio del GATT. También indicó que respetará las reglas del GATT en lo que toca a bienes, pero que en materia de servicios, por no existir aquellas, se reservaba el derecho a imponer las propias (6). La CEE no puede otorgar a los abastecedores externos las ventajas del acceso a un mercado europeo más amplio sin recibir a cambio algún beneficio (7).

Del año de 1970 al año de 1980, las exportaciones de la CEE crecieron a una tasa media anual de cerca del diecinueve por ciento, mientras que las importaciones del mundo lo hicieron en un veintiuno por ciento. Ello contribuyó a que hacia el año de 1980 la región perdiera terreno como abastecedora del mercado mundial en relación con el año de

6. Las compras de gobierno, por ejemplo, es un área donde las reglas internacionales son incompletas. El Código del GATT, al respecto, no cubre los rubros clave de agua, energía, transporte y telecomunicaciones. Esto significa que en estos la CEE tendrá toda libertad de imponer sus condiciones a los abastecedores externos.

7. Comercio Exterior, Comunidad Económica Europea, (México: febrero de 1989), sección internacional, p. 145.

1970. En el período de 1980 a 1987 la tendencia se invirtió: las ventas externas de la CEE crecieron en un cinco punto tres por ciento en tanto que las importaciones mundiales lo hicieron en un tres punto tres por ciento, fenómeno que provocó que la CEE recuperara su peso como proveedor mundial de bienes y servicios.

Todo esto, hace notar que la mayor parte del comercio exterior de la Comunidad Económica Europea, se efectúa de manera creciente dentro de sus fronteras, lo cual de acentuará con la creación del mercado único entre los países de la CEE. El único país que tiene una posición más o menos fuerte y estable en el mercado de la CEE es Japón, a diferencia de Estados Unidos, cuya pérdida de competitividad se ha traducido en una menor participación en el mercado comunitario. La reducción del flujo comercial entre la CEE por una parte, Australia y Nueva Zelanda por la otra, expresa la desviación del comercio en favor de la comunidad, lo cual, ha ocurrido como consecuencia de su fortalecimiento.

Los países de Europa, considerados en su conjunto, constituyen un objetivo prioritario en los esfuerzos de diversificación de las relaciones internacionales de

nuestro país. La Europa que se termine de conformar en el año de 1992 será sin duda uno de los centros que definirán la nueva situación geopolítica mundial.

La Europa Comunitaria ocupa el segundo lugar, en la mayoría de todos los indicadores de intercambio económico de nuestro país. Alrededor del catorce por ciento de nuestro comercio lo realizamos con la Comunidad Económica Europea y el cuarenta por ciento de la deuda externa mexicana está contraída con bancos europeos. Actualmente, negociamos un Acuerdo de Tercera Generación con esa región, y además están negociando diversos acuerdos reguladores de productos textiles y siderúrgicos con dichos países del viejo continente.

D. CUENCA DEL PACIFICO

No existe una definición precisa sobre que países conforman la Cuenca del Pacífico, algunos incluyen los países del Oriente Asiático con litoral al Pacífico, así como otros, consideran a todos los países con riberas a dicho océano.

Para efectos de delimitar nuestro estudio y adhiriéndonos

a la opinión predominante de los especialistas en el tema, entenderemos que la Cuenca del Pacífico está conformada por las siguientes entidades internacionales: Japón, Australia, Nueva Zelanda, China, Malasia, Tailandia, Hong Kong, Filipinas, Signapur, Indonesia, Brunei, Corea del Sur, Taiwan, Fiji y Papua (Nueva Guinea).

La Cuenca del Pacífico no ha seguido un proceso programado de integración, como si lo ha hecho la Comunidad Económica Europea. El fenómeno que se observa, es el de una dinámica económica generada por Japón, principalmente y los países en desarrollo del Pacífico, en vinculación económica con los Estados Unidos.

La región está formada por un grupo heterogéneo de países con diferentes grados de desarrollo y características económicas como son los siguientes:

- Japón es un país que tiene una base industrial y financiera altamente desarrollada;

- Australia y Nueva Zelanda, han establecido un acuerdo de libre comercio teniendo así, un alto ingreso per cápita aunque son, esencialmente economías agrícolas muy tecnificadas;

- Los países asiáticos de reciente industrialización como

lo son Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan, se han convertido en importantes productores y exportadores de manufacturas, y han empezado a incursionar en el producción de bienes de alta tecnología, y así, algunos de ellos se han constituido en importantes centros financieros;

- La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA), la cual está formada por Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia, está integrada fundamentalmente por países con economías de un nivel de desarrollo intermedio, y los cuales se han convertido en productores de manufacturas y han establecido un esquema formal de preferencia económica.

El comercio de México con los países de la Cuenca del Pacífico es relativamente bajo y alrededor del treinta y ocho por ciento se concentra en Japón. En el período comprendido de los meses de enero a noviembre del año de 1989, el comercio total de nuestro país registró un valor de 3,026 millones de dólares, de los cuales 1,498 millones constituyeron exportaciones y 1,528 millones fueron importaciones. En consecuencia, en este período se observó un saldo comercial negativo para México de treinta millones de dólares.

Actualmente, la Cuenca del Pacifico es el tercer mercado para los productos mexicanos después del Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. En el año de 1988, más del ochenta por ciento de nuestro comercio con la zona que ahora se le denomina "Cuenca del Pacifico" se concentró en seis países: Japón, Hong Kong, Corea, Taiwan, China y Singapur. En ese mismo año, el comercio total con el resto de los países del Pacifico representó el ocho por ciento del comercio global que México tuvo con los demás países del mundo.

En el año de 1990, las mercancías enviadas a los países del Pacifico significaron el siete punto dos por ciento del total exportado por México. Por su parte, las importaciones representaron el siete punto dos por ciento del total importado por nuestro país.

En los dos últimos años, los principales productos exportados por México a los países de la Cuenca del Pacifico fueron petróleo, plata, ácido tereftálico, minerales de cobre, sal, tereftalato de dimetilo, tubos y plomo. Estos productos representaron más del ochenta por ciento del total del valor exportado por nuestro país al área.

De los productos exportados, el petróleo representó en el año de 1988 el cuarenta y dos por ciento del valor total exportado de México a dicha zona, y en el año de 1989 se incrementó al cincuenta y uno por ciento.

En contraste a lo anterior, cabe mencionar que las importaciones que México realizó en los últimos dos años con los países de la Cuenca del Pacífico, fueron mucho más diversificadas, ya que más de cien productos manufacturados representaron el setenta por ciento del valor total importado por nuestro país. Entre estos, destacaron las partes para maquinaria y equipo; aparatos de televisión, radiotelefonía y telecomunicación, así como refacciones y también partes para automóviles; máquinas-herramientas y electrodomésticos.

La inversión extranjera procedente de la Cuenca del Pacífico es aún relativamente baja. Destaca Japón con 1,335 millones de dólares invertidos en nuestro país, lo que representa el cinco punto uno por ciento del total de la inversión extranjera directa. Dicho país constituye el cuarto inversionista más importante en México. Los otros países de la región con participación de la inversión captada por nuestro país son Corea del Sur con un millón de

dólares, así como Taiwan, Hong Kong, Singapur, Australia y Nueva Zelanda con montos relativamente significativos.

La Cuenca del Pacífico es importante para México por las siguientes razones:

a) Significa para nuestro país la alternativa de diversificar o ampliar sus relaciones económicas internacionales, específicamente las de comercio e inversiones;

b) La diversificación antes señalada le dá a nuestro país la posibilidad de vincular más su economía con las potencias Asiáticas para obtener financiamiento y apoyo tecnológico; y

c) La Cuenca del Pacífico ofrece condiciones óptimas para crear un modelo diferente de la cooperación económica multilateral.

Sin embargo, ninguna de éstas características es exclusiva de la Cuenca del Pacífico, ya que México puede diversificar su economía con otras regiones de las cuales también forma parte, pero los beneficios derivados del comercio, la inversión, financiamiento, y tecnología son muy distintos debido a la diferente magnitud de los mercados internos, de los excedentes de capital y del desarrollo tecnológico de

la integración económica.

La Cuenca del Pacífico se presenta para México como una alternativa de cooperación regional tendiente a fortalecer nuestras relaciones bilaterales y multilaterales con los países de la región en los renglones económico, científico, financiero y tecnológico, en favor de la cooperación ya sea en el marco Norte-Sur, como es el caso de los Estados Unidos, Japón, Canadá y Australia, o bien Sur-Sur, como es el caso con los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA), entre otros.

Por otra parte, México es miembro de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), y se incorporó al esquema de "Cooperación Económica Asia-Pacífico", asegurando la presencia mexicana en el proceso de desarrollo de la Cuenca del Pacífico, y abriendo nuevas expectativas para lograr que nuestra participación en las negociaciones regionales cobren mayor sentido.

E. AMERICA LATINA

En el año de 1960 México firmó un tratado, en el cual se estableció una zona de libre comercio; instituyéndose así,

la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Este tratado se denominó el "Tratado de Montevideo", el cual fue firmado por los Presidentes de: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. En él, se estableció normas conducentes para el máximo aprovechamiento de los factores de la producción, así como la mayor coordinación de los planes de desarrollo de los diferentes sectores de la producción; se buscó con ello, el fortalecimiento de las economías nacionales, contribuyendo ésto al incremento del comercio de los países latinoamericanos entre sí y con el resto del mundo, lo cual se realizó de una forma gradual y sin perturbaciones de acuerdo a las características individuales de cada país.

1. GUATEMALA

Con Guatemala, México ha fortalecido una relación que se caracteriza por ser la más diversificada de los años recientes. Para ello, se han suscrito catorce convenios sobre asuntos fronterizos, migratorios, comerciales, turísticos y culturales, así como de política regional y bilateral.

Dada la inequidad en el interacambio existente entre

nuestras naciones, se ha trabajado intensamente a fin de que la balanza comercial sea más equilibrada, condición para el desarrollo de una más estrecha ayuda mutua.

2. BELICE

Con Belice se han logrado mecanismos de cooperación, así como convenios para el suministro de energía eléctrica. En el marco del Acuerdo de San José, se establecieron negociaciones para el aprovisionamiento de petróleo, y para la posible incorporación de Belice al sistema de satélites Morelos.

Se acordó la firma de siete convenios, entre los que destacan los referentes a la preservación y mantenimiento de las zonas arqueológicas, protección del medio ambiente e intercambio educativo y cultural.

3. CENTROAMERICA

En cuanto a nuestra relación con Centroamérica, se puede decir prioritaria, por lo tanto, México busca ayudar en su nueva etapa de integración. Para ello se ha creado la Comisión Mexicana para la Cooperación con Centroamérica, la

cual agrupa y coordina las acciones y los esfuerzos de once Secretarías de Estado y tres entidades de fomento para impulsar y consolidar nuestros intercambios con el Istmo.

4. CHILE

Con respecto a Chile, se restablecieron las relaciones diplomáticas, y se acordó la visita recíproca de misiones empresariales, así como el apoyo de México a las exportaciones a ese país.

El Tratado de Montevideo del año de 1980 que sustituyó al del año de 1960, es la base de la cual deriva el Acuerdo de Complementación Económica México - Chile del año de 1991. En el proceso se cubrieron los aspectos técnicos, funcionales y jurídicos. El propósito del Acuerdo, es el de lograr un camino hacia la integración de América Latina. Su establecimiento, es el reconocimiento de la situación mundial de las fuerzas productivas, la conformación de bloques internacionales y la globalización expansiva, caracterizada por la interdependencia económica entre los países.

El Acuerdo de Complementación México - Chile tenderá con base fundamental los mecanismos de liberación y promoción

pre-establecidos, para dinamizar los flujos comerciales. Para México, representa el acceso a un mercado potencial de alrededor de catorce millones de personas, lo que plantea alternativas de intercambio y oportunidades de exportación atractivas en diferentes rubros como materias primas y equipo para la industria minera, textil, vidriera, editorial y del papel; maquinaria agrícola; vehículos y autopartes; productos químicos y petroquímicos; así como equipo de oficina, de computación y de telecomunicaciones.

Por esto, la celebración de acuerdos comerciales con países de la región latinoamericana se presenta como opción idónea para participar de manera activa en la búsqueda de mejores alternativas, que repercutan en avances y beneficios para todos. De ahí que México abra ahora, esta nueva fase de comunicación e intercambio en su desempeño en el exterior, convalidándose el reconocimiento y las afinidades históricas y culturales, así como la convivencia que debe existir entre pueblos y gobiernos de nuestra región.

Sólo con la línea de pensamiento anterior, es posible la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones que ayuden a la ampliación de mercados.

III. ASPECTOS NACIONALES E INTERNACIONALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

A. DEFINICION

El Derecho Internacional tiene como fuente fundamental a los tratados internacionales; los cuales se dividen en bilaterales o multilaterales, dependiendo de la participación de dos o más entidades internacionales que intervengan en la celebración de los mismos. Los primeros se caracterizan porque involucran únicamente a dos contrapartes respecto a problemáticas concretas como pueden ser: límites, comercio, préstamos, cesión, alianza u otros; los segundos, generalmente adoptan reglas o normas de Derecho Internacional en una materia común.

Un tratado es el "acuerdo celebrado entre dos o más sujetos del derecho internacional con objeto de crear, modificar o extinguir una relación jurídica entre ellos."

(8) Actualmente es la fuente más usual de creación de

8. Raúl Valdés, Derecho Diplomático y Tratados, (México: Secretaría de Relaciones Exteriores, 1976), p. 82.

En mi opinión a esta definición le faltaría agregarle que sea una relación jurídica de derecho público, ya que de la otra forma es totalmente incompleta y para muestra de ello está el siguiente ejemplo: Si la ONU le vende a México quinientos autos para uso de los altos funcionarios del gobierno mexicano, ese acuerdo cae perfectamente en la definición, sin ser un tratado internacional, sólo es un contrato de derecho internacional privado.

derechos y obligaciones internacionales, pues constituye la manera más objetiva en que puede manifestarse el consentimiento de los sujetos internacionales para obligarse jurídicamente.

Un tratado, genéricamente contiene un preámbulo, el cual regularmente enuncia la nómina, los propósitos y motivos que conducen a los compromisos de las partes involucradas; una parte dispositiva, en la cual se consignan los derechos y obligaciones de los signatarios, las normas que se adoptan y los compromisos; finalmente, se determinan las previsiones sobre ratificación, adhesión de otros países, fecha de entrada en vigor, vigencia, reglas de interpretación, duración, denuncias y cláusulas de terminación.

Aunque los tratados han recibido diferentes denominaciones, todas ellas aluden, básicamente, al acuerdo de las partes de establecer derechos y obligaciones mutuas con arreglo a preceptos jurídicos internacionales. Sin embargo, la expresión "tratado" es empleada en ocasiones para denotar no un acuerdo en el sentido étéreo de la palabra, sino para hacer referencia al instrumento escrito que registra o contiene dicho acuerdo. Así, por ejemplo, la

Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (CVTD) define el tratado en su segundo artículo, inciso a, como:

"Un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular." (9).

La definición anterior sólo alude a los tratados celebrados entre Estados. Esto no significa que se niegue a otros sujetos del derecho internacional, como por ejemplo a las organizaciones internacionales, la oportunidad de celebrar tratados. En apoyo a este principio, fue introducido al artículo tercero de la CVTD, el cual es relativo a los acuerdos internacionales no comprendidos en el ámbito de la Convención, precisamente con el objeto de evitar que se interpretara que sólo los Estados pueden celebrar tratados.

Para concretar un tratado internacional, generalmente se atraviesa por tres etapas básicas: la negociación, la firma y la ratificación. En cualquiera de estas etapas el orden interno de cada país suele requerir un procedimiento más

9. Valdés, op. cit., p. 82.

complicado, que regularmente implica autorización del Poder Legislativo. En el caso de México, antes de firmar el Tratado, éste debe ser aprobado por el Senado de la República conforme al artículo setenta y seis constitucional fracción primera.

La vigencia de los tratados, salvo casos excepcionales se pone en marcha en el momento en que los países involucrados intercambian las respectivas ratificaciones. En el contenido de los tratados, existe lo que se denomina "reserva" y que consiste en una declaración de un país firmante, en el sentido de excluir o modificar alguna estipulación del tratado.

Los tratados internacionales se pueden extinguir por derogación, denuncia y por expiración de los mismos. La derogación puede ser por acuerdo mutuo de las partes involucradas; la denuncia es una declaración unilateral de voluntad de una de las partes para poner término al tratado, no se admite este procedimiento si en el contenido del mismo no existe una cláusula que así lo determine.

Por un tratado de libre comercio, se entiende que es "un acuerdo entre dos o más países, que garantice la circulación

de mercancías, bienes y servicios entre los países suscriptores, eliminando las barreras arancelarias y no arancelarias que obstaculizan su relación comercial." (10).

Las diferencias sustanciales entre un tratado de libre comercio, una unión aduanera, un mercado común y una unidad económica son las siguientes: de la unión aduanera, se diferencia porque, ésta sería un tratado de libre comercio más un arancel externo común entre los participantes. De un mercado común, la diferencia sería que se entiende como una unión aduanera con libre circulación de factores productivos (capital y trabajo). Y, finalmente, un tratado de libre comercio se diferencia de un tratado de unidad económica, porque éste, además de ser un mercado común, implica una unidad monetaria (la posibilidad de una sola moneda de curso legal y forzoso y de pagos internacionales).

10. Senado de la República, Información General sobre el Tratado Trilateral de Libre Comercio, (México: Comisión Editorial, 1992), p. 1.

B. ASPECTOS JURIDICO - CONSTITUCIONALES

1. MEXICO

Los preceptos constitucionales, que son el sustento jurídico de todo tratado internacional que sea celebrado por el gobierno de México, serán los que a continuación se vean.

El artículo ciento treinta y tres de nuestra Constitución establece:

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

El artículo antes citado se complementa con el artículo ochenta y nueve fracción décima al definir las facultades y obligaciones del Presidente, que le permite el monopolio de la conducción de las negociaciones internacionales, fijándole como único límite el respeto a la Constitución y

congruencia con la legislación nacional ordinaria.

El artículo setenta y seis fracción primera señala que le corresponde al Senado de la República el aprobar, dentro del procedimiento al que están sujetas las negociaciones internacionales, los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo, siempre que no se viole ninguna disposición del Pacto Federal. La aprobación, por parte del Senado, tiene por efecto el de elevar, una vez promulgado, a la categoría de Ley nacional al tratado internacional respectivo. En caso de ser aprobado un tratado por el Senado, corresponde al Ejecutivo Federal su ratificación.

En nuestro Derecho, no existe un plazo específico para que el Ejecutivo Federal, una vez terminada la negociación de un tratado, lo presente al Senado para su aprobación. Normalmente los tratados se presentan al Senado dentro de los dos periodos ordinarios de sesiones para el Congreso, es decir, a partir del primero de noviembre el primero, y a partir del quince de abril de cada año, el segundo. Cada periodo de sesiones ordinarias durará el tiempo necesario para tratar los asuntos respectivos, pero el primero no podrá prolongarse más allá del treinta y uno de diciembre

del mismo año, y el segundo hasta el quince de julio del mismo año. Asimismo, el Congreso o una sola de las Cámaras, cuando se trate de un asunto exclusivo de él, se reunirán en sesiones extraordinarias cada vez que las convoque para ese objeto la Comisión Permanente, pero en ambos casos sólo se ocuparán del asunto o asuntos que la propia Comisión sometiese a su conocimiento, los cuales se expresarán en la convocatoria respectiva.

En nuestra Constitución se regula el comercio y la actividad económica en su artículo setenta y tres fracción décima y décimo novena de la Constitución Política, donde se faculta al Congreso el establecer contribuciones al comercio exterior, y en el artículo veinticinco del citado ordenamiento especifica la rectoría del Estado en materia económica para fomentar el desarrollo nacional, con los propósitos de beneficiar al país, fortalecer la soberanía, el crecimiento económico y el empleo. Asimismo, el artículo veintiseis del mismo ordenamiento establece la conducción económica, que el Estado tendrá mediante la planeación democrática, la cual consiste en el establecimiento de procedimientos de participación y consulta.

El artículo veintiocho de nuestra Constitución, prohíbe

los monopolios y el acaparamiento de bienes.

El artículo ciento treinta y uno constitucional le fija a la Federación la facultad privativa para gravar las importaciones y las exportaciones, reglamentar y prohibir la circulación de bienes y mercancías, faculta al Ejecutivo para que con acuerdo del Congreso modifique los aranceles, determine restricciones y prohibiciones a la importación, exportación o tránsito de bienes, por conducto de la Ley de Comercio Exterior de 1986, que contiene los procedimientos "antidumping" y los impuestos compensatorios.

También se debe mencionar al artículo veintisiete constitucional, ya que aunque no tenga relación directa con el Tratado, sí la tiene en una forma indirecta con los intereses que pueden suscitar con el Tratado en relación con el petróleo.

Como consecuencia de la firma del Tratado de Libre Comercio se tendrán que realizar abrogaciones y derogaciones a la legislación secundaria e incluso a la Constitución, puesto que, se deberá admitir la inversión extranjera en áreas y porcentajes que actualmente se encuentran reservados para nacionales.

Por lo antes expuesto, es necesario que las modificaciones que en su caso se realicen a la legislación secundaria, sean las correctas y que protejan, ante todo, a la producción nacional, y salvaguarden los intereses de los mexicanos.

2. ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

En los Estados Unidos existen dos formas generales de tratados:

1. Tratados en sentido formal, es decir, que requieren del "consejo y consentimiento del Senado" y

2. "Executive Agreements" (Acuerdos Ejecutivos) (11). Estos últimos no requieren, en strictu sensu, el consejo y consentimiento del Senado. El TTLC ha sido conceptualizado bajo la categoría de "Executive Agreement", por lo tanto, las leyes federales estarán por encima del Tratado. Al ser un "Executive Agreement", hace que ambas Cámaras en su totalidad, y sin discusión particular de cláusula por cláusula, acepten o no el Tratado.

11. John Nowak, *Constitutional Law*, (US: West Publishing Co., Harnbook Series, 1991), p. 206.

El proceso de aceptación o de rechazo del Tratado fue el de la vía rápida (fast track), el cual tiene tres características esenciales:

- a) Una iniciativa, al ser presentada en el Congreso, no será reformada;
- b) las comisiones o comités, a los cuales sea referida la iniciativa, requerirán emitir su dictámen en un breve período; y
- c) la discusión de ambas cámaras se limitará a su aprobación o rechazo.

Para que sea utilizada la vía rápida en los EUN, las negociaciones para celebrar un Tratado de Libre Comercio deben ser solicitadas por un país extranjero, y no por el propio gobierno estadounidense. Una vez realizada la solicitud, el Presidente debe notificar al Comité de Finanzas del Senado y al de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes su intención de negociar un tratado de comercio por lo menos sesenta días legislativos antes de que empiecen las negociaciones. Durante estos sesenta días de referencia cualquier comité puede impedir la vía rápida por un voto de mayoría simple. También la autoridad de vía rápida puede darse por terminada en cualquier momento si alguna de las Cámaras emite una resolución al respecto. Durante éste período, el Presidente:

a) Solicitará a la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos que investigue y le reporte el probable efecto económico que celebrar del propuesto tratado le pudiese ocasionar;

b) Organizará audiencias públicas conducidas por la oficina de la Representante Comercial; y

c) Si es posible obtendrá opiniones de comités asesores del sector privado (12).

Una vez firmado el tratado, el Presidente deberá someter el texto final al Congreso, el cual tendrá noventa días legislativos para aprobarlo o rechazarlo en bloque.

3. CANADA

En Canadá, la facultad de celebrar tratados es una prerrogativa de la Corona Británica y es ejercida por el Poder Ejecutivo, y el Gabinete (13).

Antes de que el gobierno canadiense celebre un tratado, debe contar con la autorización correspondiente del

12. Ricardo Avila de la Torre, El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá, Facultad de Derecho, División de Estudios de Post-Grado, (México: UNAM, 1991), p. 43 - 44.

13. Canadá, al ser un país miembro del Commonwealth Británico, todavía considera a la Corona como el Jefe del Estado. Lo anterior, es fundamentalmente simbólico y tradicional. El Poder Ejecutivo, por lo tanto, lo forman la Corona, el Primer Ministro, el Ministerio y el Gabinete de Canadienses.

Gobernador General de Canadá, en su calidad de representante de la Corona. Esta autorización se concede mediante una "orden de consejo", la cual autoriza a la persona designada, a firmar un tratado en nombre del gobierno de Canadá y así mismo autoriza al Secretario de Asuntos Extranjeros a ratificarlo (14).

A diferencia de México (y de los Estados Unidos cuando se trata de un "Tratado Formal" y no de un "Acuerdo Ejecutivo"), en Canadá los tratados no requieren de la aprobación del Senado en lo individual ni del Parlamento.

El Parlamento sólo interviene cuando el tratado requiere de la legislación complementaria para su incorporación al sistema legal canadiense (15).

Si el contenido del tratado implica materias de jurisdicción y competencia provincial, el gobierno canadiense -antes, durante y después de las negociaciones- trabaja en colaboración con los gobiernos de las diez provincias. En estos casos de jurisdicción y competencia provincial, la legislación complementaria de incorporación corresponde a las provincias en caso de ser necesario.

14. Nowak, op. cit., p. 298.

15. El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos fue incorporado internamente a través de la legislación Canada-United States Free Trade Implementary Act.

IV. TEMAS DE NEGOCIACION

Los temas de negociación del TLC se han dividido en seis grandes áreas, así como en dieciocho grupos de trabajo, los cuales quedaron integrados de la siguiente manera:

A) Acceso a Mercados. Busca garantizar un ingreso ágil, claro y permanente de nuestros bienes a los mercados de Canadá y Estados Unidos de América constituye el tema fundamental del Tratado de Libre Comercio.

1. Aranceles y barreras no arancelarias
2. Reglas de Origen
3. Compras Gubernamentales
4. Agricultura
5. Otras industrias
 - a. textil
 - b. energéticos y petroquímicos (flujos comerciales)

B) Reglas de Comercio. El ejercicio pleno de la soberanía exige que en el Tratado se garantice la facultad de los gobiernos para imponer restricciones a la importación de mercancías, en caso de que surjan circunstancias excepcionales.

1. Salvaguardas
2. Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios
3. Normas y estándares industriales y comerciales
4. Salud y preservación del medio ambiente

C) **Servicios.** Se carece de un marco legal que incorpore principios de aplicación general en el comercio de servicios a nivel multilateral, aunque han habido avances en la normatividad del comercio de servicios.

1. Principios generales
2. Financieros
3. Seguros
4. Transportes terrestre
5. Telecomunicaciones
6. Otros Servicios.

D) **Inversión.** Debería incluir el ámbito global que caracteriza a la economía, desde una perspectiva nacional, regional e internacional y no abocarse a enfoques aislados o parciales.

E) **Propiedad Intelectual.** En ésta materia, México buscará dos objetivos: por un lado, promover y proteger a los inventores mexicanos y, por lo otro, atraer nuevas tecnologías del exterior con el fin de aumentar la competitividad nacional.

F) Solución de Controversias. Se debería prever la creación de un mecanismo que asegure respuestas ágiles y expeditas a las diferencias que surjan entre los tres países. El establecimiento de reglas claras e instancias imparciales permitirían soluciones justas, apegadas a derecho. Así, se evitaría la aplicación unilateral o arbitraria de medidas proteccionistas.

A. ACCESO A MERCADOS

Esta área se refiere al ingreso a los espacios comerciales con la eliminación de aranceles y otras restricciones. En éste aspecto la posición de México es de pugnar porque los gobiernos de los tres países otorguen un trato nacional a todos los productos y servicios, objeto de negociación. Se busca la no discriminación federal, estatal o provincial en los tres países, así como que los productos sean tratados de manera similar en todos y a cada uno de los estados independientemente de su país de origen dentro de la región.

Los aranceles son "los impuestos a la importación, cuyo objetivo es la captación fiscal" (16) Los países lo aplican para realizar su comercio internacional. Siendo así, un instrumento de la política comercial que utilizan para proteger a los productos nacionales. Los aranceles a la exportación, en cambio, sólo se aplican para proteger probables situaciones de desabasto o de especies en peligro de extinción. Las barreras no arancelarias, son "restricciones normativas y exigencias técnico-administrativas" (17).

Las exportaciones mexicanas enfrentan aranceles altos o estacionales, así como cuotas o barreras sanitarias y otras restricciones que obstaculizan el acceso de nuestros productos a dichos mercados. Dado lo anterior, uno de los objetivos centrales del TLC, es la eliminación total pero paulatina, de los aranceles para el comercio de las mercancías de la región que cumplan con las reglas de origen acordadas en el mismo tratado. Para ello se dan tres

16. Senado de la República, Aranceles y Barreras no Arancelarias, (México: Oficina Técnica del Senado para el Tratado de Libre Comercio, 1992), p. 1.

17. Senado de la República, Aranceles y Barreras no Arancelarias, p. 2.

velocidades de desgravación: inmediata, mediana (cinco a seis años), y largo plazo (diez años). También se busca que se reconozca la asimetría entre los tres países; y que se resuelvan, bajo el mecanismo de exenciones y preferencias generalizadas sin límite cuantitativo ni selección de productos, los diferentes plazos de desgravación arancelaria.

Las reglas de origen son las que determinan que productos serán considerados libres de tarifas; ya que en el proceso productivo siempre hay extraregionales donde interviene el grado de transformación y los insumos utilizados. El objetivo fundamental de las reglas de origen dentro de los acuerdos preferenciales es, por tanto, excluir a terceros países de las concesiones negociadas bilateralmente, de tal manera que los países que participan en estos acuerdos sean efectivamente los beneficiarios de dichas concesiones.

Por consiguiente, se utilizan también para la determinación de a que países se le cobran ciertos impuestos antidumping, códigos de compras gubernamentales, reglas de etiquetado, y asignación de cuotas de exportación, entre otros.

Se buscará el beneficiar el intercambio de mercancías fabricadas en la región, así como el de promover la competitividad de los tres países. Su propósito no es necesariamente el de excluir las operaciones simples de ensamble del goce de preferencias si utilizan preponderantemente insumos de la zona, no en cambio, si utilizan primordialmente insumos de terceros países.

Las características deseables de cualquier sistema de reglas de origen deberían ser:

- Uniformidad; de manera que puedan ser aplicadas e interpretadas en la misma forma por autoridades de los países interesados;
- Simplicidad; de modo que se trate de términos y principios claros que no admitan interpretación subjetiva;
- Predecibilidad; de forma que produzcan resultados predecibles para que las empresas puedan anticipar el tratamiento de productos; y
- Administrabilidad; es decir, que se trate de reglas efectivamente verificables y que su aplicación resulte eficaz con el mínimo esfuerzo.

Las compras gubernamentales, como su nombre lo indica,

"son las cantidades, recursos y erogaciones que la administración pública de un país destina para la obtención de bienes y para la prestación de servicios que le permitan cumplir con sus fines" (18).

Constituyen cantidades cuantiosas, pues el gobierno de un país es el principal comprador en cualquier economía, por ello es necesario regular en las diferentes naciones el sistema de adquisiciones de bienes y servicios; donde usualmente participan el gobierno, particulares nacionales y extranjeros. De esta forma la relación compra-venta que abastece de recursos materiales y otros a los gobiernos, comprende diferentes procedimientos que tienden a una mejor organización, transparencia y brindan seguridad jurídica para las partes contratantes.

Las regulaciones de algunos países en compras gubernamentales conforman barreras no arancelarias al comercio internacional. Para contrarrestar esta situación, existen dos acuerdos internacionales que tienden a garantizar el acceso recíproco a sus mercados nacionales y que son el marco de referencias para la negociación del TLC:

18. Senado de la República, Compras Gubernamentales, (México: Comisión Editorial, 1992), p. 1.

A - El Código de Compras del Sector Público del GATT.

El objeto de éste Código es promover una mayor competencia internacional en las licitaciones que realizan los gobiernos, para lo cual establece reglas detalladas sobre la forma de licitar y adjudicar los contratos de suministro.

Las obligaciones del Código se aplican a contratos con un valor superior de 156 mil dólares y solo se cubren contratos sobre bienes ya que los servicios están excluidos. Estados Unidos y Canadá son signatarios de este Código. Cuando México se adhirió al GATT no suscribió el mismo y, por lo tanto, él actualmente es observador.

B- El capítulo trece del ALC Canadá-Estados Unidos.

En este documento ambos países reafirman sus compromisos adoptados en el Código de Compras, ampliándolo en ciertas disposiciones. Se incluyeron procedimientos adicionales para garantizar la transparencia de los mecanismos estableciéndose reglas para que las autoridades imparciales de cada país investiguen las inconformidades de los proveedores y los facultan para suspender derechos y obligaciones derivados de fallos viciados.

Asimismo, Estados Unidos de Norteamérica se comprometió a no aplicar sus restricciones denominadas "compra americana"

a los proveedores canadienses. Canadá a su vez, se obligó a no aplicar procedimientos discriminatorios a los productores de Estados Unidos.

El sistema mexicano de licitaciones está abierto a los proveedores de todos los países, sean miembros o no del GATT.

Los Estados Unidos imponen una política discriminatoria a aquellos países que, como México, no son signatorios del Código de Compras del Sector Público del GATT. Y en consecuencia, los proveedores mexicanos no pueden participar en los concursos del sector público canadiense y de Estados Unidos de Norteamérica.

La liberalización comercial tiene como fin el promover la competitividad regional, al poner al alcance de los productores insumos en condiciones competitivas y proporcionar a los consumidores una mayor variedad de bienes y servicios a precio y calidad internacional.

El objetivo del Tratado en el área de agricultura es el de lograr un acceso estable y permanente de nuestras exportaciones agrícolas a Estados Unidos de América y

Canadá. Ello, con el fin de eliminar la incertidumbre que ocasionan los aranceles estacionales, las barreras fitosanitarias innecesarias y otros obstáculos al comercio.

Por otra parte a partir de la década de los ochenta, se ha llevado a cabo una reorganización de los esquemas de fabricación en la industria automotriz, que ha implicado la regionalización de la producción. En base al Tratado se buscará alcanzar niveles elevados de competitividad a través del logro de economías a escala (19) la especialización, el acceso a tecnologías variadas y la complementariedad de recursos dentro de la región.

B. REGLAS DE COMERCIO

El objetivo de esta área es que la aplicación de las normas no se convierta en pretexto para erigir nuevas barreras al libre comercio. Se trata de equiparar criterios y una obligatoriedad universal de las normas y estándares industriales.

19. Las economías a escala, son las situaciones en la que el costo medio de la producción disminuye cuando se aumenta el tamaño de la planta y la producción. Más concretamente, función de producción en la que cuando se duplican todos los factores, la producción se duplica con creces.

En materia de salvaguardas, se deberán observar dos principios básicos: temporalidad y transparencia. Hay salvaguardas que pueden aplicarse durante el período de eliminación de aranceles. Estas salvaguardas, llamadas bilaterales, permitirán suspender la desgravación arancelaria para sectores que pudiesen verse afectados negativamente por ella.

La práctica desleal es el dumping y para contrarrestarla se utilizan reglas antidumping como una práctica desleal de comercio, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro a un precio inferior al valor normal, se tiende a combatir, sin que estos se conviertan en nuevas formas de proteccionismo para no afectar así a sectores competitivos.

Respeto a la ecología, las disposiciones no deben tomarse para justificar e impedir el tránsito de bienes y servicios que luego impiden el acceso a productos a Estados Unidos.

C. SERVICIOS

Las restricciones a los servicios están dadas en las propias reglamentaciones de cada uno de los países.

Los servicios son de gran importancia por ser un aspecto esencial de los flujos comerciales que se vinculan con la alta tecnología.

Los objetivos en este ámbito son: el establecimiento de un marco de reglas para la conducción del comercio trilateral, transparencia en las leyes que regulan a los servicios, y la liberalización de manera progresiva hasta llegar a la eliminación total de restricciones después de un período de transición.

En base a lo anterior, la gradualidad de este sector debería ser de siete años de período de gracia, más los diez del Tratado.

Respecto al transporte terrestre, la liberalización debe ser gradual, ya que existen grandes diferencias en infraestructura y tecnología así como en normas técnicas y de seguridad. La liberalización propuesta es de quince años.

En lo que respecta al sector de telecomunicaciones, Canadá no quiere negociar porque su televisión es patrimonio cultural; Estados Unidos ya tiene una televisión abierta; y México tiene restricciones de tipo constitucional al respecto.

D. INVERSION

Para México, la inversión extranjera directa (IED), durante la última década, ha tenido un papel esencial en nuestra economía, por lo que se han modificado sustancialmente los lineamientos en esta materia.

A partir de los primeros años de la década de los ochentas, las acciones para atraer la inversión extranjera fueron intensificados y fueron abandonados los rígidos requerimientos para autorizar el ingreso de potencial económico foráneo.

La inversión directa, es "aquella efectuada por particulares para el establecimiento, mantenimiento o desarrollo de toda clase de negocios, en un país extranjero" (20). Se puede efectuar a través del otorgamiento de créditos a personas físicas o morales del país receptor o a través del establecimiento de un negocio propio para ser única o mixta. Es única, cuando el capital del negocio es exclusivamente extranjero, y es mixta cuando además de

20. Senado de la República, La Inversión Extranjera en México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio, (México: Comisión Electoral, 1992), p. 1.

producir utilidades. En todos estos casos la inversión puede capital extranjero existe capital nacional (21).

La inversión indirecta, es "aquella efectuada generalmente a través de préstamos entre gobiernos, o de organismos internacionales a gobiernos o empresas públicas, o bien, a través de la colocación de valores bursátiles oficiales del país receptor del crédito en las bolsas de valores del país que otorga el crédito" (22).

En la situación actual del tema de inversión, prevalece el criterio de que no se encuentran dentro de la negociación las disposiciones constitucionales que limitan algunas actividades a los extranjeros y capital privado.

En Estados Unidos, la inversión extranjera, mostró cambios significativos en su balanza de capitales en los ochentas; de una posición neta positiva como exportador de recursos (entre 1980 y 1984, a partir del 85 recibió mayores flujos de la IED que los que envió). Así, la inversión extranjera directa acumulada en los Estados Unidos de Norteamérica registró un enorme crecimiento, en tanto que la IED acumulada del mismo país en el mundo creció pero no en

21. Idem., p. 2.

22. Loc. cit.

la proporción de la que se instaló en los Estados Unidos de Norteamérica; situación, que entre otras circunstancias, propició que se convirtieran en el mayor deudor internacional (23).

El creciente flujo de la IED a los Estados Unidos de Norteamérica, deriva de la necesidad de sus principales socios comerciales de reciclar sus superhábits en la balanza de pagos; y la apertura de su mercado, que no solo es el mercado más grande del mundo sino además ofrece un clima de relativa estabilidad económica que permite la llegada y arraigo de capital extranjero.

La inversión extranjera directa ejerce influencia sobre el nivel de empleo en la economía, en consecuencia, en Estados Unidos de Norteamérica: durante el año de 1989 propició entre veinticinco por ciento y un cuarenta por ciento del crecimiento la ocupación de distintas regiones.

Los sectores de mayor participación de la IED son: manufacturas treinta y cinco por ciento del total; comercio dieciocho por ciento y el petróleo doce por ciento,

23. Senado de la República, La Inversión Extranjera en México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio, p. 6.

la mayoría de los recursos que ingresan al país lo hacen a través de su sector financiero.

El flujo por país de origen que más preocupa a los Estados Unidos de Norteamérica, es el japonés; no tanto por su participación en el capital recibido, ya que éste ocupa el dieciocho por ciento en comparación con el inglés que representa el treinta por ciento, sino por su rápido crecimiento y su relocalización en áreas económicas que anteriormente eran consideradas exclusivas de los estadounidenses. Tan solo del año de 1986 al año de 1989, la IED japonesa se duplicó penetrando principalmente en los campos del desarrollo tecnológico, telecomunicaciones e informática.

Cabe destacar que la apertura a las IED en los Estados Unidos de Norteamérica junto con tasas de interés atractivas; la fortaleza del dólar, y la relativa estabilidad económica de ese país, han permitido el flujo de recursos provenientes del exterior, utilizando como puerta de acceso al mercado financiero. En los últimos años de 1986 al año de 1991, ingresaron enormes cantidades en forma de acciones, bonos de empresas, títulos gubernamentales y

y pasivos de bancos (24).

Canadá, es un país que en la década de los ochenta, fue receptor de importantes flujos de IED. Los analistas explican lo anterior por dos motivos:

- 1.- Su virtual integración al mercado de Estados Unidos con motivo del Tratado, y por la modificación realizada en su legislación de inversiones en 1986, que permitió una participación de Estados Unidos de Norteamérica más amplia en el mercado canadiense y eliminó las restricciones a la exportación.
2. Las relaciones económicas establecidas con los Estados Unidos, han tenido una gran trascendencia en materia de IED para Canadá, en virtud de que los mismos inversionistas extranjeros se han acercado a dicho país como puente para el acceso al mercado de Estados Unidos.

Del total de IED en Canadá, aproximadamente el sesenta por ciento es estadounidense; de Gran Bretaña el doce por ciento y; el siguiente en importancia es Japón con el cinco por ciento (25).

24. Senado de la República, La Inversión Extranjera en México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio, p. 7.

25. Senado de la República, La Inversión Extranjera en México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio, p. 8.

Por actividad económica, las manufacturas constituyen el sector más importante en cuanto a recepción de inversión extranjera directa con un treinta y tres por ciento, al comercio un veintiocho por ciento y al sector de servicios un veinte por ciento (26).

La política económica canadiense ha orientado a la inversión extranjera directa hacia áreas de desarrollo industrial con el objetivo de consolidar por esta vía un aparato productivo diversificado y con trascendencia en el surgimiento de nuevas esferas de producción.

En México, la afluencia de la inversión extranjera directa empezó a ser relativamente importante en la década de los años setentas, con un avance medio anual de once punto tres por ciento, cuando los inversionistas foráneos buscaron acceso al mercado interno en virtud de que la política comercio vigente establecía limitantes importantes al empresario extranjero para traer sus productos al país.

Con la apertura de la economía mexicana a partir de 1985, los elementos de atracción de la IED se modificaron. Ahora las firmas del exterior, invierten en México en función de un mercado local potencialmente amplio y para el aprovechamiento de la diversificada dotación de recursos del país y de su mano de obra competitiva a nivel internacional.

En este ámbito, la política económica oficial reasignó las tareas de la IED con el propósito de favorecer la modernización de la planta productiva y su mayor orientación hacia el exterior, fortalecer la generación de empleos y propiciar una derrama económica más significativa en la República.

La inversión extranjera directa totalizó en México alrededor de 26,500 millones de dólares al final del año de 1989, comparado con 8,460 en el año de 1980, implicando así un crecimiento medio anual del doce punto tres por ciento (27).

El mayor movimiento de recursos del exterior se observó en el año de 1987 (3,877 millones de dólares) y en el año de 1988 (3,157 millones de dólares) en virtud de lo

27. Senado de la República, La Inversión Extranjera en México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio, p. 9.

atractivo que resultó para múltiples compañías del exterior invertir en el país a través del mecanismo de cambio de deuda pública por capital (swaps) (28).

La inversión extranjera directa en México desempeña un papel complementario en la economía, sin embargo, sus efectos multiplicadores han sido importantes en materia de empleo, absorción de tecnología y acceso a los mercados del exterior principalmente.

Dicha inversión se encuentra en diferentes grados de participación accionaria en alrededor de cuatro mil empresas en la República que dan empleo a uno punto dos millones de personas (29).

Por su origen, la inversión extranjera directa en México es mayoritariamente estadounidense (casi dos tercios del total invertido); le siguen en importancia la Gran Bretaña (siete punto tres por ciento); Alemania

28. Senado de la República, La Inversión Extranjera en México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio, p. 9.

29. Loc. cit.

Federal (seis punto seis por ciento); y Japón (cinco punto cinco por ciento) (30).

La inversión extranjera directa se ubica básicamente en el sector manufacturero con más de dos tercios del total; el sector servicios representa un veinticuatro por ciento y el comercio otro siete por ciento. Destaca el substancial incremento de recursos foráneos dirigidos al sector servicios y comercio en los años de 1988 y el año de 1989, tasas de avance del ochenta punto tres por ciento y del cincuenta punto tres por ciento en promedio, respectivamente, en ese lapso; en tanto que en la actividad industrial el aumento promedio fue del doce por ciento; lo cual es una tendencia congruente con la que se registra a nivel internacional (31).

El aumento de la IED en los últimos tres años se liga a un sostenido y consistente esfuerzo promocional de las autoridades y otras instituciones mexicanas, al igual que a las diferentes modificaciones que se realizaron en el marco legal para el establecimiento de las empresas extranjeras en

30. Senado de la República, La Inversión Extranjera en México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio, p. 9.

31. Idem., p. 10.

el país, en particular al Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera de 1989.

En la situación actual de la negociación del TLC prevalece el criterio de que no están en materia de análisis las disposiciones constitucionales que limitan algunas actividades a los extranjeros y capital privado.

En el caso de México, sólo el Estado puede administrar y/o explotar petróleo y demás hidrocarburos; petroquímica básica, explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear; minería (en estos rubros existen situaciones en donde con limitaciones claras pueden participar capitales extranjeros); electricidad; ferrocarriles; comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas (artículo cuatro de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera).

Tampoco pueden invertir en las siguientes actividades reservadas exclusivamente a mexicanos o sociedades mexicanas con exclusión de extranjeros:

- Radio y Televisión
- Transporte automotor urbano, interurbano y carreteras

federales

- Transportes aéreos y marítimos nacionales
- Explotación forestal
- Distribución de gas

Sobre las limitaciones que establece la Ley para Promover a la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera para la inversión de extranjeros en la explotación y aprovechamiento de minerales son las siguientes:

- Las concesiones no podrán otorgarse a personas físicas o sociedades extranjeras. En las sociedades destinadas a esta actividad, la inversión extranjera tendrá máximo de cuarenta y nueve por ciento cuando se trate de exportación y aprovechamiento de sustancias sujetas a concesión ordinaria, y de treinta y cuatro por ciento cuando se trate de concesiones especiales para la explotación de reservas minerales nacionales.
- Para productos secundarios de la industria petroquímica es del cuarenta por ciento.
- Para la fabricación de componentes de vehículos automotores es del cuarenta por ciento.

Cuando la ley no exija un porcentaje determinado, la

inversión extranjera podrá ser hasta del cuarenta y nueve por ciento del capital de las empresas, siempre que no tenga por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa. La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras resolverá el aumento o disminución de porcentajes y fijará las condiciones para recibir en casos especiales la inversión extranjera en un porcentaje mayor.

Por otro lado, los extranjeros no pueden adquirir el dominio directo sobre tierras en una franja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y cincuenta kilómetros en los litorales.

Tampoco podrán tener concesiones para la explotación de aguas.

Por lo que hace a la regulación sobre la IED en Estados Unidos, existe una legislación dispersa tendiente a restringir o controlar la IE en materia de transporte marítimo, telecomunicaciones, y energía atómica.

En Canadá, se registran las IE por medio de las leyes secundarias en materia de banca y seguros, aeronáutica y telecomunicaciones.

En la área de inversión antes mencionada, se enfatiza que prevalezca el criterio de trato nacional para el establecimiento de empresas y la venta de las mismas, así como la cláusula de nación más favorecida y la cláusula de seguridad nacional. Por trato nacional hago referencia a los requisitos y exigencias de extranjeros en la constitución, adquisición administración o venta de una empresa; en el sentido de que no se les exigirán mayores requisitos que a los nacionales. La cláusula de nación más favorecida, se refiere, a que cualquier ventaja ofrecida a los inversionistas de otro país, se extienda a los otros países signatarios del Tratado. A través de la cláusula de seguridad nacional se ha acordado negar o suspender a los inversionistas extranjeros de algunos beneficios cuando integran razones de seguridad nacional y, los países se reservarán el derecho de autorización en áreas o empresas que estimen sensibles para su política y economía.

Aunque se han mencionado los aspectos normativos y principios que limitan a la inversión extranjera, conviene señalar que los principios que tienden a la aplicación en este ámbito se encuentran en la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973 y el reciente reglamento de dicha ley (que derogó los

reglamentos que se opongan a dicha materia), y que entró en vigor en mayo de 1989. Esta última reforma sustancialmente la regulación sobre IE; simplifica procedimientos para el establecimiento de nuevas inversiones foráneas, permitiéndolas sin previa autorización bajo las siguientes consideraciones:

- Que las realicen en activos fijos para actividades propias de la empresa.
- Para activos fijos con créditos externos, aportación de capital o cualquier otra aportación de recursos del exterior.
- Que se establezcan fuera de las tres zonas geográficas de mayor concentración industrial del país.
- Las sociedades que se constituyan deberán generar empleos permanentes, brindar capacitación, adiestramiento, entre otros.
- Las sociedades que se establezcan deberán utilizar tecnologías adecuadas y observar las disposiciones en materia ecológica.

Por otra parte, la inversión extranjera directa puede participar ahora mayoritariamente en algunas actividades en la que antes lo hacía en forma minoritaria.

Asimismo, se han abierto nuevos campos a la IED, se ha dado también, la opción al capital extranjero de adquirir empresas paraestatales que no estén consideradas como exclusivas del Estado o de mexicanos.

En conclusión, el objeto del TLC, es el de atraer capitales a México bajo la premisa de obtener un desarrollo justo y equilibrado, así como el de proporcionar la generación de más y mejores empleos, estimular las exportaciones y fomentar la transferencia de tecnología e incentivar la planta nacional. Se deben preservar los postulados Constitucionales y normativos que le asigna al Estado la prestación de determinados servicios públicos y la explotación de bienes propiedad de la Nación. La apertura comercial que vive el país no se debe orientar con criterios indiscriminados que por el solo hecho de recibir capitales foráneos exponga bienes nacionales; trastoque la soberanía nacional; y perjudique alguna actividad productiva o de servicios o a mexicanos en sí.

E. PROPIEDAD INTELECTUAL

La propiedad intelectual es "aquel derecho que protege durante un número de años, contra la copia o imitación no

autorizada a las mejoras tecnológicas o adelantos técnicos que se hacen a la maquinaria o a los equipos industriales; los procesos de fabricación o a las técnicas de producción" (32). Es decir, protege los derechos de propiedad intelectual asegurando que las medidas o procedimientos destinados a hacer respetar estos derechos no se convertirán, en sí mismos, en barreras contra el comercio legítimo.

Los beneficiarios directos de la protección son: los individuos, empresas o instituciones que aportan creaciones útiles para las actividades productivas. Sin embargo, los consumidores también se benefician de la existencia de estas disposiciones ya que los protegen contra imitaciones que casi siempre son de calidad inferior.

Desde el año de 1975, México forma parte de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, el cual es uno de los dieciseis organismos especializados de las Naciones Unidas y en el que participan 125 países. Esta organización tiene la función de promover la protección de

32. Secofi, Propiedad Intelectual, Monografía número 2, (México: Talleres Gráficos de la Nación, 1991), p. 3.

la propiedad intelectual en el mundo entero mediante la cooperación entre los Estados y, a la vez, administrar los acuerdos suscritos.

En el año de 1991 se expidió en México una nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, considerada vanguardista a nivel mundial; así mismo se reformó la Ley Federal de Derechos de Autor.

En nuestro país se protege al autor; mientras que en Estados Unidos y en Canadá, la protección es a los derechos de la editorial o productora del invento. Para efectos prácticos esto es igual, ya que la mayoría de los casos, el autor vende sus derechos a la empresa que pretende la explotación de la innovación.

En cuanto a derechos de autor y patentes, existen diversas diferencias entre Estados Unidos de Norteamérica, México y Canadá. La cual consiste en que los Estados Unidos sigue un sistema registral constitutivo; es decir que se mantiene el principio del primero que registró; mientras que en el resto del mundo se sigue el sistema registral declarativo; es decir que los derechos son obtenidos por el que lo inventó.

Respecto a las patentes, las partes reconocerán al inventor y no dependerá del lugar donde se realizó el invento. La vigencia de la protección de la patente es otro problema, ya que en México es de veinte años y en Estados Unidos y Canadá es de diecisiete años.

El objetivo principal es la protección efectiva de los derechos de propiedad intelectual, así como que exista una cooperación y asistencia técnica que incluya capacitación del personal.

El principio, es dar protección a los inventores mexicanos y seguridad a los inversionistas extranjeros como nacionales para que incorporen tecnologías modernas en la región.

F. SOLUCION DE CONTROVERSIAS

Para solucionar las diferencias comerciales, existen instancias internacionales como son la Corte Internacional de Justicia de La Haya, la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de París, así como varios mecanismos en el GATT. Sin embargo, algunos de estos procedimientos son largos y costosos por lo cual se han creado mecanismos entre ciertos grupos de países para

agilizar los trámites y disminuir los costos. Un ejemplo de esto, son los mecanismos de solución de controversias suscritos en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. Los puntos principales de este son los siguientes:

Contiene las reglas para la solución de conflictos que resulten de la interpretación o de la aplicación de las cláusulas del ALC.

Se establece el proceso de consulta cuando una de las partes considera que la otra adopta disposiciones que afecta la operación del Acuerdo, tiene la facultad de exigir una consulta entre los representantes de los dos países. También se obliga a las partes a celebrar consultas con la finalidad de encontrar una solución rápida y satisfactoria para ambas (artículo 1804 del ALC).

Si fracasare el procedimiento de consulta, el artículo 1805 otorga a las partes la posibilidad de solicitar la intervención de la Comisión de Comercio Canadá-Estados Unidos, establecida por el ALC. Esta Comisión, tiene la facultad de nombrar asesores técnicos y mediadores que deben ser aceptados por las dos partes. En el supuesto de que su gestión conciliadora no prospere en un término de treinta

días contados a partir de la solicitud, la Comisión remite al expediente a alguno de los mecanismos de arbitraje contemplados por el ALC.

El artículo 1806 del ALC, que regula el procedimiento de arbitraje, indica que la Comisión de Comercio Canadá-Estados Unidos puede remitir al arbitraje cualquier controversia no resuelta mediante el procedimiento de consulta o de conciliación. También garantiza a los dos países el derecho de participar en la constitución de la instancia arbitral, y asegurarse de la neutralidad de ésta.

El artículo 1807 de dicho tratado, a su vez, establece un mecanismo alternativo al arbitraje llamado panel de expertos para entender asuntos que no han sido resueltos conforme a los procedimientos mencionados. El panel está compuesto por cinco árbitros que se reúnen para examinar el caso y rendir un informe inicial sometido a las partes para que formulen observaciones dentro de un plazo de catorce días. Posteriormente, el panel somete a la Comisión de Comercio Canadá-Estados Unidos su decisión final dentro de los treinta días siguientes a la publicación del informe inicial. Con base en las recomendaciones del panel de

expertos, la Comisión debe buscar un acuerdo para la solución del conflicto.

En el capítulo diecinueve del ALC entre ambos países se establece que las decisiones relativas al antidumping e impuestos compensatorios son susceptibles de revisarse ante paneles binacionales. Lo cual es de suma importancia, ya que implica que estos litigios sean sometidos a una instancia neutral, creada ex-profeso para cuestiones estrictamente comerciales, evitando así, la eventual subjetividad de un Tribunal exclusivamente canadiense o norteamericano.

En el caso de los Estados Unidos, las decisiones de la Administración de Comercio Internacional (Departamento de Comercio) y de la Comisión de Comercio Internacional pueden ser revisadas mediante el procedimiento de paneles binacionales previstos por el ALC, sin que necesariamente tengan que tener que recurrir a la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional.

En el caso de Canadá, las decisiones del Tribunal Canadiense de Importaciones y de la Oficina de Presupuesto Nacional de Aduanas y Multas, pueden ser revisadas por el citado procedimiento de paneles, sustituyendo a la Corte

Federal de Apelaciones y al Consejo Arancelario.

Con base a estas experiencias y en la negociación del TTLC, se deben establecer mecanismos ágiles y expeditos de solución de controversias, que permitan soluciones justas e igualitarias.

Ante todo, debe reconocerse las diferencias entre los sistemas jurídicos de los tres países.

En el Tratado, se pretende dotar de seguridad jurídica a los aspectos negociados; es decir, se trata de establecer medios idóneos para garantizar que los tres países cumplan los laudos y decisiones emitidos a través de los mecanismos de solución de controversias que se lleguen a adoptar. Además se plantea asegurar la independencia e imparcialidad de los árbitros o panelistas y la organización de los procedimientos para sancionar violaciones a estos principios.

En el diseño de los mecanismos, será necesario tomar en cuenta todo tipo de operaciones que ofrecen las técnicas de solución de conflictos como lo serían los siguientes criterios:

- el número de partes involucradas;
- la naturaleza de las partes en conflicto: si concierne a los gobiernos; si es entre gobierno y particulares, o si el conflicto es entre particulares, así como;
- la materia de la disputa.

Los procedimientos de solución que se establezcan, también deberán incluir instancias que propicien las soluciones a través de mecanismos conciliatorios o de consulta, ya sea en forma directa entre las partes o mediante la intervención de un tercero neutral.

Se debería de crear una Comisión que se reuniera cada año en sesión ordinaria para revisar el funcionamiento de ese tratado. La comisión establecería paneles ad-hoc y ésta, establecería sus propias reglas y procedimientos. Se debería incorporar un secretariado de apoyo técnico y administrativo a los tribunales arbitrales, que tuviese sede en los tres países, e incluso que se especializara en ciertos campos. Respecto al idioma, se propondría tanto en inglés, francés y español.

Respecto a las disposiciones de carácter procesal se propone que las notificaciones relacionadas con el Tratado

de Libre Comercio sean por escrito, y que la parte que quiera adoptar la medida, notifique a las otras partes antes de utilizar la misma. Además, que la parte que lleve la medida se obligue a dar información y responder preguntas. En el caso de que llegase a existir una controversia y se necesitase una consulta para la solución de la misma, las partes podrían solicitarla a la comisión. Asimismo, se debería obligar, en su caso, a que las partes tengan disponibilidad para solucionar la controversia.

Se propone establecer un plazo de treinta días naturales a partir de la solicitud de consulta, y en caso de desacuerdo se podrá solicitar por escrito una reunión de la comisión.

Ante esto existe un problema, ya que en caso de existir alguna disputa bilateral entre Estados Unidos y Canadá por ejemplo, México podría participar en la misma, lo cual no sería del agrado de Estados Unidos, ya que teme que Canadá y nuestro país puedan unirse en su contra. Sin embargo, para México es importante asistir como observador por lo menos, para asentar precedentes que le pudiesen llegar a servir en el futuro.

Los panelistas no deberán actuar como representantes de un

país, sino como expertos, de solvencia moral probada.

En el caso de productos perecederos, debería de darse un tratamiento especial. De igual forma, debería existir una compensación por daños ocasionados a este tipo de productos, si la comisión así lo dictaminase.

Respecto a medidas como el "Buy American Act" (Acta de Compra Americana) (33), existe un riesgo de que Estados Unidos estando en su derecho aplique medidas proteccionistas unilaterales. Ante esto, se debería establecer dentro del Tratado, que se obligue a Estados Unidos a notificar al país que perjudique antes de aplicar este tipo de medidas.

En el mismo sentido, se debería asentar que en el caso de disputa empresarial, ésta se convierte a través del Tratado en cuestión de Estados. Los árbitros no serían abogados de las partes. El tribunal arbitral estaría integrado por cinco árbitros, que serían elegidos normalmente de una lista acordada trilateralmente, integrada por expertos, en materia jurídica y comercial u otras áreas relevantes, originarios de cualquier país, inclusive no miembro del TTLC.

33. El "Buy American Act" son las compras gubernamentales discriminatorias contra países extranjeros como lo podrían ser dentro del área de telecomunicaciones, cómputo, defensa, entre otros.

En conclusión, los objetivos del Tratado en este aspecto deberían ser los siguientes:

- crear mecanismos ágiles y neutrales de solución de controversias,
- resolver conflictos que surjan con motivo de la aplicación o interpretación del TTLC, y
- asegurar la ejecución de obligaciones expresamente contraídas.

V. TRASCENDENCIA DE LA CELEBRACION DEL TRATADO
TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO

A. ASPECTOS GENERALES DE LA ECONOMIA MUNDIAL

La economía mundial vive lo que se llama la "Tercera Revolución Industrial" o "Revolución Científico-Técnica", debido al papel central que cumple la ciencia y la tecnología en este proceso.

La revolución científico-técnica parte de las llamadas nuevas tecnologías, comandadas por la microelectrónica, la biotecnología y los nuevos materiales.

Los impactos en la economía mundial son variados y sus manifestaciones principales son:

- La sustitución de la "automatización flexible".

Esto es que una misma planta puede fabricar un producto con características muy diferentes, de acuerdo a los requerimientos de la demanda, así como que una misma maquinaria, sometida a cambios ligeros, elabora productos muy diferentes.

- Las llamadas economías a escala tienden a desaparecer,

no hay necesidad de que un producto se fabrique en grandes cantidades para reducir los costos de producción. Las nuevas tecnologías informatizadas son capaces de reducir costos, aún en la producción a pequeña escala.

- Se presentan los procesos productivos integrados desde su concepción hasta las formas de comercialización del producto.
- Surge la globalización de la economía haciéndose manifiesta en la producción y el consumo. Junto a este proceso aparece el fenómeno de regionalización.
- La recomposición de los bloques de dominio, manifestándose en la apertura de nuevos mercados, por ejemplo: la Europa del año 1992.
- El surgimiento de nuevas regiones de interés económico, tal es el caso de la "Franja del Sol" (estados norte de México y sur de los Estados Unidos) y la Cuenca del Pacífico (34).

34. Senado de la República, Memoria del Foro Nacional de Consulta, Tomo II del Foro Nacional de Consulta, (México: Comisión Editorial, julio, 1990), p. 9-10.

B. ASPECTOS GENERALES DE LA ECONOMIA MEXICANA.

El contexto económico internacional en el que participa activamente México, se caracteriza por un proceso de transformación: nuevos participantes se integran al comercio mundial, se conforman y/o consolidan bloques comerciales, se agravan las políticas proteccionistas internacionales y la ineficacia de las normas del comercio internacional, se acrecenta la competencia en los mercados de explotación y en los flujos de capital, y se globalizan los procesos productivos y del comercio.

Dada las crisis económicas de nuestro país, se replantearon las estrategias y los instrumentos adecuados para enfrentar el rezago social acumulado, derivado de la inestabilidad económica en la que estuvo México. Para esto, fue necesario poner en marcha una estrategia modernizadora del propio Estado, buscando la consolidación de las finanzas, la disciplina al gasto público y la disminución de las transferencias de recursos al exterior.

En este contexto modernizador, el Estado ha tratado de influir en el resto de la sociedad para destrabar el

estancamiento del aparato productivo, desregulando los servicios, transfiriendo a los particulares la industria paraestatal no estratégica, promoviendo la inversión extranjera, alentando la innovación tecnológica y abriendo al país a la competencia exterior, mediante el fomento a las exportaciones.

C. LOS OBJETIVOS DE MEXICO EN EL TRATADO

El objetivo fundamental del Tratado será la eliminación paulatina de todas las barreras comerciales entre los tres países, ya sean arancelarias o no arancelarias, así como la eliminación de todo tipo de prácticas desleales al comercio; teniendo entre otros propósitos los siguientes:

- Asegurar un acceso permanente y estable a mercado con gran capacidad de compra, lo cual permitirá a la industria instalada a aprovechar plenamente los recursos, aumentando economías de escala y generando recursos financieros para acelerar el crecimiento;
- La reactivación del crecimiento aumentando el empleo y el poder de compra del salario, para elevar el bienestar general de la población;

- Promover la inversión y nueva tecnología, tanto a nacionales como a extranjeros;
- Se facilitará la transferencia de tecnología; y
- Se abrirán mayores opciones a los consumidores mexicanos, quienes tendrán acceso a un mayor número y variedad de productos que competirán entre sí en precio y calidad (35).

D. CARACTERISTICAS DESEADAS DEL TRATADO

Para que el Tratado ayude de manera efectiva a la competitividad de los productos mexicanos, deberá contener las siguientes características:

Deberá abarcar la liberación del comercio de bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido por nuestra Constitución.

Tendrá que ser compatible con el GATT conforme a las disposiciones del Acuerdo de Aranceles y Comercio. Para ello, el Tratado deberá cumplir con los siguientes requisitos:

35. Senado de la República, Informe Semanal, documento número 2, (México: Comisión Editorial, semana número 1, del 25 de febrero al 3 de marzo, 1990), p. 11-12.

- a. Que sea comprensivo, esto es, que cubra una parte sustancial de los intercambios entre los países participantes,
- b. Que se instrumente en un período de transición razonable,
- c. Que no implique la elevación de barreras adicionales a países terceros, y
- d. Que contenga reglas que identifiquen el origen de los bienes que se incluyan en el Tratado.

Asimismo, tendrá que contener la eliminación de aranceles entre las partes signatarias, con la gradualidad que asegure un período de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad en algún sector de la economía, como también la eliminación de las barreras no arancelarias que enfrentan las exportaciones, para ello, se negociarán las normas y los estándares técnicos.

Se tendrá que tomar en cuenta, la negociación de las reglas de origen, a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desvirtuen el propósito del Tratado. Mediante disposiciones específicas, se establecerán las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser beneficiarios de las preferencias negociadas.

Por lo anterior, deberá contener reglas precisas para evitar el uso de subsidios del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia, así como las normas a seguir para la solución de controversias suscitadas por el mismo Tratado. Teniendo esto como objetivo el de eliminar la vulnerabilidad de los exportadores ante medidas unilaterales (36).

Al contener el Tratado estas características, garantizará a México un pleno acceso a los mercados de Canadá y Estados Unidos, y por otra parte, contribuirá a la competitividad de la economía del país.

E. VALORACION DEL TRATADO

1. VENTAJAS

Existen diversos criterios para estudiar el tema del Tratado de Libre Comercio. Hay razones internas y externas que consideran al Tratado, como la mejor alternativa para México.

36. Senado de la República, Informe Semanal, documento número 2, p. 11-12.

" Internamente, el Tratado permitiría a México:

1. Profundizar el cambio estructural de su economía,
2. Reducir la vulnerabilidad de sus exportaciones, y
3. Garantizar el acceso al mercado estadounidense, el cual significa asegurar el setenta por ciento de las exportaciones manufactureras.

Externamente, el Tratado permitiría:

1. Incrementar la competitividad de la región respecto del resto del mundo,
2. Facilitar los flujos comerciales bilaterales, y
3. Especializar los procesos productivos entre los países" (37).

A partir de la apertura comercial de los últimos años, la industria nacional ha demostrado que es capaz de competir con diversos mercados internacionales, especialmente en muchas actividades de la industria ligera, en las cuales se tiene gran ventaja por su proximidad geográfica al mercado estadounidense. Por ello, en muchos sectores, son las industrias estadounidenses o competidores de nuestro país, los que temen ser desplazados por nuestros productos.

37. Guillermo Aguilar Alvarez, "Intervención en sesión de preguntas y respuestas", Seminario de Análisis Jurídico del Tratado de Libre Comercio, (México: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, marzo, 1991), p.1.

Existen aspectos, en los que México tiene más que ganar que los Estados Unidos de América. Un caso de importancia, es la explotación de las "economías a escala". Es decir, "el gran tamaño del mercado estadounidense en relación al mexicano y la existencia de numerosas empresas nacionales con lotes de producción pequeños y muy diversos, significa la existencia de enormes posibilidades de mejorar la eficiencia de las empresas mexicanas, las cuales podrán reducir sus costos especializándose en la producción de grandes lotes de diversas variedades de productos" (38).

2. DESVENTAJAS

Diversos criterios, exponen que con el TTLC se generará la pérdida de empleos, quiebras masivas, e inundación del mercado doméstico por productos del exterior; pero para que ésto no suceda, se diseñará un calendario de desgravación gradual. El cual podrá extenderse en algunos casos a periodos de más de una década. Esto no significaría de ninguna manera la eliminación total e inmediata de los aranceles a la importación de productos de origen estadounidense. Ello tiene como propósito, el evitar la

38. Aguilar Alvarez, op. cit., p. 2.

dislocación de los mercados internos de ambos países como resultado de una mayor competencia externa, y así otorgar a las empresas, un lapso razonable para ajustar sus operaciones.

En caso de un riesgo de desequilibrio en la balanza comercial o dislocación de ciertas industrias, el acuerdo contemplará la posibilidad de recurrir a medidas temporales de salvaguarda.

No obstante lo anterior, se teme que con una mayor apertura comercial, se llegaría a la pérdida de la soberanía nacional. Esto es erróneo, ya que al eliminar cada país sus barreras al comercio, cada uno conserva su soberanía política, y queda en libertad de fijar su política comercial respecto a otras naciones.

La firma del Tratado es un "ejercicio" de soberanía nacional. "Es el ejercicio de la capacidad de un país para obtener de otro, valiosas concesiones para su desarrollo económico, a cambio del otorgamiento de concesiones propias" (39).

39. Aguilar Alvarez, op. cit., p. 2.

El Tratado presenta importantes ventajas para los Estados Unidos de América. Primero, por las actuales tendencias al estancamiento demográfico en dicho país, el Tratado significará la posibilidad de complementar su estructura económica, mediante el comercio con un país con una fuerza de trabajo abundante y creciente. En este sentido, el Tratado dará a los Estados Unidos posibilidades de especialización e integración. En segundo lugar, representa una alternativa de ajuste ante el surgimiento de nuevos bloques comerciales.

Sin estas ventajas, Estados Unidos, no estaría dispuesto a otorgar concesiones como las que se darían con el Tratado.

El Tratado fomentará la creación de nuevas empresas y conducirá a la especialización de las ya existentes. Se espera que algunas industrias mexicanas de bienes de consumo con alto contenido de mano de obra, como la textil, calzado, muebles y otras, ganarán mercados en los Estados Unidos de América. Pero hay excepciones, como son la acerera y la de autopartes.

Respecto a que si con el Tratado México formaría parte de un mercomún norteamericano, es totalmente erróneo. Dado

que, lo que se va a negociar, es un tratado básicamente de comercio de bienes y servicios. Un mercomún es una forma de integración mucho más avanzado que un Tratado de Libre Comercio.

En un mercomún, los países que lo forman, renuncian a la posibilidad de usar políticas de comercio exterior en forma independiente con el resto del mundo. Un ejemplo de esto sería, si México hoy quiere negociar con España la exención de un arancel, no negociaría con España; sino que lo haría con la Comunidad Económica en Bruselas, ya que España ha cedido su soberanía a esa institución (40).

F. RESULTADO GENERICO

En mi opinión el Tratado Trilateral de Libre Comercio, que en breve quedará perfeccionado entre México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, ayudará a que nuestra industria, así como otros sectores, a que se desarrollen y lleguen a tener productividad y calidad en sus productos para así competir con otros a nivel internacional.

40. Senado de la República, Informe Semanal, documento número 2, p. 152.

El Tratado es negociación y también una nueva etapa en nuestra historia.

Desde mi punto de vista, el firmar el Tratado Trilateral de Libre Comercio le abre a México las puertas a una nueva fase en la economía mundial, la economía en bloques, lo que conformará la zona de comercio libre más grande del mundo. Esta nueva fase de la economía mexicana será benéfica y nos dará nuevas oportunidades para extender nuestro comercio con otros países.

Por lo antes expuesto, considero que, México se convertirá en un país altamente atractivo para la inversión.

CONCLUSIONES

Las grandes transformaciones sociales que en esta nueva etapa de cambios que están viviendo todos los países del mundo y con ellos, el impacto que está causando principalmente en las relaciones comerciales de México con el resto de las naciones nos hacen ver la necesidad de participar en la apertura y cooperación internacional.

Ante la firma del Tratado de Libre Comercio se trata de proporcionar a la economía mexicana una mayor capacidad para competir con el resto del mundo, y tener como consecuencia un mejor nivel de bienestar para la población tomando en cuenta el proceso de modernización económica de México con el impulso a la inversión pública.

Por lo antes visto, la eliminación de aranceles y otras restricciones de forma paulatina es muy importante, Ya que así podremos tener una libre circulación de bienes mexicanos en los mercados de Canadá y Estados Unidos de Norteamérica.

De este Tratado surgen ventajas al igual que desventajas ya antes referidas, pero ante los cambios comerciales mundiales, México no puede quedarse atrás en el crecimiento económico lo cual nos ayudará a ser competitivos internamente y en el extranjero.

En este sentido, con el Tratado de Libre Comercio nacerá el mercado más grande del mundo. Dándonos la base para proyectar con visión las mejores opciones para transitar hacia un nuevo horizonte económico y social.

B I B L I O G R A F I A

Bibliografía particular

Aguilar Alvarez, Guillermo, "Intervención en sesión de preguntas y respuestas", Seminario de Análisis Jurídico del Tratado de Libre Comercio, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, marzo 1991, p. 8.

Avila de la Torre, Ricardo, El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos- Canadá, UNAM, Facultad de Derecho, División de Estudios de Post-Grado, México, 1991, p. 50.

Cano Hernández, Gustavo, "México y los Estados Unidos: Tiempos de Cambio", El Financiero, México, 14 de febrero de 1991, p.4.

Excelsior, "Los Diez Importadores Más Importantes del Mundo en 1990", Excelsior, México, 28 de enero de 1992, sección financiera, p. primera plana.

Nowak, John, Constitutional Law, third edition, Hornbook Series, West Publishing Co., 1991, p. 1191.

- Senado de la República, Canadá y Estados Unidos Frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio, Oficina Técnica del Senado de la República, México, 1992, p. 22.
- Senado de la República, Compras Gubernamentales, Comisión Editorial, México, 1992, p. 6.
- Senado de la República, Consideraciones Fundamentales para la Firma de un Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México-Estados Unidos de Norteamérica-Canadá, Oficina del Tratado de Libre Comercio, México, 1991, p. 6.
- Senado de la República, Datos Básicos y Notas Informativas sobre el Tratado Trilateral de Libre Comercio, Oficina Técnica del Senado de la República, México, 1991, p. 15.
- Senado de la República, Información General sobre el Trilateral de Libre Comercio, Comisión Editorial, México, 1992, p. 23.
- Senado de la República, Informe Semanal, documento número 2, Comisión Editorial, México, semana número 1 del 25 de febrero al 3 de marzo, 1990, p. 184.
- Senado de la República, La Inversión Extranjera en México, Comisión Editorial, México, 1992, p. 21.
- Senado de la República, Las Relaciones Comerciales de México con la Cuenca del Pacífico, Oficina Técnica del Senado de la República, México, 1991, p. 12.

- Senado de la República, Memoria del Foro Nacional de Consulta, Tomo II, Comisión Editorial, México, julio de 1990, p. 703.
- Senado de la República, Pasos para la Aprobación de Tratados Internacionales en México, Canadá y Estados Unidos de Norteamérica, Oficina Técnica del Senado de la República, México, 1992, p. 6.
- Senado de la República, Reglas de Origen, Comisión Editorial, México, 1992, p. 20.
- Senado de la República, Síntesis de la Reunión Informativa de los Negociadores Mexicanos del Tratado de Libre Comercio, con los miembros de la Comisión de Comercio y Fomento Industrial del Senado de la República, Oficina Técnica del Senado de la República, México, 1991, p. 12.
- Stowell, Alan, U.S. International Trade Laws, The Bureau of National Affairs Inc., Washington D.C., 1986, p. 506.
- Tellez, Jose Luis, "Con el Tratado de Libre Comercio, Cambios cada 15 días en la Economía: Caintra-Puebla," Excelsior, México, jueves 16 de mayo de 1991, p. 14.
- Tribe, Laurence, American Constitutional Law, Foundation Press, Mineola, New York, 1982, p. 1204.
- Valdés, Raúl, Derecho Diplomático y Tratados, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1976, p. 83.

United States International Trade Commission, The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico, USITC Publication 2353, Washington D.C., february 1991, p. 1-1 to 5-7.

Witker, Jorge, El GATT (Acuerdo General de Aranceles y Tarifas), UNAM, 1986, p. 23.

L E Y E S

CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS del 5 de febrero de 1917, en vigor el 1 de mayo de 1917, 93a. edición, Porrúa, México, 1992, p. 126.

LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA del 9 de marzo de 1973, en vigor el 8 de julio de 1973, 16a. edición, Porrúa, México, 1992, p. 283 - 298.

REGLAMENTO DE LA LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA del 16 de mayo de 1989, en vigor el 17 de mayo de 1989, 16a. edición, Porrúa, México, 1992, p. 299 - 365.

THE CANADA - US FREE TRADE AGREEMENT OF 1988, Minister of Supply and Services of Canada, External Affairs, 1988, p. 315.